



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

**INCIDENCIA DE LA REGULACIÓN Y NORMATIVA DE
LAS INSTITUCIONES FORMALES EN LAS CONDICIONES
DE MERCADO Y SU IMPACTO EN LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS**

Maria Martínez Cruz

Grado en Administración y Dirección de Empresas y Derecho

Directores: Carles Górriz López y Carlos Martínez Lizama

5 de mayo de 2016

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| 1. INTRODUCCIÓN | 3 |
| 2. MARCO CONCEPTUAL..... | 5 |
| 2.1 Derecho Internacional Económico..... | 5 |
| 2.2 Marco institucional | 7 |
| 2.3 El sistema de comercio multilateral actual. El Consenso de Washington | 11 |
| 2.4 Reglamentación del comercio internacional..... | 13 |
| 2.5 Barreras al comercio internacional de mercancías y servicios. | 22 |
| 2.6 Medios de pago, financiación, y seguros. | 28 |
| 2.7 La solución de controversias en la OMC..... | 35 |
| 2.8 Propositiones | 40 |
| 3. METODOLOGÍA. | 48 |
| 3.1 Propósito de investigación | 49 |
| 3.2 Tipo de muestra y unidad de análisis..... | 49 |
| 3.3 Consideraciones | 51 |
| 3.4 Métodos de recogida de la evidencia..... | 53 |
| 3.5 Fuentes de información..... | 53 |
| 3.6 Fecha de realización..... | 53 |
| 4. RESULTADOS | 54 |
| 4.1 Análisis individual de casos..... | 54 |
| 4.2 Análisis cruzado y discusión..... | 56 |
| 5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES | 69 |
| 5.1 Conclusiones..... | 69 |
| 5.2 Implicaciones. | 70 |
| 6. REFERENCIAS | 72 |

1. INTRODUCCIÓN

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, se plantea por primera vez en la historia mundial el debate jurídico sobre la necesidad de asentar unas bases que rijan la economía mundial. Muestra de esto es la celebración de la Conferencia Económica y Financiera de las Naciones Unidas en Breton Woods (1944), la cual culminará con la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario internacional, con la adopción posterior del Acuerdo General sobre aranceles y Comercio (en adelante, GATT), así como la propia carta de la Organización de las Naciones Unidas, uno de cuyos propósitos es la solución de problemas internacionales de carácter económico.

El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme, que progresivamente fue liberalizándose. No obstante, en el decenio de 1980 el sistema precisaba una reorganización, lo cual dio lugar a la Ronda Uruguay y concluyó con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

De todo este entramado institucional se deriva una gran cantidad de normas y procedimientos, que cada vez se ven más amenazadas por la era de la globalización. La mundialización de la economía, al mismo tiempo supone un desafío para las empresas en el momento gestionar sus debilidades y fortalezas para poderse hacer un hueco en este paradigma internacional que si se logra superar puede generar una gran cantidad de oportunidades.

A lo largo de este trabajo trataremos de dar explicación a cómo incide la regulación y normativa de las instituciones formales en las condiciones de mercado, y qué impacto tienen en la internacionalización de las empresas. Para este fin, se partirá del estudio del Derecho Internacional Económico y la Teoría de la Economía Institucional, aunque en el marco conceptual nos centraremos en aquellos aspectos que hemos considerado más relevantes después de la evidencia empírica obtenida, y puedan presentar una base teórica suficientemente sólida que permita al lector en todo momento situarse en el estudio. Asimismo, aparte de la introducción al entramado institucional y al sistema de comercio mundial actual y sus formas de regulación, se incluirá en este marco conceptual de forma reducida referencias a las barreras al comercio internacional, a la financiación, medios de pago y seguros, y también se ha considerado apropiado hacer hincapié en el sistema de solución de todas las controversias que puedan generarse,

mecanismo que está bajo el paraguas de la OMC. Para finalizar el apartado teórico se detallarán las proposiciones de las cuales parte el estudio.

El presente estudio, se desarrollará en los siguientes cuatro apartados. Al apartado del marco conceptual de referencia de la investigación al que acabamos de describir le seguirá el tercer apartado, centrado en la metodología; en el cuarto apartado se ilustrarán los resultados y análisis de las proposiciones de las que habíamos partido, y por último se sintetizarán una serie de conclusiones e implicaciones.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1 Derecho Internacional Económico

A partir de los años sesenta, surge el debate teórico sobre la formación del Derecho Internacional Económico. Miaja de la Muela (1971)¹ hace referencia a la contribución de este Derecho en la nueva regulación de las cuestiones económicas a escala internacional, reseña algunas construcciones teóricas sobre el Derecho Internacional Económico y deja abierta la cuestión sobre si tales normas pueden integrar una disciplina jurídica autónoma respecto al Derecho Internacional y al Derecho interno; autonomía claramente negada por el profesor Aguilar Navarro (1972)².

2.1.1 Concepto

Una primera aproximación es definir el Derecho Internacional Económico como el «*derecho que rige el orden económico internacional*», aunque ésta es una noción demasiado amplia cuyos términos requieren una mayor precisión.³ Por un lado, el término «económico internacional» se refiere a dos tipos de procesos: la producción de bienes y su intercambio, entendiendo que los distintos elementos que intervienen en dichos procesos trascienden las fronteras de un Estado. Además, las normas que rigen este tipo de relaciones pueden provenir de distintos ordenamientos jurídicos: tanto de Derecho internacional público, como Derecho internacional privado, y Derecho interno de los Estados. Cabe apuntar que diversos teóricos, tales como Pons Rafols (Abellán, 1996)⁴, no están de acuerdo en esta concepción tan amplia del Derecho internacional económico, limitando su contenido normativo sólo al Derecho Internacional Público: «*...el Derecho Internacional Económico no es más que una parte, ciertamente importante, de la disciplina del Derecho Internacional Público en conjunto*»⁵.

¹ MIAJA DE LA MUELA, A.: “Ensayo de delimitación del Derecho Internacional Económico”, *Anuales de la Universidad de Valencia*, Valencia, 1971, p. 19 y ss.

² AGUILAR NAVARRO, M.: “Ensayo de delimitación del Derecho Internacional Económico”, *Universidad Complutense*, Madrid, 1972, p. 15 y ss.

³ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho Internacional Público*”, 18ª ed., Madrid, 2013, p. 733 y ss.

⁴ PONS RAFOLS, X.: “Les relacions econòmiques internacionals: plantejaments generals”, en ABELLÁN HONRUBIA, V. (dir): “*Nocions bàsiques de Dret Internacional Públic per a les diplomatures de Ciències Empresarials i de Gestió i Administració Pública*”, 2ª ed., Barcelona, 1996, p. 245 y ss.

⁵ PONS RAFOLS, X.: “Les relacions econòmiques internacionals...”, op. cit., p. 245 y ss.

Siguiendo las aportaciones a la definición del Derecho internacional Económico de Carreau, éste estaría integrado por el conjunto de normas que *«regulan de un lado el establecimiento sobre el territorio de los Estados de los diversos factores de producción (personas y capitales) procedentes del extranjero, y de otra parte, las transacciones internacionales sobre bienes, servicios y capitales»* (Carreau *et. al.*, 1990⁶).

2.1.2 Contenido

El comercio internacional es el núcleo básico del Derecho Internacional Económico, ya se trate de transacciones privadas internacionales entre particulares o de compromisos internacionales asumidos por Estados⁷. Suelen incluirse también materias como las relaciones financieras, monetarias internacionales y las inversiones extranjeras. El Derecho Internacional Económico gira en torno a las instituciones económicas internacionales, en concreto las organizaciones internacionales de ámbito universal o regional con fines de cooperación y de integración económica. Se extiende también, en algunos supuestos, a normas internacionales de carácter fiscal, incluso laboral.

En la regulación jurídica de todas estas materias convergen desde meros contratos económicos internacionales suscritos entre particulares, hasta los Tratados internacionales concluidos entre Estados, normas estatales de Derecho público, y las normas producidas en el ámbito de las organizaciones internacionales competentes, junto con los respectivos sistemas de solución de controversias entre Estados, entre particulares, o entre Estados y particulares. El objeto del Derecho Internacional Económico es una materia cuya regulación integral requiere valerse tanto del Derecho Internacional, Derecho Interno, del Derecho Público, como del Derecho Privado⁸.

El profesor Aguilar Navarro⁹ distingue tres ejes en torno a los cuales se organiza el contenido del Derecho Internacional Económico: un Derecho internacional del comercio (cuyo núcleo es la ordenación del comercio exterior), un Derecho privado mercantil internacional, y un Derecho internacional del desarrollo que, *«podría ser*

⁶CARREAU, D.; JULIARD, P.; FLORY, TH.: *“Droit International Économique”*, 3ª ed., París, 1990, p. 11.

⁷DIEZ DE VELASCO, M.: *“Instituciones de Derecho...”*, op. cit., p. 734.

⁸DIEZ DE VELASCO, M.: *“Instituciones de Derecho...”*, op. cit., p. 734.

⁹AGUILAR NAVARRO, M.: *“Ensayo...”*, op. cit, p. 65 y ss.

como la peculiar filosofía jurídica de esta realidad, como una visión ciertamente nada metafísica pero sí profundamente antropológica y por lo mismo también histórica»¹⁰.

2.2 Marco institucional

La economía neoclásica concibe el mercado como el mecanismo de asignación más eficiente, mas reconoce posibles fallos como son las externalidades negativas, los problemas de información asimétrica o la superioridad de algunos agentes, que justifican la intervención de las instituciones.¹¹

A lo largo de este proyecto se tratará en qué medida la regulación y normativa de las instituciones formales incide en las condiciones de mercado, y cómo impacta en la internacionalización de las empresas, por lo que, desde un momento inicial se precisa hacer una delimitación de qué incluimos en el seno del término «institución», y cómo diferenciamos las instituciones formales de las informales.

En la literatura económica, el concepto «institución» se basa en la forma en que se relacionan los seres humanos de un determinado colectivo o sociedad, buscando el mayor beneficio para el grupo. Las relaciones sociales y económicas entre los miembros de estos grupos se rigen por usos, costumbres, o normas. Por tanto, el beneficio que aportan las instituciones es mayor cuanto más eficiencia genere en la economía y cuando puedan minimizar en mayor modo los costes de transacción y de información. Es por esto que será favorable la experiencia que puedan poseer los agentes que participan en dicha institución, la sencillez de estas reglas y que el número de individuos que las tienen que ejecutar sea menor.¹²

Con respecto al concepto de institución, se han creado diversas explicaciones que dan lugar a diversas definiciones. Schotter (1981)¹³, define una institución como *«una regularidad en conducta social que es acordada por todos los miembros de la sociedad,*

¹⁰ AGUILAR NAVARRO, M.: “Ensayo...”, op. cit., p. 66.

¹¹ CATANO, J.F.: “Las instituciones y la teoría neoclásica de los precios. Comentarios a una idea de Ronald Coase”, *Revista de Economía Institucional*, 20, 2009, p. 360.

¹² MIRÓ ROCASOLANO, P.: “El concepto de «institución»”, *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas*, en línea: <http://www.eumed.net/cursecon/1/instconcepto.htm> [última consulta el 23.04.16].

¹³ SCHOTTER, A.: “*The economic theory of institutions*”, Cambridge, 1981.

*especifica las conductas en situaciones recurrentes concretas como políticas auto formuladas o formuladas por alguna autoridad externa».*¹⁴

Por su parte, Douglass C. North (North, 1990)¹⁵, definía la institucionalidad como « *las reglas del juego formales e informales que se dan dentro de cada sociedad.*»¹⁶ Según éste, las instituciones son creadas por los humanos para organizar, articular la interacción humana y reducir la incertidumbre que se da en esta interacción entre los seres humanos en la búsqueda de objetivos. North logró llevar sus teorías hasta el punto de concebir los cambios institucionales como más relevantes incluso que los tecnológicos para explicar el desarrollo económico.

Dentro de una sociedad se tienen reglas de juego formales y éstas se pueden estructurar vía constituciones, códigos, leyes, normas, reglamentos, etc. A su vez, también se tienen las reglas del juego informales y éstas son las que tienen que ver con la cultura, historia, y reglas no escritas que se dan dentro de una sociedad y ordenan el comportamiento de sus miembros.¹⁷

En este sentido, las instituciones tienen que ver con la historia, la cultura, las creencias y los valores de la sociedad. Podemos citar como una institución informal que ha existido siempre dentro de las sociedades la prohibición del incesto. En cambio, el castigo al robo y al asesinato son instituciones formales, reglas de juego que ha establecido la sociedad para que los individuos, dentro de una sociedad, adapten su conducta a este tipo de reglas. North construye la metáfora de que una institución es una regla de juego, afirmando que las reglas de juego son para organizarlo y reducir la incertidumbre.

Según R. Matthews, «*las instituciones son un conjunto de derechos y obligaciones que afectan a las personas en sus vidas económicas*»¹⁸.

¹⁴ SCHOTTER, A.: “*The economic theory...*”, op. cit., p. 9

¹⁵ Douglass Cecil North, galardonado como premio nobel en 1993 por su contribución en la investigación histórico- económica a partir de la aplicación de técnicas cuantitativas para explicar los cambios económicos e institucionales.

¹⁶ CECIL NORTH, D.: “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”, Cambridge, 1990, p. 13 y ss.

¹⁷ CECIL NORTH, D.: “*Instituciones, ...*”, op. cit, p. 13 y ss.

¹⁸ MATTHEWS, R.C.O.: “The Economics of Institutions and the Sources of Growth”, *The Economic Journal*, 96, 1986, p. 908 y ss.

Podríamos, por tanto, en base a estas definiciones hacer una abstracción y definir una institución como una «autoridad externa» existente en una comunidad, que incide en las relaciones de todos sus miembros, ya sea de manera formal («de iure»), o informal («de facto»).

La nueva economía institucional que North Williams y todos estos autores han liderado, en su desarrollo reciente toca un amplio espectro de temas. En forma conjunta con las restricciones usuales de la economía, las instituciones definen el conjunto de elección, determinan los costes de transacción y de producción y, por consiguiente, la rentabilidad y factibilidad de llevar a cabo las actividades económicas. A medida que la estructura de las instituciones va cambiando, estas orientan el cambio económico hacia el crecimiento, el estancamiento, o el declive.

De acuerdo con Burgos Silva (2002) ²⁰, el análisis económico neoinstitucionalista cuestiona el derecho como instrumento del desarrollo económico, reconoce a las instituciones informales y promueve mecanismos institucionales considerados como óptimos.

En los análisis de la Nueva Economía Institucional, término atribuido a Oliver Williamson, las instituciones tienen un papel determinante en el desarrollo empresarial, considerando que la ejecución de transacciones tiene un coste. La Nueva Economía Institucional se basa en la relación que las instituciones deben tener con el mercado, a fin de monitorear las reglas del juego, teniendo en cuenta que éstas, sean de carácter económico, político o jurídico son incompletas en cualquier sociedad.²³

El libre mercado constituye la base teórica y práctica de la política de desarrollo internacional, pensando en los límites de establecer las reglas de juego a los agentes económicos. ¿Cómo es posible hacer que este sistema sea más efectivo, justo, y responsable frente a la cambiante situación internacional? Los agentes económicos

²⁰ BURGOS SILVA, G.: “Estado de Derecho y desarrollo económico: aportes y limitaciones de los análisis neoinstitucionales”, *Revista Instituciones y Desarrollo*, 12-13, 2002, p. 193 y ss.

²³ VARGAS HERNÁNDEZ, J.G.: “Análisis de fundamentos de la teoría institucional”, *Revista Digital Universitaria*, 8 , 2005, en línea: http://www.revista.unam.mx/vol.6/num8/art84/ago_art84.pdf [última consulta el 30.04.16]

realizan transacciones mediante el uso de contratos, normas y procedimientos estandarizados para obtener economías de escala, reducir costes de transacción y una mayor eficiencia en las operaciones internacionales. Las contribuciones de la gobernabilidad en los acuerdos de cooperación internacional han crecido «*pero sin progresos sustantivos en los soportes operacionales y con fuertes diferencias sobre los contenidos*» (Saldomando, 2002)²⁵.

Coase (1937)²⁶ define el término «costes de transacción» como los costes de usar el mercado. Son los costes de búsqueda e información, costes de negociación y decisión, y los costes de formulación y aplicación de las políticas.

Dahlman (1979)²⁷, por su parte, afirma que los «costes de transacción» resultan de una interpretación subjetiva de información, monitoreo y sanción de los acuerdos establecidos. La estructura de los costes de transacción varía en los mercados económicos y políticos de cualquier sociedad, dependiendo de sus arreglos institucionales. En este sentido, las explicaciones en las ciencias sociales y políticas son hechas alrededor de mecanismos como los costes de transacción, más que de teorías generales.

De acuerdo con Martínez Noguera (2001), la incorporación de la sociedad civil a las políticas públicas representa una forma de canalizar recursos sociales y capacidades porque se generan economías de escala, reduciendo así los costes de transacción, y logrando establecer limitaciones a los comportamientos oportunistas.

Como es sabido, dentro de todo este entramado institucional la mediación tecnológica juega un papel crucial. Uno de los factores estratégicos en los que pueden incidir las instituciones en sentido amplio, es en la tecnología. Por tanto, para que el mercado pueda ejercer su función reguladora, no es suficiente asegurar la competencia mediante la exigencia de los derechos de propiedad industrial e intelectual, tal y como North y Thomas pudieron demostrar en 1973. En un ambiente de alta competitividad

²⁵ SALDOMANDO, A.: “La cooperación en gobernabilidad”, *Instituto Internacional de Gobernabilidad*, 2002, en línea: <http://www.iigov.org/documentoa/tema1/docu0098.htm> [última consulta el 10.12.15]

²⁶ COASE, R.: “The nature of the firm”, *Económica*, 4, 1937, p. 386 y ss.

²⁷ DAHLMAN, C.: “The problem of externality”, *Journal of Law and Economics*, 22, 1979, p. 62 y ss.

empresarial, las normas se convierten en instrumentos de poder que aumentan la credibilidad y transparencia en los mercados mundiales, orientan y reducen los costes de transacción ahí donde hay limitaciones de información y en capacidad para procesarla, creando seguridad de expectativas a largo plazo marcadas por la interacción de los agentes. Por tanto, la base de los ciclos de expansión de la economía capitalista es el aprovechamiento de los avances científicos y tecnológicos, gracias a la formación de patentes y marcas, y los esfuerzos de las instituciones capaces de invertir grandes partidas para la investigación del desarrollo de innovación y tecnología. La adaptación al cambio involucrará costes de transacción más bajos y mejores resultados que la reforma.

2.3 El sistema de comercio multilateral actual. El Consenso de Washington

Con la reiteración de las crisis económicas internacionales, se pone de manifiesto la interdependencia económica de los Estados. Los Estados se relacionan económicamente con el exterior, superando situaciones de autarquía económica. La historia prueba los beneficios de las transacciones internacionales, que han permitido la especialización y, por ende, el aumento de la productividad con la subsiguiente mejora de las posibilidades de consumo.

De este modo se confirma la aseveración del profesor del Instituto Tecnológico de Massachusetts P. Temin (Temin, 2001)²⁸: que las ideas de libre mercado capitalistas prosperan en épocas de estabilidad, en tanto que las ideas socialdemócratas ganan terreno en tiempos de depresión por su defensa de la planificación económica y la distribución del dividendo social.

Dicha interdependencia económica evidencia cómo la internacionalización de la economía se ha acelerado en el último cuarto de siglo bajo un triple efecto: el desarrollo de las intervenciones internacionales, la deslocalización de la producción y el desarrollo de las sociedades transnacionales²⁹.

²⁸ TEMIN, P.: *"A Market Economy in the Early Roman Empire"*, Princeton, 2001, p. 70 y ss.

²⁹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C.; ARENAS GARCÍA, R.; MIGUEL ASENSIO, P.A.: *"Derecho de los Negocios Internacionales"*, 4ª ed., Madrid, 2013, p. 32.

Cuando se perfila un sistema real del comercio internacional, deben tenerse en cuenta los siguientes factores³⁰:

1. La heterogeneidad de la economía mundial, debida en especial los distintos niveles de desarrollo de los Estados, su variedad de sistemas económicos y políticos, así como de estructuras sociales.
2. Las relaciones económicas internacionales no son desarrolladas exclusivamente entre Estados, sino entre grupos integrados en diversos mercados (UE, Mercosur, OPEP, etc...), además de grupos industriales y financieros, cuya estructura se centra en el campo de la acción de los Estados y sus mercados.
3. La consecuencia directa de ambos elementos es que esta interdependencia económica obliga a una estrecha cooperación internacional a la hora de establecer mecanismos de regulación y equilibrio de la economía mundial.

Hasta el siglo XX, las instituciones mundiales reguladoras del comercio internacional únicamente sugerían mejoras en el modelo económico y social. Actualmente, recomiendan modelos hacia el cual deben converger los Estados, lo cual se concreta en postulados tales como la política de privatizaciones, la liberalización de movimientos de capital, la reducción del papel de Estados en el comercio, etc³¹. Esta orientación ideológica es el denominado «Consenso de Washington» (CW, en adelante).

A finales de 1989, el *Institute for International Economics*, en Washington, impartió la conferencia “Latin American Adjustment: How Much Has Happened?”. En ella, John Williamson, profesor de dicho instituto, presentó las principales reformas que consideraba necesarias³². El fundamento teórico de las propuestas del CW eran la teoría económica neoclásica y el modelo ideológico y político del neoliberalismo³³.

³⁰ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 33.

³¹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 33.

³² KUCZYNSKI, P.: “Explicando el contexto”, en KUCZYNSKI, P.; WILLIAMSON, J. (eds.): “*Después del Consenso de Washington. Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina*”, Lima, 2003, p. 13.

³³ MARTÍNEZ RANGEL, R.; SOTO REYES GARMENDIA, E.: “El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina”, *Política y Cultura*, 37, 2012, p. 43, en línea: <http://www.scielo.org.mx/pdf/polcul/n37/n37a3.pdf> [última consulta el 10.01.16].

Sus notas definitorias son³⁴: estricta disciplina presupuestaria, reorientación del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras), reforma fiscal enfocada a la búsqueda de bases imponibles amplias y tipos marginados moderados, liberalización financiera (en especial los tipos de interés), mantenimiento de tipos de cambio competitivos, liberalización comercial entre naciones, apertura general a la entrada de inversiones extranjeras, privatizaciones de empresas públicas, garantía de los derechos de propiedad y desregulaciones.

Debe tenerse en cuenta que uno de los principios estructurales de la economía mundial y, por consiguiente, del comercio internacional: el hecho que las redes van ganando espacio en el mercado y que el acceso a red desplaza el concepto tradicional de propiedad al reducirse el intercambio mercantil de propiedad entre compradores y vendedores. Hemos pasado del capitalismo industrial al capitalismo cultural, caracterizado por el protagonismo de los servicios frente a la mercancía: la tecnología ha reducido tanto los ciclos de vida de los productos, que los consumidores ya no prestan atención a un bien que pronto quedará obsoleto, prefiriendo acceder al mismo a través de técnicas como el alquiler o el leasing. Esta es una era que tiene como base los servicios y a la propiedad intelectual.

2.4 Reglamentación del comercio internacional

2.4.1 Evolución del *ius mercatorum*

Los negocios internacionales tienen como objeto las transacciones internacionales realizadas por particulares. El *ius mercatorum*, elaborado en el seno de la sociedad de comerciantes de la Edad Media, ha influenciado claramente el Derecho Económico Internacional³⁶.

El *ius mercatorum* es un Derecho especial, construido por y para los propios comerciantes de la Edad Media, al margen de la soberanía estatal. Procede de las costumbres, y se aplicaba por los «tribunales consulares», coetáneos a las incipientes

³⁴“10 Puntos del Consenso de Washington”, *Contra Peso Info*, en línea: http://contrapeso.info/2004/10_puntos_del_consenso_de_washington [última consulta el 22.02.16].

³⁶ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, et al. “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 38.

agrupaciones mercantiles a las que correspondía en este periodo la resolución de los litigios que se suscitaban entre sus agremiados³⁷.

Es imposible elaborar una lista exhaustiva de todos los elementos de la *lex mercatoria*, aunque en su formulación se encuentran una serie de principios generales tales como que las prestaciones contractuales deben ser equilibradas, la interpretación de buena fe en los contratos, presunción de competencia internacional, obligación para el acreedor de una obligación no ejecutada de minimizar el perjuicio, presunción, a falta de acción, de renuncia a las sanciones contractuales, deber de cooperación de las partes, exigencia de una diligencia normal, útil y razonable de las partes en el cuidado de sus intereses, validez de la aceptación tácita del contrato, reglas de interpretación de los contratos (tales como la buena fe, la verdadera intención de las partes, normas del efecto útil, regla *in claris non fit interpretatio*,...), transparencia sustantiva en un grupo de sociedades y ampliación del efecto relativo de los contratos.³⁸

Con la consolidación de los Estados modernos, el Derecho Mercantil experimenta un proceso de cambio: por un lado, la fragmentación del cuerpo legal recogido en los Códigos de comercio tradicionales y por otro, la unificación de fuentes legislativas del Derecho privado patrimonial y, el capítulo del Derecho de obligaciones y contratos.

Ya en el siglo XX, en referencia a la incidencia de la internacionalización de la economía y el intervencionismo del Estado en las relaciones mercantiles, se rompe con el modelo codificador tradicional. Sus características son las siguientes³⁹:

- i. Especialización normativa, unificando a partir de la verificación de las consecuencias de la separación del Derecho privado Civil y Mercantil. De este modo, se propone incluso la derogación del Código de Comercio, la modificación del CC, así como la recodificación del Derecho privado en grandes Leyes especiales por la materia regulada.

³⁷ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, et al. “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 38.

³⁸ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, et al. “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 40.

³⁹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, et al. “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 39.

- ii. La incidencia de la internacionalización de la economía como respuesta a los movimientos nacionalistas económico-comerciales durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial (Acuerdos de Bretton Woods y el GATT de 1947). En los años 70, la Unctad, a través de su acción coordinada, realizó aportaciones al Derecho Mercantil Internacional. La Uncitral, en el seno del «nuevo orden económico internacional», constituyó un foro de confluencia entre países en vías de desarrollo, países de economía planificada, y países de economía de mercado⁴⁰. Es evidente que otros Organismos internacionales como la Cámara de Comercio Internacional (CCI) o la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) han propendido al encauce metodológico de la *lex mercatoria*⁴¹.
- iii. Con el nacimiento del Derecho económico, se proyecta el cambio de la actividad intervencionista de los poderes públicos en la economía, principalmente, sobre un bloque normativo jurídico- público en el que se desarrollan los principios y libertades económicas fundamentales y sus límites, integrándose en la disciplina jurídico- privada mercantil de la empresa, como actividad y como organización; no obstante, solo se llegará a la culminación de esta evolución con la constitucionalización de estos principios ordenadores de la economía⁴².

De este modo se produce una «inflación legislativa» que refleja que el tiempo de la codificación es historia. Como contrapartida del elevado grado de complejidad y fragmentación debido a la edición de un número elevado de leyes en todo el mundo, se observa la tendencia a reducirlas a lo indispensable⁴³.

⁴⁰FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et. al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 39.

³⁹ETEL RAPALLIN, L.: “Evolución del “*Ius Mercatorum*” como fuente del derecho internacional privado del comercio”, *Universidad Nacional de La Plata*, 2011, p. 109.

⁴²FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 39.

⁴³FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 40.

2.4.2 Autorregulación del mercado

El Estado ha perdido poderes e instrumentos muy relevantes de intervención y dominio sobre amplios sectores de la actividad económica.⁴⁴ Se manifiesta una tendencia general hacia la autorregulación desarrollando respuestas jurídicas a las necesidades existentes. El comercio requiere un marco institucional, toda vez que los mercados no pueden constituirse, y el concreto papel de una economía en el mercado mundial está en función de otros criterios diversos entre los cuales determinadas formas de proteccionismo pueden ser adecuadas.

El establecimiento del libre mercado tiene como consecuencia una reorientación de los procedimientos de producción jurídica y de la actividad de los poderes públicos que ahora deben asegurar la libre competencia en el mercado y que los servicios públicos administrados por empresas privadas cumplan su cometido. Este nuevo contexto «favorece la autorregulación o creación de las normas sin la participación directa de los poderes públicos».⁴⁵

El tránsito de una economía multinacional a una economía mundial es un fenómeno sin precedentes en la reglamentación del comercio perdiendo el mercado su instrumento fundamental, que eran los Estados⁴⁶. Los gobiernos negocian los acuerdos comerciales, pero las empresas son las que comercian. Es por esto que debe haber relación directa entre estos sujetos (gobiernos y empresas) a la hora de preparar y poner en práctica las estrategias de negociación y los acuerdos resultantes. En esta colaboración, las asociaciones profesionales de comerciales representan un papel relevante.

Las asociaciones profesionales, llevan manifestando una tendencia a orientar el mercado fomentando nuevas prácticas mercantiles. Surge así una especie de *soft law* al margen de la normativa estatal o, en el marco de la UE, de las disposiciones comunitarias. Dichas asociaciones son conocedoras de los intereses que deben defender y ello se proyecta en la elaboración de una serie de instrumentos reguladores de importantes

⁴⁴ ESTEVE PARDO, J.: “La regulación de la economía desde el Estado garante”, [*La Autonomía municipal, administración y regulación económica, títulos académicos y profesionales*](#), Barcelona, 2007, p. 87.

⁴⁵ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 53.

⁴⁶ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 54.

operaciones del comercio internacional cuya finalidad es asegurar un mínimo de seguridad.⁴⁷

2.4.3 Codificación internacional, armonización y unificación jurídica.

Durante los años sesenta del siglo XX se superó la división del mundo entre países de economía de mercado y países de economía planificada. Salvo en sectores muy concretos vinculados a los procesos de integración económica, las discrepancias son sustanciales e irreconocibles, percibiéndose divergencias entre los sistemas en presencia.

La uniformidad del Derecho de los negocios internacionales en la actual etapa de la globalización debe tener un carácter parcial y fragmentario, lo cual sería más sencillo si se consiguiese la formulación de unos principios generales que rigieran esta materia.

Una vez que se introduce en el sistema jurídico de un Estado el Derecho uniforme se convierte en «Derecho nacional», aunque sigue conservando ciertas peculiaridades derivadas de su especial proceso de elaboración, que no responde a unos principios jurídicos únicos, sino que es el resultado de una acomodación de intereses realizada por obra de la cooperación internacional.⁴⁸

La unificación puede predicarse de determinadas materias jurídicas, especialmente vinculadas al sector de los transportes, de las propiedades especiales o del arbitraje, aunque coexiste con una tendencia al particularismo. Una buena prueba de ello es la experiencia en la unificación del Derecho en América Latina, pese a instituciones como las Conferencias Especializadas Interamericanas de DIPr⁴⁹.

Por tanto, no podemos perder de vista que existe una incompatibilidad entre el particularismo jurídico y la idea de la codificación.

⁴⁷ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 55.

⁴⁸ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 59.

⁴⁹ Las Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado (“CIDIP”) son el medio del desarrollo y codificación del Derecho internacional privado en el marco Intramericano. En la actualidad, han producido 26 instrumentos internacionales de amplio uso (incluyendo convenciones, protocolos, documentos uniformes y leyes modelos).

Los cauces de la unificación han sido históricamente insuficientes, en especial los instrumentos basados en Leyes Uniformes, y Leyes Modelos, impotentes hacia la tendencia de los Estados hacia el particularismo. La solución uniforme no tiene por qué ser necesariamente la mejor, y los textos internacionales deben aceptarse con muchas reservas.

Únicamente podemos calificar como positivo el fenómeno unificador, si ofrece soluciones adecuadas y mejor adaptadas de las que se encuentran en las normas internas.

La Res. De la AG de las NU 2102 (XX) de 20 de diciembre de 1965⁵⁰ define el Derecho mercantil internacional sobre la base de tres elementos⁵¹:

- i) Materia regulada: Concebido como un ordenamiento regulador de las relaciones comerciales internacionales, encargándose de los textos emanados de las NU de precisar el contenido de estas a través de una serie exhaustiva de operaciones: compraventa internacional de mercaderías, instrumentos negociables y créditos mercantiles bancarios, legislación sobre actividades financieras en el comercio internacional, seguros, transporte, propiedad industrial y patentes y arbitraje comercial.
- ii) Carácter privado: Concebido con un carácter privatístico, diferente del que había dominado en el pasado y orientado a una concepción internacionalista.
- iii) Carácter uniforme: Se configura como un nuevo *ius mercatorum* dedicado no a resolver conflictos de leyes, sino a evitar su presentación por medio de la uniformidad jurídica.

Esta posición⁵² suscita el problema de que el ámbito material del Derecho mercantil internacional está restringido a la voluntad de un órgano codificador independiente de las NU, el cual hasta hace pocos años no ha dado señales de actividad normadora. Es evidente que la agenda de trabajo de una institución no debería condicionar la delimitación de un determinado ordenamiento jurídico.

⁵⁰ Resolución 2102(XX) de la Asamblea General, de 20 de diciembre de 1965, relativa al examen de medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del Derecho internacional privado con miras, en particular, fomentar el comercio internacional.

⁵¹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit., p. 61.

⁵² ILLESCAS ORTÍZ, R.: “El Derecho uniforme del comercio internacional y su sistemática”, *Revista de Derecho Mercantil*, 1993, p. 37 y ss.

Dejando de lado la codificación, no se debe obviar que tras un proceso de codificación tendrá lugar la interpretación. En este sentido, debemos descartar la concepción de que los convenios de Derecho uniforme tienen por finalidad eliminar cualquier conflicto de leyes, ya que la uniformidad legislativa anteriormente comentada, no supone la uniformidad de interpretación⁵³ aunque sea uno de sus criterios exegéticos básicos, junto con la finalidad perseguida por el convenio y los trabajos preparatorios de éste.

En este sentido, el TJCE declaró que *«de las exigencias tanto de la aplicación uniforme del Derecho comunitario como del principio de igualdad se desprende que el tenor de una disposición del Derecho comunitario que no contenga una remisión expresa al Derecho de los Estados miembros para determinar su sentido y su alcance normalmente debe ser objeto de una interpretación autónoma y uniforme en toda la Comunidad»*⁵⁴. No obstante, en cuanto a los supuestos en los que el Convenio del Derecho uniforme no cuenta con una estructura jurisdiccional de apoyo, se debe acudir a otros procedimientos que, en menoscabo de las posibles ventajas de la codificación, dificultan su aplicación.

En la práctica, la solución más habitual es someter la cuestión interpretativa a la jurisdicción del Estado que aplica el Convenio, especificando este Estado cuáles son los criterios que debe tener en cuenta el juez.⁵⁵

2.4.4 El soft law en el Derecho de los negocios internacionales

El *soft law*, como concepto operativo en el Derecho internacional público incluye instrumentos como: recomendaciones, dictámenes, códigos de conducta, principios, etc. Aunque, tal y como apunta Alicia Chicharro (Chicharro, 2012)⁵⁶, la carencia de obligatoriedad jurídica que los caracteriza supone un grave impedimento a la hora de

⁵³ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 67.

⁵⁴ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea, de 9 de noviembre de 2000, en el asunto C-357/98 (*Yiadam*).

⁵⁵ A modo de ejemplo, el artículo 7.1 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías establece: “*En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional*”.

⁵⁶ CHICHARRO, A.: “El carácter de soft law de los instrumentos internacionales sobre desarrollo sostenible”, *Congreso Internacional de Estudios del Desarrollo Desafíos de los Estudios del Desarrollo*, 2012, p. 1.

hacer cumplir los compromisos adquiridos en esta materia, estos instrumentos permiten proyectar principios y criterios jurídicos, que sin ser aún vinculantes u obligatorios marcan las pautas que seguirá la futura reglamentación interna e internacional⁵⁷, y sirven como referentes específicos en la actuación judicial.

El derecho económico internacional se ve muy afectado por este *soft*, encontrando su máxima expresión en el arbitraje comercial internacional.

Por tanto, en línea de lo que establece Fernández Rozas (Rozas, *et. al.*, 2013)⁵⁸, el *soft law* trata de procurar la unificación del Derecho sin soportar los costes de negociación que supone un proceso de este tipo, insertando principios o reglas no incorporadas directamente a su ordenamiento nacional, como *ratio scripta*.

El uso cada vez más en exceso de *soft law* puede suponer una fuga del Derecho que pretende convertir la *lex mercatoria* en fuente del Derecho.

Los mecanismos más adoptados son:

Leyes modelo

Es un texto legislativo sustantivo uniforme que suele ser adoptado en el seno de una Convención internacional, que recomienda a los estados su incorporación en Derecho interno. De este modo, pretende la uniformidad de las legislaciones con elementos extranjeros. No tiene un carácter obligatorio directo, sino inspiratorio para el legislador interno a la hora de codificar una determinada materia cubierta por la ley modelo.

La Uncitral ha adoptado esta técnica en un intento de superar reticencias estatales y de expandir una serie de principios e relación con ciertas instituciones. Un ejemplo relevante de ley modelo es la Ley Modelo Uncitral sobre arbitraje comercial internacional de 1985.

⁵⁷ CHICHARRO, A.: “El carácter de soft law ...”, op. cit ., p. 1

⁵⁸ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit p. 69.

Códigos de conducta

Los Códigos de conducta tienen un origen más o menos remoto en el ámbito de las normas internacionales procedentes tanto de Estados como de instituciones. Cada vez es más frecuente que las empresas definan su propio código de valores éticos y otros principios corporativos que deseen. Los grandes inversores y asociaciones de consumidores pueden trabajar juntos para elaborar y aplicar códigos voluntarios de autorregulación que establezcan mecanismos eficaces y aplicables de protección de los consumidores, y tal colaboración puede contribuir de manera eficaz a impulsar la confianza de estos.

Los Códigos de conducta constituyen instrumentos jurídicos que pretenden regular algunos aspectos de las relaciones privadas internacionales, como es la actividad de empresas multinacionales en los países de acogida.

A diferencia de las Leyes Modelo, los Códigos de conducta se dirigen a los particulares, y no a los Estados. Los gobiernos pueden ayudar aplicando leyes que respalden los esfuerzos del sector privado para proteger los consumidores con códigos de autorregulación.

Son un instrumento flexible, al margen de las reglamentaciones nacionales, que pretende dar respuesta a un conflicto de intereses entre Estados, aunque sus destinatarios sean los particulares. Pueden ser variables: país de origen y de acogida en caso de empresas multinacionales; exportador e importador, en caso de transferencias tecnológicas, transportista y encargado en caso de transporte marítimo, etc.

Guías legislativas

Son textos elaborados por instituciones internacionales que evitan los inconvenientes que ofrece la codificación a través de tratados internacionales. Éstas, suelen acompañar una ley modelo con el fin de que esta última resulte de mayor utilidad para el legislador interno (quien deberá redactar las normas). En el seno de la Uncitral esta técnica ha sido bastante empujada.

En materia concursal se descartaron técnicas como el tratado internacional inclinando al órgano de las Naciones Unidas a la elaboración de una guía que se limitaba a incorporar una serie de «recomendaciones legislativas» que favorecen un marco legal que dé respuesta a las diversas situaciones de insolvencia que puedan afectar a un deudor.

Estas guías, aconsejan a los Estados el incorporar un conjunto de principios y reglas de actuación para armonizar de importantes instituciones del comercio internacional dentro de la Uncitral.

Otra institución que también ha utilizado esta técnica ha sido el Unidroit. No resulta baladí destacar la Guía de Unidroit sobre los acuerdos marco de franquicia internacional: ofrecen un exhaustivo examen de estos acuerdos, desde su negociación y diseño, hasta el final de la relación y sus efectos, así como la posición de las partes directamente implicadas.

2.5 Barreras al comercio internacional de mercancías y servicios.

Los obstáculos a la libre circulación interestatal de mercancías pueden tener su origen en medidas estatales o en actos de carácter privado⁶⁰.

Las restricciones de naturaleza privada se originan por comportamientos de empresa de los agentes económicos privados -personas físicas y jurídicas- o de los poderes públicos, cuando actúan *iure gestionis*. En esta categoría se incluyen las prácticas restrictivas de la competencia, tales como el abuso de posición dominante, los acuerdos anticompetitivos o las concentraciones de empresa.⁶¹

Existen otros obstáculos de carácter público, cuyo origen es la actuación de las autoridades estatales en ejercicio de sus competencias *iure imperii*. Dentro de esta categoría se establece la siguiente subdivisión:

⁶⁰ DIEZ DE VELASCO, M.: “Instituciones de Derecho...”, op. cit., p. 757.

⁶¹ DIEZ DE VELASCO, M.: “Instituciones de Derecho...”, op. cit., p. 758.

2.5.1 Barreras arancelarias

Las aduanas tienen sus principales funciones de control del movimiento de mercancías que entran y salen del territorio aduanero del Estado. Este control permite a los Estados influir sobre flujos de importación o exportación de mercancías en su territorio mediante diversos instrumentos de protección comercial, que se denominan genéricamente «obstáculos arancelarios»⁶².

Destacan los derechos de aduana, esto es, *«cargas pecuniarias previstas en el arancel aduanero, que gravan los productos importados y, excepcionalmente, las exportaciones cuando se integran o abandonan el territorio aduanero de un Estado.»*⁶³ Además, existen otras cargas pecuniarias como el pago de controles veterinarios o fitosanitarios.

2.5.2 Barreras no arancelarias

Flory (Carreau, *et. al*, 1990)⁶⁴ define estas en negativo: «puede ser considerado como obstáculo no arancelario toda medida pública, diferente de un derecho de aduana, generadora de una distorsión en los intercambios internacionales»⁶⁵

Los derechos de aduana de los productos industriales en los países industrializados, como consecuencia de las sucesivas reducciones acordadas en las rondas de negociaciones comerciales multilaterales, a partir del 1 de enero de 1995 sufrieron una reducción del 40% en el periodo de cinco años, quedando en un 3,8%⁶⁶. Por tanto, el proteccionismo comercial es ejercido hoy día por los Estados principalmente a través de obstáculos no arancelarios, cuya identificación resulta difícil y su impacto (negativo) sobre las importaciones no se puede medir con exactitud⁶⁷.

Los obstáculos no arancelarios, por su parte, han aumentado paralelamente a esta reducción de los derechos de aduana. Las barreras no arancelarias más importantes son las siguientes:

⁶² DIEZ DE VELASCO, M.: *“Instituciones de Derecho...”*, op. cit., p. 758.

⁶³ DIEZ DE VELASCO, M.: *“Instituciones de Derecho...”*, op. cit., p. 758.

⁶⁴ CARREAU, D.; JULIARD, P., y FLORY, Th.: *“Droit International...”*, op. cit., p. 289.

⁶⁵ CARREAU, D.; JULIARD, P., y FLORY, Th.: *“Droit International...”*, op. cit., p. 289.

⁶⁶ “Entender la OMC”, OMC, 2015, p. 24.

⁶⁷ DIEZ DE VELASCO, M.: *“Instituciones de Derecho...”*, op. cit., p. 759.

- i. **Restricciones cuantitativas.** También denominadas contingentes, constituyen una limitación en la cantidad o el valor de productos susceptibles de ser importados en el territorio de un Estado. El Órgano de Apelación de la OMC confirmó su incompatibilidad con el GATT⁶⁸, ya que dicho acuerdo prescribe la eliminación general de las restricciones cuantitativas, excepto en determinadas circunstancias.

El régimen de importación de plátanos de países terceros instaurado por el Reglamento de la Comunidad Europea que establece la organización común de mercados en el sector del plátano (OCM)⁶⁹ es un ejemplo de estas restricciones⁷⁰.

- ii. **Obstáculos técnicos.** Originados por divergencias entre las reglamentaciones nacionales de los Estados relativas a la comercialización y a la producción de las mercancías⁷¹, cuyo fundamento es la defensa de intereses sociales fundamentales que pueden verse afectados por el comercio como son la salud pública, la vida de los animales y vegetales, y la seguridad de los consumidores o el medio ambiente. Un ejemplo lo constituye la prohibición de comercialización de carne tratada con hormonas, que rige en la Comunidad Europea desde los años 80, pero que no aplican otros países, como los Estados Unidos. No obstante, no resulta baladí destacar que en las negociaciones del TTIP⁷² se debate su posible introducción en el mercado europeo.

- iii. **Medidas de defensa comercial.** Son adoptadas por los Estados en defensa de importaciones desleales, o bien contra importaciones lícitas, aunque causantes de dificultades. Las **cláusulas de salvaguardia** son la medida por excelencia y están destinadas a limitar las importaciones en supuestos graves de desorganización de mercados ocasionados por gran aumento

⁶⁸ Se estableció en el Informe del Órgano de Apelación en el asunto Comunidades Europeas – Régimen para la importación, venta y distribución de bananos, distribuido el 9 de septiembre de 1997, (WT/DS27).

⁶⁹ Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano.

⁷⁰ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p.741.

⁷¹ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 741.

⁷² El TTIP, o Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones es un acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos que pretende equiparar sus normativas.

de importaciones, y las restricciones voluntarias de las exportaciones mediante las cuales los exportadores de un Estado acuerdan con el Estado importador una reducción de sus exportaciones y su cuantía máxima⁷³. Estas comprenden:

1. Medidas destinadas a paliar un perjuicio grave sufrido por los productores nacionales en mercados de otros países a resultas de restricciones comerciales de terceros Estados.

- a. En la Unión europea, el mecanismo instaurado es el instrumento de «obstáculos comerciales»⁷⁴
- b. En Estados Unidos, destaca la Sección Súper 301⁷⁵, referente al acceso a mercados, habilitando al presidente de Estados Unidos a otorgar poderes al representante comercial del Gobierno, reservándose su autoridad en caso de sanciones, quien debe investigar y diseñar represalias contra países cuyas prácticas comerciales se juzguen no razonables, discriminatorias o desleales, y que amenacen al comercio estadounidense.⁷⁶

2. Medidas tendentes a la eliminación de prejuicios padecidos por los productores nacionales en el mercado interno, como consecuencia de prácticas desleales de exportadores de países terceros.

Son los derechos *antidumping*, destinados a neutralizar las prácticas de *dumping*. En el seno de la Unión Europea, la investigación sobre posibles prácticas de dumping se inicia a requerimiento de las empresas afectadas y es llevada a cabo por la Comisión Europea, autoridad que durante el período de investigación puede imponer derechos *antidumping* provisionales, por lo que los importadores deberán depositar una garantía para el pago de los correspondientes derechos. En el caso de que se acordara la imposición de

⁷³ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 742.

⁷⁴ Reglamento (UE) n° 654/2014 que modifica el Reglamento (CE) n° 3286/94, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio.

⁷⁵ “*Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974*”, p. 93–618.

⁷⁶ HERNÁNDEZ SALAS, J.E.: “Los retos, desafíos e implicaciones globales de la política comercial de Estados Unidos”, 2002, p. 71., en línea:

<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/HernandezSJE/cap4.pdf> [última consulta el 05.04.2016]

derechos *antidumping* definitivos, cuya validez suele ser de cinco años, dichas garantías inicialmente provisionales se harían efectivas⁷⁷.

- iv. Obstáculos no arancelarios que se originan por empresas comerciales del Estado, cuando éstas discriminan a las importaciones y dan preferencia a los productos nacionales en las actividades de comercialización. Estas empresas comerciales son definidas como «*Las empresas gubernamentales y no gubernamentales, incluidas las entidades de comercialización, a las que se hayan concedido derechos o privilegios exclusivos o especiales, con inclusión de facultades legales o constitucionales, en el ejercicio de los cuales influyan por medio de sus compras o ventas sobre el nivel o la dirección de las importaciones o las exportaciones.*»⁷⁸ Dentro de la categoría de empresas comerciales de Estado destacan los *monopolios nacionales de carácter comercial*, las cuales suponen una situación en la que las autoridades nacionales están en condiciones de controlar o dirigir los intercambios, por medio de un organismo constituido con ese fin o de un monopolio concedido por el Estado a un tercero⁷⁹.
- v. Los *tributos internos discriminatorios* constituyen cargas pecuniarias de carácter fiscal que gravan en mayor medida a las mercancías importadas que a los productos nacionales similares.
- El IVA y los demás impuestos indirectos generan también obstáculos al comercio internacional, porque la configuración nacional de estos impuestos requiere el llamado «ajuste fiscal en frontera», establecido por el GATT, siendo un sistema de la “imposición en destino” (no se grava la exportación – y se otorga crédito fiscal- y se grava la importación⁸⁰): los ajustes fiscales en frontera que resulten aceptables, sólo pueden referirse a impuestos indirectos. Del mismo modo que los impuestos y otras cargas interiores, estos

⁷⁷ “Medidas de defensa comercial”, *Ministerio de Comercio y Competitividad*, en línea: <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-defensa-comercial/paginas/antidumping.aspx> [última consulta el 05.03.16]

⁷⁸ Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

⁷⁹ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 743.

⁸⁰ GONZÁLEZ, P.: “Los ajustes fiscales en frontera y la cláusula del trato nacional”, *Primera Jornada de Comercio Exterior*, 2012, p. 20.

“ajustes” podrían también ser discriminatorios y violar la Cláusula del Trato Nacional GATT.

- vi. Las *formalidades aduaneras*, según la Dirección Nacional de Aduanas de Uruguay, son «*requisitos establecidos por las normas vigentes (aduaneras o no), cuya ausencia de cumplimiento aparejará la falta de validez jurídica del acto correspondiente*»⁸¹. Como veremos en el presente estudio exploratorio, constituyen una barrera importante en relación con la internacionalización de empresas.
- vii. Los *pagos corrientes* son transferencias monetarias internacionales vinculadas a operaciones comerciales subyacentes.⁸² Nos referimos aquí a las restricciones que imponen los Estados a realizar estos pagos mediante distintos mecanismos. Un ejemplo es el control de cambios.

Aparte de estas barreras no arancelarias, existen otras cuya importancia está en auge. Es el caso de las **restricciones comerciales** provocadas por el ejercicio de derechos de la propiedad intelectual y la necesidad de evitar el comercio de mercancías falsificadas. Del mismo modo, las reglamentaciones estatales relativas a las condiciones laborales a los trabajadores y a su nivel de protección social, que, por su incidencia en el coste repercuten sobre el precio final de los productos y determinan su competitividad en el mercado mundial.⁸³

El órgano de apelación de la OMC, en el Informe del Órgano de Apelación en el asunto Estados Unidos- Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón, distribuido el 12 de octubre de 1998 (WT/DS58), consideró contrario al art XI, y no justificada por el art XX del GATT la reglamentación estadounidense que prohibía la comercialización de camarones capturados con un método de pesca que no fuese el determinado por Estados Unidos, con la finalidad de evitar la matanza de tortugas marinas a resultas de la pesca del camarón⁸⁴.

⁸¹ “Aduanas”, Dirección de Aduanas de Uruguay, en línea:

<http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2653/8/innova.front/formalidades-aduaneras.html>

⁸² DIEZ DE VELASCO, M.: “Instituciones de Derecho...”, op. cit., p. 743.

⁸³ DIEZ DE VELASCO, M.: “Instituciones de Derecho...”, op. cit., p. 762.

⁸⁴ DIEZ DE VELASCO, M.: “Instituciones de Derecho...”, op. cit., p. 762.

Todas estas barreras se pueden extrapolar al comercio de servicios, con importantes matizaciones:

- i. Las transacciones de servicios son similares a las de mercancías cuando se trata de sectores terciarios en los que se desplaza de un Estado al otro el objeto del servicio (pudiéndose tratar de telecomunicaciones, informática, algunas modalidades de servicio financiero, etc.), por lo que se ven dificultadas por las barreras anteriormente descritas.
- ii. No obstante, hay otros servicios que requieren el desplazamiento físico del prestador o del receptor para una realización (abogacía, ingeniería, sanidad, construcción, turismo, transportes, etc.). Para estos casos, los Estados recurren a obstáculos no arancelarios, que tal y como afirma Díez de Velasco (2013)⁸⁵, *“en el ámbito de los servicios tienen un impacto mayor que en el de las mercancías por el abundante intervencionismo estatal y la repercusión de muchos servicios sobre intereses sociales fundamentales”*.

2.6 Medios de pago, financiación, y seguros.

2.6.1 Medios de pago

La mayoría de operaciones que realizan las empresas internacionalizadas implican el intercambio de bienes o servicio a cambio de dinero. Tal y como afirma Arenas, R. (Rozas et al.: 447)

*“la distancia entre los operantes hace precisas otras formas distintas al pago en sentido estricto”*⁸⁶. El problema surgido en los negocios internacionales es que el vendedor no quiere desprenderse de las mercaderías sin que le sean pagadas, y el comprador no quiere pagarlas sin haber recibido lo que compró.

La regulación de la forma en que debe materializarse el pago estará, por lo general, sometida a una conexión independiente a la ley de la obligación de realizar este pago. La *lex loci solutionis* determinará la moneda en que deberá efectuarse el pago, así como las limitaciones que puedan derivarse de la normativa sobre control de cambios. En el

⁸⁵ DIEZ DE VELASCO, M.: *“Instituciones de Derecho...”*, op. cit., p. 763.

⁸⁶ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, et al. *“Derecho de los Negocios...”* op. cit, p. 447.

Reglamento Roma I se prevé la consideración de la ley del lugar de cumplimiento de la obligación en lo que refiere a las modalidades de cumplimiento (art. 12.2), cuestión que Llorente Gómez de Segura (Llorente, 2012)⁸⁷ considera muy importante, ya que dentro de la categoría particular de “modalidades de cumplimiento”, podrían incluirse desde procedimientos de examen de la mercancía transportada, medidas a adoptar en caso de rechazo de la mercancía, determinación de los días (laborables y/o festivos) en que debe/puede cumplirse la obligación correspondiente, hasta cuál debe ser la moneda de pago o, incluso, la importante cuestión de la carga y descarga de la mercancía⁸⁸.

Transferencias bancarias.

En esta operación concurre una multiplicidad de relaciones:

- i. En primer lugar, la relación subyacente entre el ordenante y el beneficiario, de la cual se deriva una obligación de pago.
- ii. La relación entre el ordenante y su banco, en el que éste último asume una obligación que como afirma Arenas, R. (Rozas, *et al*: 2013) “*puede ser caracterizada como un mandato o comisión mercantil*”⁸⁹. Esta relación ordenante-banco, se regula por la ley pactada, y en ausencia de dicho pacto, por la ley del banco, ya que este es quien presta el servicio, según lo que estipula el art. 4.1.b) del Reglamento 593/2008, de 17 de junio de 2001 (Roma I, en adelante RRI).⁹⁰
- iii. Relación entre el banco ordenante y el beneficiario, regida por los acuerdos interbancarios. La existencia de tales acuerdos no excusa la identificación del Derecho estatal que ha de regir tales relaciones.

A falta de acuerdo, regiría el Derecho aplicable al banco que se obliga a realizar el servicio solicitado, lo que se ajusta a la regla reflejada en el art. 4.1 b) RRI. La UE se ocupa de las transferencias transfronterizas en la Directiva 97/5/CE, de 27 de enero de 1997, relativa a las transferencias transfronterizas, y

⁸⁷ LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C.: “La ley aplicable al contrato de transporte internacional según el Reglamento Roma I”, *Cuadernos de Derecho transnacional*, 2012, p. 178.

⁸⁸ LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C.: “La ley aplicable...”, *op. cit.*, p. 178.

⁸⁹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, et al. “*Derecho de los Negocios...*” *op. cit.*, p. 451.

⁹⁰ Reglamento (CE) n° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

en el Reglamento (CE) 250/2001, de 19 de diciembre de 2001, sobre los pagos transfronterizos en euros. Se limita el objeto, aplicándose solo a las transferencias inferiores a 50.000€ (art. 1) y se excluyen las transferencias realizadas por entidades dedicadas a la realización de transferencias transfronterizas. En España, la Directiva se transpuso por la ley 9/1999, de 12 de abril⁹¹.

En la práctica, una vez se asume por el banco ordenante (A) la realización de la transferencia, la transmisión de la orden del ingreso al banco beneficiario (B) se suele realizar por *Swift*⁹².

- iv. Por último, la última relación que existe en la operación de la transferencia bancaria es la relación entre el banco beneficiario y su cliente, que será el destinatario del pago que ha sido realizado a través de la transferencia.

Cheque.

Su regulación ha sido objeto de una labor de armonización internacional, cuyo fruto más relevante es el Derecho cambiario ginebrino⁹³, incorporado a diversos elementos estatales, entre ellos, al ordenamiento español mediante la Ley 19/1985, de 16 de julio, cambiaria y del cheque (LCCh, en adelante).

El Derecho del país en el que el cheque deba pagarse (*lex loci solutionis*) es el que determine contra qué persona puede ser liberado, así como las características del cheque⁹⁴. En caso que este ordenamiento remita a otro ordenamiento, este será el que deba ser aplicado (art. 162.1 LCCh.).

El cheque deriva obligaciones, y sus efectos se rigen por el Derecho del país en el que las obligaciones hayan sido suscritas. Las obligaciones que asume el librador serán las que determine el Derecho del lugar en el que el cheque es librado, y las que pudieran

⁹¹ Ley 9/1999, de 12 de abril, por la que se regula el régimen jurídico de las transferencias entre Estados miembros de la Unión Europea.

⁹² Las *Swift*, fueron creadas en el año 1972 por 239 bancos situados en 15 países, cuyo objetivo es el de crear un sistema internacional de comunicación bancaria.

⁹³ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 449.

⁹⁴ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “Derecho de los Negocios...” op. cit, p. 449.

derivarse para los endosantes del cheque será el país en el que se haya producido el endoso⁹⁵.

El cheque bancario es aquel que tiene estipulado como librador un banco, y el cheque personal es aquel cuyo emisor autoriza a una persona física o jurídica a disponer de unos fondos que el emisor tiene depositados en una entidad financiera, que es la pagadora del cheque⁹⁶. Recapitulando:

- i. Cheque personal:
 1. Librador: Quien emite el cheque: el propietario de los fondos en poder del librado.
 2. Librado: Entidad financiera en la que se depositan los fondos, y atenderá el pago del cheque.
 3. Beneficiario o tenedor: La persona a cuyo favor se emite el cheque.
 - a. Cheque personal al portador: el titular es el tenedor.
 - b. Cheque nominativo, el tenedor será la persona especificada como tenedora en el documento.
 - c. Cheque emitido a la orden, el tenedor será la persona especificada en él.
- ii. Cheque bancario:
 1. Adquiriente del cheque: Persona física o jurídica que solicita a su banco la emisión de un cheque bancario con cargo a su cuenta a favor de otra.
 2. Librador: Entidad emisora del cheque, habitualmente, del país de quien emite el cheque bancario a solicitud de su cliente.
 3. Librado: es la entidad pagadora, sobre la que se gira el cheque por parte del banco emisor.
 4. Beneficiario del cheque: persona física o jurídica en cuyo favor se emite el cheque.

⁹⁵ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 449.

⁹⁶ “¿Cómo funciona el cheque?”, *Cámara de Comercio de España*, en línea: <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/1d819a33-b6d5-400b-b729-b8b59847afe7> [última consulta el 01.05.16].

Por lo tanto, es evidente que ofrece mayores garantías de cobro el cheque bancario que el personal, pues, los riesgos de impago son prácticamente nulos (salvo países con dificultades de pago). Esto es importante, aunque cabe destacar que el libramiento de cheques sin fondos se tipifica penalmente, dotando así de cierta seguridad al cheque.

En cuanto la competencia judicial, esta viene determinada –en lo que refiere a los tribunales españoles- por el art. 23 LOPJ, por lo que los tribunales españoles serán competentes si el delito se ha cometido en España o si, de ser librado en el extranjero el infractor es español y el hecho sea punible en el lugar de comisión, se presente denuncia o querella ante los tribunales españoles y el delincuente no haya sido juzgado en el extranjero.⁹⁷

2.6.2 Financiación

El crédito a la exportación es un instrumento determinante en el impulso de la actividad exportadora (Arenas, 2013)⁹⁸.

La competencia entre países para poder colocar productos en los mercados extranjeros crea iniciativas que favorecen la competitividad internacional de las empresas entre ellas se encuentra la de que los entes públicos completen la financiación de operaciones de exportación de bienes y servicios. En la práctica se traduce en la aportación por parte del Estado, en nuestro caso a través del Banco Exterior de España (BEX) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), de una parte del coste de la operación⁹⁹.

Dicha aportación se lleva a cabo mediante el pago de la diferencia entre el interés que suelen exigir las entidades financieras que financien la operación y aquel más bajo que garantiza el Estado. La estipulación de condiciones se realiza a través del Contrato de Ajuste Reciproco de Intereses (CARI), entre el ICO y la entidad financiadora.

Cada intervalo de seis meses se calcula el beneficio que obtendría la entidad bancaria para una operación similar no financiada, y el ICO procede a abonar la diferencia. Si es inferior al pactado, la entidad financiera abona la diferencia al ICO.

La entidad de crédito oficial realiza la aportación, pudiendo adoptar tres formas:

⁹⁷ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 450.

⁹⁸ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 479.

⁹⁹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 479.

- i. Crédito al suministrador nacional. El exportador se beneficia del crédito. Pese que el importador aplaze el pago, recibe de la entidad financiadora el total de la operación.
- ii. Crédito al comprador extranjero. El importador se compromete a rembolsar el monto del crédito a la entidad financiadora, por lo que el exportador no asume los riesgos de la falta de pago por el importador, sino que estos recaen en la entidad financiadora.
- iii. Apertura de una línea de crédito al importador, o a las entidades de financiación extranjeras del país importador que financie las exportaciones del Estado que concede el crédito.

Debido al carácter público del crédito a la exportación, la regulación de este corresponde al Derecho del Estado que lo concede. En el caso español, se encuentra en la Ley 11/1983, de 16 de agosto¹⁰⁰, y el RD 677/1993, de 7 de mayo¹⁰¹.

El crédito a la exportación solo puede operar en el marco de «acuerdos multilaterales sobre crédito a la exportación»¹⁰². Estos son: el Consenso OCDE¹⁰³, el acuerdo sobre crédito a la exportación de barcos, el acuerdo sectorial especial sobre crédito a la exportación de centrales nucleares, el acuerdo sobre el crédito a la exportación de estaciones centrales nucleares, el acuerdo sobre crédito a la exportación de estaciones de comunicación vía satélite y el acuerdo sectorial especial sobre crédito a la exportación de aeronaves civiles.

La regulación española prevé que la financiación alcance un 85% del monto de la operación internacional llevada a cabo. La base de financiación se integra por:

- a. El valor del FOB contado del importe de los bienes servicios exportados.
- b. El importe del flete y del seguro de transporte si se presta por compañías españolas
- c. El importe de gastos locales.

¹⁰⁰ Ley 11/1983 de 16 de agosto, sobre medidas financieras de estímulo a la exportación.

¹⁰¹ Real Decreto 677/1993, de 7 de mayo, aprobando el Reglamento de procedimiento para la concesión de apoyo oficial al crédito a la exportación mediante Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses.

¹⁰² FERNÁNDEZ ROZAS, J.C, *et al.* “*Derecho de los Negocios...*” op. cit, p. 481.

¹⁰³ El consenso OCDE establece distintas condiciones para la concesión de créditos a la exportación en función del grado de desarrollo de cada país.

Las condiciones de cada crédito se fijan por el Estado concedente y en cualquier caso, las relaciones entre el ICO y la entidad financiera se regirán por el Derecho Español.

2.6.3 Seguros

Para la determinación de competencia judicial, el Reglamento 44/2001¹⁰⁴ dispone que si el demandado está domiciliado en un Estado no miembro se realizará según lo que establezca el DIPr autónomo del Tribunal ante el que se haya presentado la demanda (art. 4). En referencia a ley aplicable, el Reglamento Roma I incluye en su ámbito de aplicación los contratos de seguros, excluyendo ciertos casos de seguros en beneficio de los trabajadores (art. 1.2).

El régimen genérico del Convenio se aplica en contratos de reaseguro y de seguro que cubran los riesgos localizados en un tercer estado, excepto en los casos de seguros relativos a grandes riesgos, en los que el contrato regirá por la ley pactada entre las partes, y en su defecto, será la del país donde se halle el establecimiento del asegurado a través del cual se haya contratado el seguro, salvo que exista otro Derecho más estrechamente vinculado al caso (art. 4 y 14 RRI)¹⁰⁵ En los casos de grandes riesgos definidos en el art 5.d) de la Directiva 73/239/CEE del Consejo¹⁰⁶, regirá la ley elegida por las partes (art. 3 RRI), y en su defecto, la ley del país en el que el asegurador tenga su residencia habitual.

En el caso de los contratos de seguros no considerados grandes riesgos, la ley aplicable será la que hayan elegido las partes (art. 7 RRI), aunque tal elección deba limitarse a la ley del Estado miembro en el que se localice el riesgo en el momento de la celebración del contrato; la ley del país donde el tomador del seguro tenga su residencia habitual; en el caso de un seguro de vida la ley del Estado miembro del que sea nacional el tomador del seguro y la ley del Estado miembro en el que se sitúa el riesgo, en caso de que el tomador ejerza una actividad comercial o industrial. (Arenas, 2013)¹⁰⁷

En caso de no haber sido elegida la ley aplicable al contrato de seguro el contrato se regirá por la ley del Estado miembro en el que se localice el riesgo en el momento de

¹⁰⁴ Reglamento (CE) n° 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

¹⁰⁵ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 500.

¹⁰⁶ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 500.

¹⁰⁷ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 501.

celebración del contrato, y si el contrato cubre riesgos situados en más de un Estado miembro, el contrato se considerará constituido por diferentes contratos, por lo que cada uno de ellos referiría a un solo Estado miembro (art. 7.5 RRI).

2.7 La solución de controversias en la OMC.

Uno de los grandes logros de la OMC es la implantación de un sistema único de solución de controversias para todos los litigios que puedan plantearse en la aplicación de las normas del sistema jurídico de la OMC.

El *Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias* (el Entendimiento, en adelante) incluido en el Acta Final de la Ronda de Uruguay regula este sistema. Este instrumento es una referencia obligada para la solución de diferencias comerciales a nivel regional y bilateral, incluyendo varias de sus normas en instrumentos recientemente negociados, o bien permitiendo, mediante la elección de foro, la resolución de controversias en el seno de la OMC¹⁰⁸. El Entendimiento es aplicable en todos los acuerdos de la OMC, a excepción de las especialidades incluidas en cada acuerdo. Este mecanismo de solución de controversias, se desarrolla y aplica consuetudinariamente en el seno del GATT¹⁰⁹, con sus respectivas modificaciones y adaptaciones (Art. 3.1 del Entendimiento).

Tras la Ronda de Uruguay, el nuevo sistema integrado de solución de diferencias se dota de dos elementos que pueden reforzar su eficacia, y estos son la mayor juricidad del sistema de la OMC y la creación de órganos con mayor «especialización» encargados de la solución de controversias. En efecto, el sistema jurídico de la OMC contiene un nivel de obligaciones mayor para los Estados miembros que el GATT¹¹¹:

- i. Según lo que establece el art. 3.2 del Entendimiento, la interpretación de las normas de este ordenamiento jurídico se llevará a cabo de acuerdo con los criterios habituales de interpretación del Derecho internacional público,

¹⁰⁸ GRANÉ, P.: “Guía práctica de solución de diferencias en la OMC”, *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*, 2008, p. 5, en línea: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3637/S2008846_es.pdf?sequence=1 [última consulta el 01.05.16].

¹⁰⁹ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 773.

¹¹¹ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 774.

codificados en los arts. 31 a 33 del Convenio de Viena de 1969 sobre el Derecho de los Tratados¹¹².

ii. De acuerdo con el art. 23 del Entendimiento, se prohíben las contramedidas unilaterales de los Estados miembros para reaccionar contra los incumplimientos de las normas o contra la pérdida o anulación de ventajas comerciales, que deben resolverse siempre con los procedimientos previstos en el Entendimiento. En la actualidad se están planteando controversias con las medidas unilaterales de defensa comercial de Estados Unidos y la Comunidad Europea.¹¹³

iii. El apartado 4 del art. XIV del Acuerdo OMC impone a los Estados miembros la obligación de modificar sus normas internas incompatibles con las disposiciones del sistema jurídico de la OMC garantizando, de este modo, su primacía.¹¹⁴

El segundo elemento que más contribuye a un mejor funcionamiento del mecanismo integrado de solución de controversias, es la creación de órganos específicos en esta materia. Así, se establece:

i. El Órgano de Solución de Diferencias (OSD, en adelante), el cual constituye la formación del Consejo General de la OMC. Este órgano se encarga de actuar en el ámbito de la solución de controversias y vela por la correcta aplicación de las disposiciones del sistema jurídico de la OMC¹¹⁵.

El Órgano Permanente de Apelación, de creación *ex novo*, se compone por siete miembros permanentes, de los cuales intervienen tres en cada asunto. Tal y como menciona Liñán Nogueras, D.J (Diez de Velasco, 2013)¹¹⁶, estos miembros sujetos a la independencia, deben gozar de un prestigio reconocido, competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en la temática de los acuerdos aplicados por la OMC. Son nombrados por el OSD por un periodo de cuatro años renovables una sola vez y su función consiste en juzgar en segunda instancia si los informes de los paneles son ajustados a derecho. Este Órgano Permanente de Apelación es un órgano cuasi-

¹¹² La Convención de Viena de 1969 sobre el Derecho de los Tratados ("Convención de Viena de 1969"), entró en vigor el 27 de enero de 1980, e incluye reglamentos para los tratados celebrados entre Estados.

¹¹³ DIEZ DE VELASCO, M.: "*Instituciones de Derecho...*", op. cit., p.774.

¹¹⁴ DIEZ DE VELASCO, M.: "*Instituciones de Derecho...*", op. cit., p.774.

¹¹⁵ DIEZ DE VELASCO, M.: "*Instituciones de Derecho...*", op. cit., p.774.

¹¹⁶ DIEZ DE VELASCO, M.: "*Instituciones de Derecho...*", op. cit., p.774.

judicial y debe contribuir a consolidar una «jurisprudencia» interpretativa de las normas de la OMC.

Procedimiento de solución de controversias en la OMC.

Se inicia tras la aparición de una controversia surgida cuando un Estado (A) considera que otro (B) no cumple las obligaciones o compromisos específicos incluidos en una disposición del sistema jurídico de la OMC, o bien cuando un Estado (A) percibe que una ventaja incluida en virtud de un compromiso asumido por otro Estado (B) se anula o menoscaba como consecuencia de la aplicación de una medida de este Estado (B), y esta medida es incompatible con las normas de la OMC. Ni particulares ni las empresas tienen acceso directo al sistema de solución de diferencias, aunque algunas ONG pueden ejercer influencia o presión sobre el gobierno de un Miembro de la OMC para que inicie una diferencia. Es más, varios Miembros de la OMC han promulgado leyes que permiten a los particulares elevar peticiones a sus gobiernos para que inicien una diferencia en la OMC¹¹⁷.

El medio de solución de controversias al que tienen obligatoriamente que recurrir en primer lugar los Estados partes en la controversia son las consultas o negociaciones bilaterales. Si las negociaciones no ponen fin a la controversia, los Estados pueden optar entre las siguientes posibilidades¹¹⁸:

- i. El recurso a los medios diplomáticos de solución de controversias, esto es, los buenos oficios, la mediación y la conciliación.
- ii. La utilización de un medio jurisdiccional de solución de controversias. Si se recurre al arbitraje, se excluye la posibilidad de solicitar un panel; no obstante, la practica más reciente está mostrando una utilización destacable del arbitraje en la aplicación y ejecución de los Informes de los Grupos especiales y del Órgano de Apelación.
- iii. Solicitar la creación de un grupo especial, más conocido como «panel». Estos paneles eran característicos del GATT, aunque han sido mantenidos y reforzados en el Entendimiento y constituyen el medio más importante y genuino de solución de controversias en el seno de la OMC.

¹¹⁷ “Módulo de formación sobre el sistema de solución de diferencias”, *Organización Mundial del Comercio*, en línea: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c1s4p1_s.htm [última consulta el 04.05.16].

¹¹⁸ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 775.

El panel se establece por el OSD a petición del Estado reclamante que no haya visto satisfechas sus pretensiones en las consultas previas que, como se ha mencionado anteriormente, son obligatorias. El país contraparte, podrá obstruir la constitución del grupo especial únicamente una vez. Oficialmente, el grupo especial ayuda al OSD a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados.

El procedimiento de los paneles se asemeja a cualquier proceso judicial. Las partes presentan a los miembros del panel sus alegaciones escritas, se celebra una sesión oral en la que los panelistas formulan cuestiones a las partes, éstas presentan unas segundas alegaciones escritas y se celebra una segunda sesión oral. Posteriormente, el panel delibera y emite el «proyecto de informe» que somete a las partes para que lleguen a un acuerdo, si es posible. En caso de desacuerdo, el panel establece su informe, que posee, formalmente, una estructura similar a una sentencia, salvando las distancias: no es, ciertamente, equiparable a un laudo arbitral o una sentencia porque su objetivo no es solucionar directamente la controversia y carece de valor obligatorio *per se*, entre otros motivos. No obstante su valor indirecto es más que considerable. El informe se destina a convencer y persuadir al OSD (órgano de naturaleza claramente política) de la decisión que debe adoptar.

Transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, salvo rechazo por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar al Órgano Permanente de Apelación¹¹⁹. Tanto los informes de los paneles como el Órgano Permanente de Apelación que declaran la existencia de un incumplimiento contienen recomendaciones sobre la forma de ponerle existencia de un incumplimiento contienen recomendaciones sobre la forma de ponerle fin y, en su caso, indican la manera correcta de aplicar la norma infringida.

Si el OSD concluye que se produce el incumplimiento de una norma o menoscabo de cualquier ventaja, fija un plazo para que el Estado ponga fin a su

¹¹⁹ “Módulo de formación sobre el sistema de solución de diferencias”, op. cit.

incumplimiento o elimine la medida causante del perjuicio. También se establece la posibilidad de que los Estados puedan llegar a acuerdos de compensación¹²⁰.

Si el Estado no aplica la decisión del OSD, el Estado perjudicado puede adoptar contramedidas contra el infractor para suspender o compensar sus concesiones respecto a él. (art. 22 del Entendimiento). Además se permiten las contramedidas cruzadas («retorsiones cruzadas») es decir, en ámbitos o sectores distintos del afectado por el incumplimiento, pero de forma limitada. Un uso abusivo del sistema de retorsiones cruzadas podría conllevar a asimetrías criticables, dado que serán los países más ricos los que puedan realizar estas «compras» de obligaciones (Jackson, 2004)¹²¹.

El sistema integrado de solución de controversias de la OMC no admite posibilidad de recurso a medios de solución de controversias externos a la OMC, en especial, al Tribunal Internacional de Justicia (Canal Forgues, 1996)¹²².

Las estadísticas dejan claro que constituye un referente fundamental para los mecanismos de solución de controversias del Derecho internacional económico. Desde 1995 hasta abril de 2011 se sometieron a este procedimiento 424 controversias, y es el procedimiento de la OMC más utilizado por los Estados en el ámbito del Derecho internacional Público.

Tal y como apunta Davey, W.J (Davey, 2006)¹²³, este sistema se puede mejorar en especial con la reducción de los plazos actualmente existentes y los retrasos en la aplicación de los informes. Sin embargo, la intensa utilización de este mecanismo así como el hecho de que recientemente se hayan concluido más casos sin recurrir a la apelación, denota una confianza cada vez mayor de los Estados en el sistema de solución de diferencias de la OMC¹²⁴.

¹²⁰ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p.776.

¹²¹ JACKSON, J. H.: “*The World Trading System: Law & Policy of International Economic Relations*”, 2ª ed., Cambridge, 1997, p. 109.

¹²² CANAL FORGUES, E.: “Le système de règlement des différends de l’ OMC”, *La réorganisation mondiale des échanges*, Paris, 1996, p. 289.

¹²³ DAVEY, W.J.: “The WTO: Looking Forwards”, *Journal of International Economic Law*, 9, 2006, p. 10.

¹²⁴ DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho...*”, op. cit., p. 777.

2.8 Propositiones

Proposición 1. *La regulación y normativa de las instituciones formales distorsiona las condiciones de mercado, lo cual afecta positiva o negativamente en la internacionalización de las empresas.*

La intervención institucionalista tiene como base la teoría del interés público, centrándose en el hecho de solventar aspectos surgidos de la imperfección del mercado. La regulación y normativa de las instituciones formales surge tanto a raíz de la existencia de “fallos” de mercado, tanto por motivos de solidaridad y redistribución¹²⁵.

La polémica entre las ideas de mayor o menor conveniencia de intervención ha evolucionado enmarcada en las ideas sociales, económicas y políticas existentes hasta el momento.¹²⁶

Como ejemplos ilustrativos, podemos hacer referencia a los intentos de la Unión Europea de crear un mercado único de energía. Las Directivas europeas publicadas proponen la separación jurídica de actividades reguladas y actividades en competencia y libre acceso. Las estructuras empresariales que provenían de antiguos monopolios u oligopolios no se alteraron en los inicios, con la excepción del Reino Unido. Estos últimos años se han producido avances hacia estructuras más competitivas en estados como RU, Escandinavia, y España.

No obstante todo esto, como se ha mencionado anteriormente la regulación puede ser tanto una herramienta que incrementa el bienestar general como una potente fuente de costes, tanto económicos como sociales, y es considerada regulación de alta calidad aquella que produce los resultados esperados de forma efectiva en términos de coste, con su equilibrio entre efectividad y eficiencia.

La experiencia reciente demuestra que la intervención es condición necesaria pero no suficiente para mantenerse de forma segura ante posibles perturbaciones (Calvo y Paúl, 1999)¹²⁷. Debería existir colaboración entre sector público y privado para que cada uno

¹²⁵ URUEÑA GUTIÉRREZ, B.: “La intervención pública en la promoción del desarrollo regional”, en línea: http://www.jcyl.es/jcyl/cee/dgeae/congresos_ecoreg/CERCL/41210.PDF [última consulta el 01.05.16].

¹²⁶ URUEÑA GUTIÉRREZ, B.: “La intervención...”, op. cit.

¹²⁷ CALVO, A.; PAÚL, J.: “El proceso de globalización y la intervención del estado en la economía”, *La Globalización de la economía*, 1999, p. 899 y ss.

conozca cuáles son las reglas del juego, cuáles son sus fronteras y límites, para que ambos puedan actuar con total transparencia y honestidad. (Stern y Stiglitz, 1998)¹²⁸.

La regulación y normativa supone la creación de las barreras al comercio internacional (anteriormente detalladas), lo que es lo mismo, dificultades impuestas a los productos y servicios para ser vendidos o utilizados en el país de origen o destino.

Tal y como se puede ver en el marco teórico, las barreras pueden adoptar muchas formas, y la mayoría tienen la forma de restricciones no arancelarias sobre el comercio.

La instauración de estas barreras generalmente suele ser motivada por la idea de que la internacionalización de empresas ocasiona efectos negativos a la economía del país de origen de la medida. En términos económicos, la importación de bienes desplaza la producción del interior del país. Otro tipo de argumentos es el déficit que puede provocar en la balanza de pagos debido a las importaciones.

Pensadores clásicos como Adam Smith o David Ricardo estuvieron en contra de estas restricciones al comercio internacional, argumentando que las barreras creaban distorsiones en el sistema económico y al final forzaban al país importador a producir bienes de manera ineficiente, generando a su vez, un coste muy alto para la sociedad puesto que los factores productivos no serían utilizados en forma óptima.

A medida que las barreras arancelarias y no arancelarias se han ido eliminando, hay cada vez menos incentivos para las compañías a situar sus operaciones en el mismo lugar en el que nacieron (Paul, 2006)¹²⁹, por lo que se vería favorecido el proceso de internacionalización, pudiendo estas instaurarse de forma libre en cualquier lugar y mejorar sus estrategias en función de los recursos que necesite su sector.

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), por su parte sugiere que una política regulatoria efectiva descansa sobre tres componentes que se refuerzan mutuamente: su respaldo máximo a nivel de gobierno, la inclusión explícita de estándares de calidad regulatoria y el fortalecimiento de las capacidades de gestión del proceso regulatorio en el tiempo.

¹²⁸ STERN, N. y STIGLIZ, J.: "New role for Government", en MALINVAUD, E., et. al.: *"Development Strategy and Management of the Market Economy"*, Oxford, 1998.

¹²⁹ PAUL, J.R.: *"Es realmente libre el libre comercio?"*, Los Andes, 2006, p. 114.

En base en lo expuesto;

Proposición 2. *La existencia de instituciones que proporcionen modelos de financiación favorecen la internacionalización de empresas.*

Economistas como David Chor y Kalina Manova (Chor y Manova, 2012)¹³⁰, sostienen que la internacionalización de empresas depende de la financiación externa. La mayoría de empresas tienen un elevado grado de dependencia del capital externo. Además de su propio capital, dependen de los *cash flows* internos y las ganancias reinvertidas¹³², que son utilizados para financiar costes como I+D, marketing, sueldos de los trabajadores, u otros costes antes que las ventas y pagos de sus *output* tengan lugar.

Esta financiación extra podría ser requerida, a mero ejemplo, para investigar la rentabilidad que proporcionaría la intensificación del proceso de internacionalización de la empresa, por ejemplo, aumentando exportaciones o estableciendo sucursales en el exterior.

Además, se debe tener en cuenta que la actividad internacional también genera costes de transacción como por envíos, impuestos, o seguros, tal y como hemos ido viendo a lo largo de este estudio. Asimismo, el hecho de que determinadas transacciones sean pagadas en el momento que el deudor recibe los bienes o servicios hará que en el periodo en el que se esté realizando la transacción las empresas estén esperando por el pago.

Las instituciones financieras y el gobierno han diseñado mecanismos - conocidos como mecanismos de financiación del comercio- para solventar estas situaciones, como por ejemplo, instrumentos financieros que se usan en función de necesidades exportadoras.

El papel que juega la financiación en la internacionalización de las empresas es cuantitativamente importante, ya que estimaciones reportan que más del 90 por ciento del comercio mundial dependen en instrumentos de financiación del comercio.¹³³

Los bancos y otras instituciones vienen proporcionando financiación al comercio por dos razones: en primer lugar, esta financiación sirve como una fuente de capital para

¹³⁰ CHOR, D.; MANOVA, K. "Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis", *Journal of International Economics*, 2012.

¹³² CONTESSI, S.; DE NICOLA, F.: "The Role of Financing in International Trade during Good Times and Bad", *Federal Reserve Bank of St. Louis*, 2012.

¹³³ CONTESSI, S.; DE NICOLA, F.: "The Role...", op. cit.

empresarios individuales y compañías internacionales con necesidad de liquidez. En segundo lugar, proporciona seguridad crediticia contra los riesgos asumidos en el comercio internacional como el precio, las fluctuaciones actuales o riesgos políticos. Estas dos funciones son completadas por una serie de instrumentos de crédito, normalmente proporcionados por las instituciones financieras, aunque en algunos casos por las instituciones gubernamentales.

Para entender cómo la financiación afecta a la internacionalización de empresas, Kalina Manova (2008)¹³⁴, en un estudio que publicó en septiembre de 2008 expone el hecho que:

- i. Las diferentes industrias dependen con distinta intensidad de la financiación externa.
- ii. Los costes y posibilidades del crédito varía en los distintos países.

El estudio, se muestra como los países en los que el crédito es más caro para obtener, coexiste un menor número de empresas internacionalizadas.

Economistas como Nicolas Berman y Jérôme Héricourt (Berman y Héricourt, 2010)¹³⁵ estudiaron la relación entre el comercio y la financiación, y su evidencia es que el nivel del desarrollo financiero de un país afecta considerablemente la posibilidad de internacionalizarse. Otros economistas como Mary Amiti y David Weinstein (Amiti y Weinstein, 2009)¹³⁶ también evidenciaron las mismas conclusiones.

A raíz de estos estudios, debemos esquivar la confusión del papel de la financiación con el papel del cambio en la demanda de productos exportadores: si el banco reduce la financiación a los exportadores, las políticas de intervención podrían restaurar el acceso de las empresas al crédito y permitir las empresas continuar internacionalizándose.

En base a lo anterior;

¹³⁴ MANOVA, K.: "Credit Constraints, Equity Market Liberalizations, and International Trade.", *Journal of International Economics*, 2008, p. 33 y ss.

¹³⁵ BERMAN, N.; HÉRICOURT, J.: "Financial Factors and the Margins of Trade: Evidence from Cross-Country Firm-level Data." *Journal of Development Economics*, 2010, p. 17 y ss.

¹³⁶ AMITI, M; WEINSTEIN, D.E.: "Exports and Financial Shocks." *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 2009.

Proposición 3: *La existencia de instituciones que promuevan redes de relaciones a escala mundial favorece la internacionalización de las empresas.*

Esta proposición surge a raíz del estudio de la teoría de redes. Bajo esta denominación se agrupan las teorías que explican el proceso de internacionalización como un desarrollo de las redes organizativas y sociales de las empresas. A raíz de la teoría de redes ampliada, la entrada en mercados exteriores se entiende en función de las interacciones interorganizativas constantes entre las empresas locales y sus redes internacionales. Una conclusión temprana podría ser que las oportunidades de los mercados exteriores se presentan a la empresa local a través de los miembros de sus redes de contactos internacionales, Johanson y Mattson (1998)¹³⁷. Dicho de otro modo, las relaciones sociales que mantienen los empresarios con otros individuos de la red influyen el mismo en el momento de la toma de decisión de entrar en nuevos mercados (Ellis, 2000)¹³⁸.

La investigación sugiere que las instituciones formales deben promover actividades dirigidas a la interacción social. Las empresas necesitan madurar y desarrollarse, y esto se hace a través de la interacción social. Las relaciones internacionales desarrolladas por los empresarios no sólo nacen de la experiencia del comercio, una buena fuente de financiación, de la obtención de información o de la tecnología (Harris y Wheeler, 2005¹³⁹), sino que los directivos responsables de la expansión internacional deben desarrollar sus redes personales y sus habilidades por el idioma también. Debe tenerse en cuenta también la fase en la que se encuentra la empresa, por lo que en las industrias de alto crecimiento, los cambios serán más rápidos; las empresas en industrias diferentes tendrán de igual modo modelos internacionales diferentes (Andersson, 2004)¹⁴⁰ y el tamaño de la red y su diversidad será una condición necesaria para aprovechar las oportunidades empresariales (Aldrich y Zimmer, 1986¹⁴¹).

¹³⁷ JOHANSON, J.; MATTSON, L.: "Internationalization in industrial systems. A network approach", en: HOOD, N.; VALHNE, J.: *"Strategies in global competition"*, Londres, 1988, p. 13 y ss.

¹³⁸ ELLIS, P. "Social ties and foreign market entry", *Journal of International Business Studies*, 2000, p. 1 y ss.

¹³⁹ HARRIS, S.; WHEELER, C.: "Export Market Development Activity: Entrepreneur Relationships As Exchange Opportunities", *International Business Review*, 2005, p. 187 y ss.

¹⁴⁰ ANDERSSON S.: "Internationalization in different industrial contexts". *Journal of Business Venturing*, 2004, p. 851 y ss.

¹⁴¹ ALDRICH, H.; ZIMMER, C.: "Entrepreneurship through social networks", en: SMILOR, R.; SEXTON, D.: *"The art and science of entrepreneurship"*, Nueva York, 1986.

Asimismo, resulta obvio que las grandes empresas diversificadas tendrán más oportunidades de internacionalizarse gracias a sus lazos establecidos a través de las redes. Para muchas empresas industriales y de alta tecnología, el camino hacia la internacionalización es un reflejo de su posición en la red en relación con varios clientes y proveedores creando puentes hacia otros mercados (Axelsson y Johanson, 1992¹⁴³; Coviello y Munro, 1997¹⁴⁴).

Por tanto, de acuerdo con la teoría de redes, la entrada en mercados surge de la interacción entre la empresa y la red externa, y la generación de oportunidades empresariales estará sujeta a los beneficios (calidad) de la información que aporte cada uno de los miembros de la red (Ellis, 2000)¹⁴⁵.

En base a lo expuesto anteriormente;

Proposición 4. La existencia de instituciones formales que favorezcan el desarrollo de la tecnología favorece la internacionalización de las empresas

El conocimiento y el aprendizaje son determinantes para el crecimiento de las empresas nuevas (Autio, Sapienza y Almeida, 2000)¹⁴⁶ y una de las tareas de los directivos la captación de nuevas tecnologías para facilitar la adquisición de información y el proceso de creación de conocimiento (Knight y Liesch, 2002)¹⁴⁷.

La historia ha reflejado que los costes del cambio tecnológico han sido y son siempre bajos en comparación con los beneficios que han podido aportar, incluso tomando en consideración el coste de investigaciones frustradas (sin éxito).

Las nuevas tecnologías, como todo el nuevo conocimiento, son un bien público y para hacer la innovación atractiva se deben otorgar los derechos: este es el dilema de los

¹⁴³ AXELSSON, B. ; JOHANSON, J.: "Foreign market entry. The textbooks vs. The network view", en: AXELSSON, et. al. "*Industrial networks: A new view of reality*", Londres, 1992, en línea: https://books.google.es/books?id=E1SFCwAAQBAJ&pg=PT183&lpg=PT183&dq=%E2%80%9CForeign+n+market+entry.+The+textbooks+vs.+The+network+view&source=bl&ots=BXXdb0qyl2&sig=HDZGy44gx5j8k7NJuBpQvZ7Kvu8&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi_tnFj7zMAhVFbRQKH_a_MBOUQ6AEILjAC#v=onepage&q=%E2%80%9CForeign%20market%20entry.%20The%20textbooks%20vs.%20The%20network%20view&f=false [última consulta el 11.02.16].

¹⁴⁴ COVIELLO, N.; MUNRO, H.: "Network relationships and the internationalization process of small software firms", *International Business Review*, 1997, en línea: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593197000103> [última consulta el 15.02.16].

¹⁴⁵ ELLIS, P. "Social ties and foreign market..", op. cit. p. 1 y ss.

¹⁴⁶ AUTIO E., SAPIENZA H.J., ALMEIDA , A.: "Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth", *Academy of Management Journal*, 43, 2000, p. 909 y ss.

¹⁴⁷ KNIGHT G.A., LIESCH P.W.: "Information internalisation in internationalising the firm", *Journal of Business Research*, 55, 2002, p. 981 y ss.

derechos de propiedad¹⁴⁸. Incluso si se pudieran asignar todos los derechos a la perfección, continuaría el problema del reparto de muchos beneficios – 80%, en los cálculos recientes¹⁴⁹- que se atribuirían otros aparte del desarrollador.

Las instituciones existen para motivar y recompensar a las personas que contribuyan con la sociedad, por ejemplo, a través de premios Nobel, medallas nacionales, u honores para inventores y científicos.

Debe tenerse en cuenta que la ciencia y la tecnología se afectan mutuamente en distinto grado: el más claro es el hecho de que la ciencia prepara el crecimiento de la tecnología, por lo que son muchos los que afirman que se genera un *feedback*, por parte de la tecnología, hacia la ciencia. (Rosenberg y Price, 1976¹⁵⁰; 1984¹⁵²)

Para poder ilustrar esto, puede citarse un ejemplo histórico: el *feedback* más importante que la nueva tecnología de la Revolución industrial creó, y éste fue la creación de nuevas formas de negocio adecuadas a necesidades específicas del momento:

- iii. Las fábricas fueron “organizaciones”, no en el sentido de instituciones Northianas¹⁵³, aunque pueden estas asemejarse en cuanto al sistema de reglas que confronta.
- iv. Otra respuesta institucional a la nueva tecnología fue la creación de grandes empresas dirigidas con una estructura jerárquica.

En ambos casos, la tecnología que desencadenó estos cambios institucionales en los Estados Unidos fue el ferrocarril, tal y como Alfred Chandler trató.

El primer mecanismo que el cuerpo institucional emplea para la efectividad de las sociedades generadoras de nueva tecnología es la capacidad de generación de conocimiento: estableciendo cuántos y qué tipo de recursos se gastan en la generación de nuevo conocimiento, cuántas personas están comprometidas en nuevos estudios, cómo se reclutan, o cómo se les recompensa.

¹⁴⁸ MERCADO, A., et. al.: “*Inversión extranjera directa tecnología y recursos humanos en los países en desarrollo*”, 2008, p.34.

¹⁴⁹ MERCADO, A., et. al, op. cit, p. 34.

¹⁵⁰ ROSENBERG, N.: “The Direction of Technological change: inducement mechanisms and focusing devices”, *Perspectives on Technology*, 1976, p. 25 y ss.

¹⁵² DE SOLLA PRICE, D.: “Notes towards a Philosophy of the Science/Technology Interaction.”, *Rachel Laudan*, 1984, p. 49 y ss.

¹⁵³ MOKY, J.: “Thinking about Technology and Institutions”, *Northwestern University*, 2002, en línea: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/macalester3.PDF> [última consulta el 01.05.16].

Las instituciones deben propiciar un entorno intelectual con alta presión, y es de este modo como podrán generarse las ideas.

En segundo lugar, las instituciones deben centrarse en qué hacer con este conocimiento, una vez se genera: cuáles son los costes de acceso, quién lo compartió, cómo lo hizo. Las personas comprometidas en la generación del conocimiento deben estar capacitadas para comunicarse con aquellos que experimentan las teorías. Las instituciones que deben jugar un papel importante aquí son aquellas que determinan la confianza de las comunicaciones entre aquellos que generan conocimiento y los que hacen posible traspasar ese conocimiento en la práctica.

El tercer canal es la incentivación del conocimiento mediante la creación de técnicas: las instituciones deben ajustar los incentivos (recompensas y penalizaciones) de la innovación. Debería conservarse la idea de que la historia de la ciencia y tecnología es una historia de “ganadores”, ya que rara vez un investigador ha fracasado al pasar parte de su vida investigando¹⁵⁴.

Finalmente, el cuarto canal es la difusión de la innovación: asumiendo que una invención debe ser adaptada a la economía. En el pasado, la innovación tecnológica recibía una resistencia conservadora por parte de las instituciones (gobiernos, iglesias, instituciones informales, etc). Las instituciones interaccionan con la innovación, y determinan mayormente que las innovaciones conlleven resultados económicamente significantes y sin emprendedores, capital de riesgo, y escuelas, las técnicas nunca serían difundidas rápidamente; empezando por el ajuste del sistema de recompensas y penalizaciones a los innovadores. Como ejemplos, podemos citar la penalización por parte de la Sagrada Inquisición contra Giambattista Della Porta, inventor de la incubadora, en contraposición con los premios Nobel que han sido otorgados a prestigiosos inventores como William Shockley. Y Jack Killby.

Por tanto, la sociedad debe intentar mantenerse en un punto medio, tratando de mantener la seguridad social sin congelar la tecnología en su lugar.

¹⁵⁴MOKY, J.: “Thinking about Technology ...”, op. cit.

3. METODOLOGÍA.

En este estudio exploratorio se presenta el problema de investigación a una muestra intencional de empresas con el objetivo de conocer sus opiniones, percepciones y valoraciones sobre el tema del trabajo (la incidencia de la regulación y normativa de las instituciones formales en las condiciones de mercado y su impacto en la internacionalización de las empresas).

De este modo se podrá recabar suficiente información empírica (además de la teórica), para analizar y contrastar las diferentes proposiciones de investigación de nuestro estudio y nuestros planteamientos básicos, y así probar empíricamente teorías previas o construir una nueva teoría, en relación con el fenómeno estudiado.

Se han ofrecido de forma abierta y directa las preguntas básicas de este estudio, independientemente del análisis teórico realizado y de nuestros primeros planteamientos básicos exploratorios, y, por lo tanto, sin ningún tipo de inducción.

Siguiendo las pautas de varios especialistas en la metodología cualitativa (Miles y Huberman, 1994; Rubin y Rubin, 1995; Patton, 2002 y Álvarez-Gayou, 2005), se ha considerado una metodología adecuada para el alcance del propósito de investigación del presente estudio, ya que nos permite investigar en mayor profundidad en qué modo incide la regulación y normativa en las condiciones de mercado y su impacto en la internacionalización de las empresas desde un marco teórico poco desarrollado como es el enfoque institucional.

Existen diversos estudios estadísticos sobre este tema, aunque las aproximaciones cualitativas son más escasas. Así pues, se intenta ofrecer una explicación consistente de los procesos contextuales, económicos y legales que están detrás de esta relación entre instituciones e internacionalización.

3.1 Propósito de investigación

Comprobar la incidencia que tienen las instituciones formales a la internacionalización de empresas y comprender el comportamiento estratégico de las mismas.

Valorar el grado de coincidencia entre los comportamientos desarrollados por las empresas multinacionales analizadas y las proposiciones teóricas de explicación de los límites de las instituciones formales en la internacionalización de empresas.

Perfilar un patrón de común o similar (en el caso de que lo haya) entre las empresas de la muestra y explorar analogías entre las mismas.

3.2 Tipo de muestra y unidad de análisis

Muestra lógica y teórica, no escogida de forma aleatoria. De este modo, se persigue una mayor variabilidad, confiabilidad y validez de los resultados.

Se han escogido cuatro empresas con un grado de desarrollo internacional, y reconocidas por su buena gestión en el proceso de internacionalización. Empresas con procesos de internacionalización consolidados o con suficiente recorrido y con múltiples sucursales en distintos países.

| Actividad ¹⁵⁵ : Sedes/Localización | | Año de fundación | Nº Empleados |
|---|---|------------------|--------------|
| Caso 1 | Actividades de producción cinematográfica y de vídeo. Barcelona, Madrid, Girona, Bilbao, Sevilla, Tenerife, Telde (Gran Canaria), Dubai, Abu Dabi, Riad, Doha, Miami, Los Ángeles, Buenos Aires, Río de Janeiro, Bogotá, Lisboa, Oporto, Funchal, Budapest, París, Nimes, Londres, Bruselas, Estambul, Singapur, Libreville, Luanda, Maputo, Nueva Delhi | 1994 | 4.300 |

¹⁵⁵ Actividad primaria según el código CNAE.

| | | | | |
|---------------|--|---|------|----|
| Caso 2 | Comercio al por mayor de textiles. | Argelia, Polonia, Marruecos, y Bangla Desh. | 1971 | 2 |
| Caso 3 | Comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios. | Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Corea, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, EE.UU., El Salvador, Emiratos Árabes, España, Estonia, Filipinas, Francia, Grecia, Groenlandia, Guatemala, Guinea, Ecuatorial, Holanda, Honduras, Hong Kong, Hungría, Irán, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Malta, México, Nicaragua, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía, Santo Domingo, Singapur, Taiwán, Ucrania y Uruguay | 1987 | 96 |
| Caso 4 | Otra educación n.c.o.p. | España, Portugal, Francia, Reino Unido, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Costa Rica, Guatemala, Perú y Venezuela. | 1996 | 93 |

Tabla 1: Casos objeto de estudio.

3.3 Consideraciones

Con el objetivo de no influir en las respuestas, se decidió plantear de forma abierta y directa a responsables del proceso de internacionalización de las cuatro empresas las preguntas básicas de nuestro estudio.

Después de aplicar las preguntas abiertas a los participantes de este estudio exploratorio, mediante los instrumentos cualitativos y procedimientos que han sido explicados en este apartado, el proceso utilizado para categorizar las respuestas originales fue el siguiente:

- i. En primer lugar, ordenar todas las respuestas originales por cada uno de los casos, para poder realizar luego tanto los análisis conjuntos de toda esa información como los de comparación de grupos.
- ii. En segundo lugar, previo estudio de la literatura, en relación con las preguntas cualitativas, dentro de cada uno de los casos se realizó un trabajo exhaustivo de revisión de cada una de las respuestas y de categorización conjunta de todas aquellas respuestas iguales o similares, analizadas según las proposiciones determinadas en el estudio.

Debe tenerse en cuenta que ya existen distintos modelos teóricos que describen qué barreras tienen las empresas a la hora de internacionalizarse, y cuáles son las etapas en este proceso. Tal y como describe López. A. (López, 2007)¹⁵⁶ según el Modelo de Uppsala (Johanson & Vahlne 1990,1977; Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975) “*la internacionalización de empresas es un proceso gradual*”¹⁵⁷, ya que las empresas adquieren progresivamente conocimiento y habilidades que les dan la posibilidad de aumentar su compromiso internacional.

Andersen, O. (Andersen, 2012)¹⁵⁸ afirma que la internacionalización de las empresas depende de una serie de etapas sucesivas que suponen un nivel cada vez mayor de compromiso de la compañía en sus operaciones en ese mercado. También se deberán tener en cuenta las etapas de internacionalización, el conocimiento del mercado y el compromiso de recursos en el mismo; por su parte, Johanson y Vahlne consideran como

¹⁵⁶ VILLAR LÓPEZ A.: “Alianzas estratégicas para la internacionalización: Estado de la cuestión.”, *El comportamiento de la empresa ante entornos dinámicos*, Vitoria, 2007.

¹⁵⁷ VILLAR LÓPEZ A.: “Alianzas estratégicas ...”, *op. cit.*, p. 1.

¹⁵⁸ ANDERSEN, O.: “On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis.”, *Journal of International Business Studies*, 2012, p. 209 y ss., en línea: <http://www.palgravejournals.com/jibs/journal/v24/n2/pdf/8490230a.pdf>. [última consulta el 30.03.16].

condición determinante el conocimiento de la empresa y su comportamiento en la adaptación.

Rialp et. al. (Rialp, *et. al.*, 2010)¹⁵⁹ apunta que aunque muchas empresas parece que siguen un proceso de internacionalización lento y gradual, no debe dejarse de lado que hay otro tipo de empresas generalmente jóvenes, más dinámicas e innovadoras, denominadas según la terminología anglosajona *international new ventures* y/o *born-globals*; la principal característica de estas empresas es que se internacionalizan prácticamente desde su constitución. Tal y como indican otros autores (Knight y Cavusgil, 1996¹⁶⁰; Madsen y Servais, 1997¹⁶¹; Bell et al., 2004¹⁶²; Cavusgil y Knight, 2009¹⁶³), pocas pueden ser totalmente «globales» desde el momento mismo de su nacimiento, aunque muchas de ellas se internacionalizan antes de los tres o cuatro años desde su fundación.

Una vez hechas estas consideraciones, cabe destacar que en la elaboración de este estudio la muestra que ha sido elegida, como se ha comentado anteriormente, son cuatro empresas en distinto grado de presencia internacional y que evolucionan a distinto ritmo. Por tanto, lo que se pretende en el presente estudio es poder contrastar las proposiciones para cualquier tipo de empresa, *born global* o no, ya que lo relevante aquí es cómo inciden las instituciones en el proceso de internacionalización, aunque como es de prever, según la tipología de empresa estas afectarán de una forma u otra, tal y como se verá a lo largo del estudio.

¹⁵⁹ RIALP, A.; RIALP, J.; KNIGHT, G. A. “La vocación global de los nuevos modelos de pymes. El caso de las empresas born globals”, *Economía Industrial*, 375, 2010, p. 171 y ss.

¹⁶⁰ KNIGHT, G. A.; CAVUSGIL, S. T.: “The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory”, en: CAVUSGIL, S. T.; MADSEN T. K.: “*Export internationalizing research enrichment and challenges (Advances in International Marketing)*”, 8, 1996, p. 11 y ss.

¹⁶¹ MADSEN, T. K.; SERVAIS, P. “The internationalization of born globals: An evolutionary process?” *International Business Review*, 6, 1997, p. 561 y ss.

¹⁶² BELL, J.; CRICK, D.; YOUNG, S.: “Small firm internationalization and business strategy. An exploratory study of knowledgeintensive and traditional manufacturing firms in the UK.”, *International Small Business Journal*, 22, 2004, p. 23 y ss.

¹⁶³ CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G. A. “*Born global firms: A new international enterprise.*” New York, 2009.

3.4 Métodos de recogida de la evidencia

Revisión documental (documentación y archivos). Realización de entrevistas múltiples en profundidad; abiertas y semiestructuradas, no dejando de lado la observación directa.

Las entrevistas se realizaron presencialmente en la sede de las empresas, y tuvieron una duración de entre 60 y 90 minutos, aproximadamente.

Dentro de estas cuatro empresas, se han podido entrevistar a un directivo de cada empresa, con participación activa y directa en el proceso de internacionalización de la empresa, para obtener así un mayor intervalo de confianza.

3.5 Fuentes de información

Paralelamente a la realización de las citadas entrevistas, se han consultado otros medios de información, principalmente:

- i. Interna: documentación (memorias, informes y estudios internos), archivos (páginas web, archivos de presentaciones, archivos de imagen y sonido)
- ii. Externa: publicaciones especializadas, bases de datos SABI y CIVEX, informes de organismos oficiales y medios de comunicación.

3.6 Fecha de realización

Septiembre de 2015- Mayo de 2016.

4. RESULTADOS

4.1 Análisis individual de casos.

Las cuatro empresas escogidas, tienen como punto en común su origen, ya que las cuatro son se constituyeron en Barcelona.

Caso A (CA)

La primera empresa objeto de estudio, fundada en el año 1994, destaca como proveedora de servicios técnicos para la industria audiovisual; produce y distribuye contenidos audiovisuales, gestionando y distribuyendo acontecimientos deportivos. Además, es una empresa productora cinematográfica y de contenidos interactivos, y presta servicios de postproducción.

Diversificando la actividad, también se encarga de servicios de transmisiones, ingeniería técnica, consultoría de marketing y comunicación, y de comercialización publicitaria, diseñando y produciendo también canales temáticos. Desde 1994, esta empresa se fusionó con un grupo, creando una empresa líder europea en contenido multimedia.

Tal y como se ha hecho referencia anteriormente, es una empresa altamente internacionalizada, con sedes en Barcelona, Madrid, Girona, Bilbao, Sevilla, Tenerife, Gran Canaria, Dubai, Abu Dabi, Riad, Doha, Miami, Los Ángeles, Buenos Aires, Río de Janeiro, Bogotá, Lisboa, Oporto, Funchal, Budapest, París, Nimes, Londres, Bruselas, Estambul, Singapur, Libreville, Luanda, Maputo, y Nueva Delhi.

Su facturación ascendió a 1.509 millones de euros en 2015, y cuenta con un equipo humano de alrededor de 4.300 personas.

La persona entrevistada ha sido uno de los copropietarios de esta multinacional, quien realiza a diario un papel importante en su expansión internacional.

Caso B (CB)

La segunda empresa escogida es una empresa familiar, con orígenes a principios de los años 70. Es una empresa inactiva como tal en la actualidad ya que en el año 2004, debido al exceso de competencia en el sector, no proporcionaba suficiente rentabilidad a

los accionistas y se procedió a su venta. Actualmente se encuentra en situación de disolución.

Su actividad era la de exportar hilo procesado: compraba en el mercado local, y vendían al exterior (fuera de España). Para exportar el hilo, en Turquía tenían un proveedor, que tejía retales por colores, y recibían el hilo más barato que el algodón virgen. No obstante, dicha empresa también destacó por su gestión inmobiliaria.

Sus negocios se dirigían hacia Polonia en su mayoría, aunque también se distribuyó una parte hacia Argelia, Marruecos, y Bangla Desh.

Con una facturación de 6,3 millones de euros en su último año, ésta, en sus mejores años había llegado a facturar hasta 29 millones de euros.

La persona entrevistada en esta empresa ha sido el hijo de los fundadores, quien estaba al frente de esta empresa.

Caso C (CC)

La tercera empresa es una empresa con comienzos de empresa familiar, cuyos orígenes se sitúan en el año 1946, aunque actualmente se ha consolidado como una de las empresas referentes dedicadas al comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios. Inició su actividad internacional en el año 1975, mediante la importación de piña en almíbar, procedente de Tailandia.

Los últimos ingresos registrados, a 31 de diciembre de 2015, ascienden a 42,3 millones de euros.

Por lo que refiere a su actividad internacional, podemos encontrar productos de esta empresa en 15 países: Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Corea, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, EE.UU., El Salvador, Emiratos Árabes, España, Estonia, Filipinas, Francia, Grecia, Groenlandia, Guatemala, Guinea, Ecuatorial, Holanda, Honduras, Hong Kong, Hungría, Irán, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Malta, México, Nicaragua, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía, Santo Domingo, Singapur, Taiwán, Ucrania y Uruguay.

La persona entrevistada relacionada con esta empresa se trata del dirigente del proceso de internacionalización de la empresa Caso C, esto es, quien dirigió la apertura de la primera fábrica situada fuera de nuestras fronteras, más concretamente en Chile.

Caso D (CD)

Por último, la cuarta empresa se trata de una consultora con proyección internacional. Desde 1992 desplegó su Outsourcing en España, Portugal, Francia, UK, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Costa Rica, Guatemala, Perú y Venezuela.

Esta empresa presta servicios de formación para la capacitación profesional de personas, en el ámbito de la empresa privada o pública, y de instituciones privadas o públicas. Además, ofrece programas para la mejora en el ámbito de los Recursos Humanos de la empresa, y asesoría sobre proyectos que pueden llevar a cabo las empresas.

Pese a su gran apertura internacional cuenta con una plantilla de 93 empleados. Con fecha de 31 de diciembre de 2014, sus ingresos fueron de 92.367 euros.

La persona entrevistada en esta empresa es su actual presidente, el cual ha tenido una alta implicación en el desarrollo internacional.

4.2 Análisis cruzado y discusión.

Proposición 1. *La regulación y normativa de las instituciones formales distorsiona las condiciones de mercado, lo cual afecta positiva o negativamente en la internacionalización de las empresas.*

Los directivos entrevistados, han coincidido en el hecho de que es necesario conocer la regulación y normativa de las instituciones formales, aunque también debe ser necesario conocer la de las informales, por tal de garantizar la seguridad de las operaciones dirigidas hacia la internacionalización de sus empresas.

El entrevistado de CA, afirmó:

“...uno de los principales problemas a los que nos enfrentamos a diario es el hecho de que la regulación de las instituciones, dejando de lado los intentos de que esta regulación tenga ciertos puntos en común en algunos países, lo cierto es que más que puntos en común es una de las barreras a las que hemos de hacer frente. Como ya te he comentado, nuestra empresa basa su éxito en el

hallazgo de oportunidades en distintos países día a día, por lo que necesitamos agilidad para poder salir adelante. No confiamos en la información que las instituciones nos puedan proporcionar sobre la normativa de instituciones extranjeras, por lo que contratamos con consultoras para poder cubrir nuestras inseguridades.”

Los demás participantes en el estudio coincidieron en este punto de vista, aunque cada uno ha hecho frente a esta necesidad de información sobre la normativa de distinto modo: CC, en sus inicios, realizaba sus estudios propios sobre la regulación y normativa de las instituciones formales en los mercados en los cuales quería penetrar. En la actualidad, dado el tamaño de la empresa suelen delegar esta tarea. El entrevistado de CC, por su parte, destaca que la información exterior a la que dan acceso las instituciones de origen es relativamente buena. Por su parte, CB, debido a su poco capital inicial y dado que en sus inicios únicamente se planteó comerciar en Polonia, optaba por estudiar la legislación extranjera a través del personal propio de su empresa, aunque insistió siempre en la desconfianza que le ofrecía la información proporcionada por las instituciones en el país de origen (España). CD, por su parte, también gestiona a través de su equipo propio este hecho, y lo que es más, colabora con otras empresas para proporcionarles este tipo de información.

“Nuestro conocimiento de las normas y regulación en cada uno de los países en los que operamos es nuestra fortaleza: aprovechamos esta imperfección del mercado para sacar provecho, y poder ayudar a las empresas que se hayan ante la incertidumbre. Por tanto, a nosotros nos afecta de forma positiva, aunque en general es algo negativo, ya que es una fuente de costes mayor de cara a la internacionalización.” (CD).

Según el entrevistado de CC, uno de los aspectos a tener en cuenta es la cantidad de regulación en cada país, cuestión que todos los participantes en el estudio compartieron, y además, otro aspecto a tener en cuenta es el modo en que esta regulación pueda afectar a la empresa de origen.

“El mejor lugar para desplegar acción internacional es aquel donde no hay normas, o estas nos son favorecedoras: por eso optamos por internacionalizarnos hacia Chile y Paraguay: hacia Chile, porque en su momento había poca regulación, y ésta estaba bien estructurada; hacia

Paraguay, porque ya directamente no había normas. Es algo que usamos en nuestro favor.” (CC).

Además, añadía:

“... en Paraguay llevamos a cabo un proyecto de fábrica de bolsas. Allí las leyes manipulan entre comillas el flujo de importaciones y exportaciones. Existen unas leyes (Leyes Maquilas), mediante las cuales si exportas estás exento de impuestos. Esta es una ventaja a la hora de establecerte en un país que no sólo tiene poca regulación, sino que además es favorecedora.” (CC).

“En Polonia nuestro error más grave fue invertir en inmuebles sin haber previsto de forma correcta hasta qué punto se iba a disparar el IBI. Este supera cinco veces lo común en España. Incluso en una ocasión intentamos negociar una compra con unos empresarios, en la cual nuestro única petición era que ellos se hicieran cargo de los gastos que ocasiona el IBI; ellos accedieron pero no nos entendieron, lo que finalmente sucedió fue que se lo tomaron como una petición de no pagar impuestos en el presente, pero en el futuro sufragar los gastos con intereses (como si fueran un préstamo)”. (CB)

“Mi teoría es que hay leyes de aduanas que se cobran a los extranjeros que se quiere; hay países en los que pagas aduanas, y no sabes por qué estás pagando el triple del triple que tu competidor. Cada vez que vamos a un sitio pagamos derechos, pedimos autorizaciones, y todos los demás hacen lo que quieren: se instalan y ya. Esto nos deja en condiciones de desigualdad, porque tu competidor tiene menos costes.” (CA)

Por tanto, conectando la teoría con la información práctica que han aportado los participantes podemos extraer que: en primer lugar, la extensa y dispersa regulación y normativa de las instituciones genera incertidumbres, y por tanto costes a las empresas. Además, las empresas prefieren invertir en lugares donde hay menos regulación, o ésta les es beneficiosa de acuerdo con los objetivos de las empresas.

Asimismo, tenemos que tener en cuenta elementos como la estabilidad de los países, y la imposibilidad para acceder a los mercados:

“En dos ocasiones de inestabilidad, tanto en Argentina como en Brasil, pendientes de cumplir dos contratos muy importantes de cara a nuestra trayectoria nos encontramos en el siguiente lío: en las aduanas paralizaron todos nuestros equipos, nuestras furgonetas, todo nuestro personal: no nos dejaban entrar en el país, así porque sí. Tuvimos que actuar ante el consulado, embajadas, y aun así no podíamos penetrar en los países. Nos han intentado bloquear en múltiples ocasiones, tenemos la teoría de que siempre se ha intentado discriminar al extranjero. En estas dos ocasiones nos pusieron un alquiler de aproximadamente 25.000 dólares de almacenamiento: se quedaban nuestras cosas allí y encima teníamos que pagar. Al final el gobierno nos ayudó. (CA).

“Actualmente, estamos asesorando a una empresa catalana para poder exportar aceite. Es un aceite de primerísima calidad, pues bien, en China se requieren unas homologaciones especiales para poder comerciar este aceite. Preguntamos dónde se conseguía esta homologación, y nos dijeron que en nuestro país había un único control que nos daría esa concesión: es una agencia andaluza. Evidentemente telefoneamos para ver cómo íbamos a hacerlo. Para nuestra sorpresa, nos pusieron todo tipo de problemas y nos negaron la concesión: en otras palabras, porque la empresa no era andaluza. Más discriminatoria no podía ser la situación, por lo que fuimos a hablar con el ministerio para aclarar el tema: a regañadientes conseguimos esa homologación”. (CD).

“En los países Árabes hemos tenido una gran cantidad de barreras para invertir. A modo de ejemplo, en Arabia Saudí no puedes operar de no contar con el apoyo de un socio local.” (CA)

Con esto se concluye que toda esta fragmentación regulatoria a la que se ha hecho referencia en el marco teórico distorsiona las condiciones de mercado, y afecta en distinto modo a las empresas. Como hemos podido comprobar, incide en todas las empresas en el momento de decidir en qué mercados operar, y cómo gestionar la información (generalmente incompleta, dispersa, generadora de poca confianza) que necesitan las empresas para establecerse en un país.

Además, todo este cuerpo regulatorio incide en la estabilidad de los países, por lo que será otro factor que deberán tener en cuenta las empresas.

Aunque se considere que la regulación y normativa de las instituciones formales surge tanto para solventar la existencia de “fallos” de mercado (Cataño, 2009), también existen numerosas aportaciones bibliográficas que señalan que la regulación distorsiona las condiciones de mercado (Velasco, 2013)¹⁶⁴. Por tanto, los resultados obtenidos no difieren de la revisión bibliográfica precedente, concluyendo que las instituciones inciden positiva y negativamente por medio de su regulación en la internacionalización de las empresas.

Una vez analizada la literatura a lo largo de este trabajo y vista la situación práctica de las empresas objeto de estudio, puede concluirse en la línea de lo que ya establecieron Calvo y Paúl (Calvo y Paúl, 1999), que la complejidad e imperfección del mercado hace esta regulación algo necesario, pero no resulta suficiente para poder llegar a un punto óptimo de eficiencia en el mercado.

Por tanto, no resulta nada desorbitado mantener una opinión favorable a la de Stern y Stiglitz (1998), instando a las instituciones formales a mantener el diálogo con las empresas privadas, en aras de lograr una posible cooperación entre ambas.

Proposición 2. La existencia de instituciones que proporcionen modelos de financiación favorece la internacionalización de empresas.

Los cuatro entrevistados pudieron compartir sus experiencias relacionadas con cómo han conseguido financiarse teniendo en cuenta el término «financiación» en sentido amplio, es decir, describieron de qué modo se financiaban, y cómo han influido las instituciones en su financiación no sólo teniendo en cuenta una concesión de un préstamo en sentido estricto, sino desde la más simple transferencia bancaria, hasta préstamos que obtuvieron, con los pertinentes obstáculos y ayudas que iban encontrando al respecto.

“La financiación que nos ha aportado el mercado extranjero nos ha sido muy importante a nivel de caja en el periodo de crisis; sobre todo por la frecuencia de pago, ya que a nivel local tardaban una barbaridad en pagar.” (CD)

¹⁶⁴ DIEZ DE VELASCO, M.: “Instituciones de Derecho...”, op. cit.,

“Estados Unidos ha sido muy clave para nuestra financiación: intereses bajísimos, y además nos concedían todo cuanto pedíamos. Gracias a esto hemos podido llevar a cabo muchos proyectos en los que necesitábamos bastante dinero para sacar adelante, del cual no disponíamos; por ejemplo, para nosotros fue muy importante la realización de una serie de films de Woody Allen, que sin la financiación que nos aportó Estados Unidos nos era imposible llevarlas a cabo.” (CA).

“Los países que peor contribuían en financiación fueron países con alta inflación. Estos, al tener una inflación alta nos cobraban unos intereses elevadísimos. Es por esto huíamos de financiarnos allí.” (CC).

“El Estado de origen¹⁶⁵ ha sido inexistente en nuestra financiación. Nos proporcionaban vencimientos a seis meses y solo renovaban lo que podían. Estamos muy descontentos, ya que la financiación nos hubiera permitido haber hecho proyectos que eran a riesgo 0, pero sin dinero imposibles de hacer.” (CB).

Por la experiencia de los cuatro, podemos ver que en primer lugar lo que tuvieron en cuenta fue qué instituciones les proporcionaban financiación y en qué países, lo que es lo mismo: de dónde conseguir financiación. En un segundo lugar, tuvieron en cuenta las condiciones de esta financiación, huyendo de países con alta inflación. Además, los cuatro directivos se mostraron decepcionados con el papel que realizan las instituciones del país de origen (España).

Estos directivos, tratando el tema de cómo se financiaban y cómo incidían las instituciones en su proceso de financiación, tras sus experiencias pudieron comentar otros aspectos a tener en cuenta, como garantías o medios de pago:

“En una ocasión tuvimos una pequeña crisis en nuestra financiación: nos ocurrió que no podíamos sacar dividendos del país de Argentina. Incluso teníamos dividendos aprobados por el gobierno, nos decían: «te los apruebo pero sácalos en tres», y nos había tocado la lotería porque la diferencia entre sacar dividendos y comprar dólares era más del doble en aquel momento. Los podías comprar a 8 pesos el dólar, y en el mercado negro –que es legal- estaban

¹⁶⁵ No olvidemos que, en alusión al estado de origen, viene a referirse a España.

a 15. Teníamos dividendos aprobados y no nos los dejaban sacar, no autorizaban. Esto también les ocurría hasta a Telefónica.” (CA).

“En ningún país nos aceptaban los cheques como medio de pago. Únicamente quieren cobrar en efectivo.” (CB)

“En Venezuela, este año hemos hecho una operación muy grande allí, de 17 millones de dólares. Sorprendentemente hemos cobrado. Allí necesitas material muy específico, pero nos pedían un aval. Y tú piensas: no voy a cobrar, me van a robar, y encima me piden un aval. Esto lo financiaba un banco que cobraba de un fondo Chino.” (CA)

“En España pedir un aval un banco es como de risa. En Turquía gané un concurso para producir noticias allí, aunque había que poner un aval de 5/6 MME, iba al gobierno a pedir que me pusieran un aval y se rieron de mí. ” (CA).

Por tanto, como se ha explicado anteriormente no sólo han podido influir las instituciones vía proporcionar dinero, sino que han podido influir mediante legislación de repatriación de beneficios, dividendos, medios de pago, o garantías, y todo esto tiene consecuencias en la financiación de una empresa, y su instalación fuera de un país.

Hemos visto hasta qué punto pueden influir las instituciones, tanto de forma positiva como de forma negativa en la financiación de una empresa, y de este modo incidir en su internacionalización.

Numerosos estudios se han ocupado de averiguar en qué grado incide la financiación en el desarrollo de empresas, Nicolas Berman y Jérôme Hericourt (Berman y Hericourt, 2010)¹⁶⁶

El presente estudio converge con los estudios que han señalado que la internacionalización de empresas depende de la financiación externa, y que la mayoría de empresas se sustentan en el capital externo (Chor y Manova, 2012)¹⁶⁷ en tanto que se ha comprobado empíricamente que uno de los pilares para la internacionalización de las empresas es la financiación. Asimismo, las instituciones informales están llevando a cabo una promoción más bien nula en el proceso de financiación. Por ende, se concluye

¹⁶⁶ BERMAN, N.; HÉRICOURT, J.: "Financial Factors ...", op. cit., p. 17 y ss.

¹⁶⁷ CHOR, D.; MANOVA, K. "Off the Cliff ...", op. cit.

que las políticas y comportamientos de las instituciones formales dirigidas a promover sistemas de financiación a las empresas tendrán incidencia directa en los procesos de expansión internacional.

Proposición 3: *La existencia de instituciones que promocionen redes de relaciones a escala mundial favorece la internacionalización de las empresas.*

Actualmente el sistema de *networking* a escala mundial ha evolucionado mucho gracias al desarrollo de los sistemas de comunicación. Las empresas entrevistadas han tenido un largo procedimiento de expansión internacional y en sus inicios los sistemas de comunicación no estaban tan avanzados. Sus experiencias fueron las siguientes:

“En el año 95, recibimos una invitación por parte de la Cámara de Comercio de Varsovia, en la que pedían fabricantes de hilo procesado. Dado lo difícil que veíamos la internacionalización, tiré los papeles a la basura. Después recapacité: no había apenas competencia, ¿Por qué no intentarlo? Esta invitación sirvió como un punto de partida a internacionalizarnos. Llegamos a hacer unas ventas de más del 40% al exterior, y todo gracias a las ferias a las que nos invitaron a formar parte las instituciones de Polonia.” (CB).

“En mi época no funcionaba muy bien el sistema institucional español dirigido a promocionar redes de relaciones a escala mundial: yo he sido quien he tenido que hacer contactos con las industrias para poder sacar adelante mis empresas. No sé si ha sido culpa de un fallo en la gestión, o que realmente costaba encontrar estas ayudas. En cambio, allí en Chile nuestra llegada fue como gloriosa, una entrada triunfal: el país entero se movilizó realizando actos dirigidos a recibirnos, con lo que pudimos establecer buenas redes de contactos.” (CC).

Gracias a la experiencia de todos los participantes se pudo contrastar que las redes de relaciones a escala internacional vienen desde años forjándose gracias a viajes, cámaras, ferias, y eventos. Desde la experiencia de estos, se ha podido comprobar que los esfuerzos en el estado español han sido desde hace años bastante pobres en este sentido. No obstante, los entrevistados también refirieron a cómo funciona en la actualidad este sistema:

“El ICEX realiza programas de viajes a Cámaras en algunas regiones, como Méjico. Este hecho es muy productivo, ya que de este modo puedes hacer una red de relaciones que te ayude a impulsar tu empresa. Aun así, es lo único que nos ha dado nuestro país de origen. Triste pero cierto.” (CB)

“Bastantes empresas para las que trabajamos se han visto beneficiadas por ayudas de las instituciones hacia la promoción de redes de relaciones a escala mundial: como por viajes gratuitos, ferias, etc. Eso sí: debo destacar que en pequeñas empresas estas ayudas se notan mucho. Para una gran empresa esta ayuda, aparte de que no se suele conceder, es ridícula. Las instituciones españolas no se preocupan de ayudar a las grandes empresas en este rol. (CD)

CB y CD consideran de suma importancia todo tipo de eventos en los que desenvolver el *networking*; por su parte, CA ha basado esta actividad mediante el sistema de comunicaciones:

“De ayudas en este aspecto no te puedo contestar absolutamente nada, ya que ni las hemos olido. Igualmente, debo decir que como ya he referido bastantes veces, nos basamos en la búsqueda de oportunidades: en la persecución de distintos posibles socios. Las redes sociales y el sistema de comunicaciones actual es clave en nuestro éxito. Este año, gracias a esto hemos podido operar en Singapur, adquiriendo la liga de Malaysia. (CA).

*“Gracias al *networking* que ejercimos en USA pudimos llegar a acuerdos con Woody Allen para ocuparnos de sus películas; nuestras oportunidades solo llegan mediante la eficacia que nos proporcionan las redes sociales/ internet. (CA)*

Las cuatro empresas participantes son coincidentes en cuanto a la importancia que ha tenido el *networking* en el éxito de sus negocios:

*“El *networking* es el corazón de nuestra compañía: sin él no podríamos realizar absolutamente nada. Somos una compañía de servicios por lo que sin clientes a los que proporcionar estos estamos perdidos.” (CD)*

“Cuando buscas expandirte por todo el mundo lo que necesitas es una base de contactos sólida, que pueda ayudarte a sobrevivir en un país desconocido ya no sólo hablando a nivel de clientes, sino en cualquier problema que puedas tener cualquier contacto puede ser una pieza clave: ministros, diplomáticos... todo vale” (CC)

Por tanto, nos encontramos ante dos posibles ejes: de un lado, el sistema de *networking* más novedoso, donde las telecomunicaciones tienen un papel clave, y por otro lado el sistema más tradicional, que es la organización de eventos para poder forjar estas relaciones comerciales. Como se refleja en las afirmaciones, todos los participantes se mostraron de acuerdo en que esto influía notablemente en sus decisiones de internacionalización, aunque no es el elemento más determinante en el que deban focalizarse las instituciones, siendo otros como el exceso de regulación y dispersión normativa o el acceso a la financiación más requeridos de atención institucional.

Muchos estudios que parten de la teoría de redes como los de Axelsson y Johanson, Coviello y Munro, Johanson y Mattson (1992, 1997, 1998), llegan a la conclusión de que la entrada en nuevos mercados depende en gran parte de las redes que las empresas tengan establecidas en el exterior; y lo que es más, de que las redes influyen desde el momento en el que una empresa decida empezar a internacionalizarse, tal y como indica Ellis (2000). Por lo tanto, no nos hemos distanciado considerablemente de la evidencia empírica recogida anteriormente. No obstante, habrá que hacer referencia a dos hechos comprobados: el primero es el hecho que las instituciones formales pueden incidir en las redes, y por consiguiente en el desarrollo internacional de las empresas favoreciéndolo, aunque estas adoptan un rol secundario. El segundo hecho es que instituciones informales como son la comunicación y la cultura tienen un peso mayor que las instituciones formales en el desarrollo de redes de relaciones.

Proposición 4. La existencia de instituciones formales que favorezcan el desarrollo de la tecnología favorece la internacionalización de las empresas

En cuanto al desarrollo tecnológico, tal y como se ha comentado anteriormente se puede ver desde el punto de vista intangible, esto es, desde los esfuerzos que realizan las instituciones para promover conocimiento y gestionarlo, pudiendo avanzar en este sentido. En este aspecto, señalaba CC:

“Ante todo es ideal que el desarrollo de la tecnología empiece desde abajo: desde el estudio en la ciencia y la innovación. En Paraguay pudimos comprobar que lamentablemente incluso doctores estaban mal formados académicamente hablando. Hay problemas en la gestión de los conocimientos que las instituciones deberían fomentar. Esto también nos sucedió en Sao Paolo. Ya no solo perjudica al desarrollo de tecnología, sino que nos deja ante problemas en la contratación de personal.” (CC)

Por tanto podemos ver como CC conectaba este esfuerzo de las instituciones a promover el conocimiento como causa directa de problemas en la tecnología local, afectando a la internacionalización de la empresa no sólo desde ese punto de vista, sino que también tiene un choque colateral con los problemas que les ocasiona en la gestión de Recursos Humanos. CC comentó que en la gestión de Recursos Humanos que realizaron, contaron tanto con *head-hunters*, como con el personal propio del país de origen, enviándolo a las sucursales internacionales.

Los demás participantes se mostraron de acuerdo en este aspecto, con los mismos problemas en la gestión de Recursos Humanos. CA basó su sistema de gestión de Recursos Humanos en dos líneas: por un lado, una línea del personal con poca formación se contrataba en cada país donde se establecían, y por otro lado una línea a nivel global, mediante la movilidad geográfica de sus trabajadores más cualificados.

Por su parte, CD comentaba:

“Hay países donde las instituciones han invertido mucho en base tecnológica: de nuestra experiencia, hemos visto que esto se ha llevado más a cabo en Estados Unidos, aunque a nivel europeo, debe destacarse Alemania y Francia: las instituciones han subvencionado los avances tecnológicos. Esto no solo pone a las empresas de estos países en un lugar más competitivo, sino que hace que sigan invirtiendo en I+D para seguir reinventándose.” (CD).

Por lo que refiere al aspecto más tangible de la tecnología, las cuatro empresas entrevistadas compartían el hecho de que la tecnología es un factor clave a la hora de internacionalizarse, y que las instituciones, mediante sus mecanismos respectivos

deberían mostrarse más activas respecto la promoción de la tecnología. En este sentido, comentaban:

“Es evidente que una estructura tecnológica avanzada favorece el proceso de internacionalización. África es el continente donde menos avanzada está la tecnología. Desde tecnología tan simple como es internet, como es de suponer, aún no está generalizada. Las instituciones mundiales llevan años intentando invertir para favorecer la tecnología en este continente, intentando reducir la brecha tecnológica que persiste, aunque deberían realizar más esfuerzos. Estos son insuficientes.” (CA)

“En países como Turquía, las embajadas realizan muy pocas ayudas a las empresas multinacionales de servicios; en cambio, en el oriente medio pudimos ver como la inversión en tecnología se disparaba a niveles muy superiores.” (CD)

CC, a partir de una experiencia personal suya, incluso explicó un ejemplo en el que no sólo no se contribuía a generar tecnología, sino que pudiéndola obtener de países extranjeros, esta se veía racionada. Aunque podría clasificarse como una barrera al comercio internacional, no la hemos categorizado como tal, ya que el transporte de esa tecnología no constituía una transacción mediante la cual hiciera un negocio, sino que era el medio para que la empresa pudiera operar:

“En plantaciones Argentinas vimos cómo había una restricción descomunal a la tecnología por parte de las instituciones: nuestras exportaciones iban hacia Oregón, y debían ser igual a las importaciones. Allí no teníamos la maquinaria necesaria, por lo que necesitábamos adquirir una mejor maquinaria del exterior. No solo nos vimos desprovistos de ayuda, sino que se nos estaba negando la posibilidad de adquirir maquinaria para realizar nuestras actividades ordinarias.” (CC)

“La única ayuda que nos ha sido concedida ha sido europea, para temas de investigación, en Francia: toda la modernización del audiovisual en parte ha

sido subvencionada.” Hay gente que sí vive de esto, así que no sé si es que no sabemos hacerlo o qué.” (CC)

De todo esto se puede percibir claramente cómo se insta a las instituciones formales a hacer esfuerzos en tecnología desde abajo, desde la educación, y se refleja que la educación no sólo afecta a la tecnología futura, sino a un problema de recursos humanos presente. Además de la correcta educación, la creación de un mecanismo de incentivos a la investigación algún día tendrá como recompensa el progreso técnico, por lo que debe ser replanteado por las instituciones en aras de mejorar los procesos de internacionalización empresarial. Por tanto, nos hemos mantenido en la línea de estudios los (Autio E., Sapienza H. J., Almeida J., 2000).

No obstante, si bien las instituciones que hacen esfuerzos por mejorar la tecnología empresarial contribuyen notoriamente a la consolidación de ese proceso de internacionalización, puede afirmarse en base al presente estudio que la tecnología no es la condición *sine qua non* que dirige el proceso de internacionalización de una empresa. Queda a la vista que ninguno de los participantes ha recibido apoyos institucionales en el aspecto tecnológico, y no por ello ha desistido de su proceso de internacionalización. Sin embargo, otros aspectos como la regulación o la financiación sí que han condicionado la toma de una decisión de expansión.

5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

5.1 Conclusiones.

Tras la elaboración del presente estudio exploratorio en el que se ha comparado la experiencia de cuatro empresas multinacionales con origen de todas ellas en la ciudad de Barcelona, se puede discernir la importancia o el rol que adquieren las instituciones formales, las cuales han sido la variable independiente en dicho estudio.

En consonancia con los resultados, debe destacarse en primer lugar que la regulación y normativa que se establece por parte de las instituciones formales (aunque también informales), tanto por parte del país de origen como el de destino, resulta uno de los parámetros clave que limita la internacionalización de las empresas. Dicha regulación tendrá incidencia tanto en la toma de decisión de en qué países va a instaurarse la actividad de la empresa, como en la decisión de cómo va a gestionarse el correcto conocimiento y adecuación a la normativa del país de destino (y los costes que ello conlleva).

En segundo lugar, respecto a la promoción de la financiación por parte de dichas instituciones, se llega a la evidencia de que esta, junto con la regulación son los dos pilares claves en el proceso de desarrollo internacional de la empresa. Las redes de relaciones constituyen otro pilar básico para el desarrollo de las empresas, y sin una red de relaciones sería imposible proceder a la internacionalización de las empresas, aunque como se ha demostrado las empresas pueden gestionar este aspecto sin la ayuda de las instituciones formales, ganando peso las instituciones informales en este ámbito.

Por último, la tecnología es imprescindible en el avance de las empresas, y las instituciones formales tienen la capacidad de poder promover el desarrollo tecnológico al que apelan las empresas. No obstante, este aspecto quedará en un tercer plano por detrás del aspecto regulatorio y la financiación, ya que no es un aspecto que acabe influyendo totalmente en una decisión de internacionalización, esto es, las empresas con una buena base de financiación y un entorno normativo favorable tendrán posibilidad de desarrollar la tecnología que les sea requerida, pero no a la inversa.

5.2 Implicaciones.

En la publicación del presente estudio, se insta a las instituciones formales a centrar sus esfuerzos en crear un clima de negociación internacional que le sea favorable a las empresas (focalizándose, claro está, en su proceso de internacionalización).

Tal y como hemos podido ver en el marco teórico y después hemos contrastado empíricamente, actualmente el mercado está regulado en exceso y de forma muy dispersa, por lo que las instituciones deberían guiar el Derecho Internacional Económico en aras de garantizar el comercio internacional y el crecimiento económico fomentando los mecanismos de *soft law* anteriormente descritos, pero fijando unos principios básicos globales. Además, deberán guiar a las empresas garantizándoles en todo momento información sobre cualquier tipo de fenómeno que pueda tener incidencia en su proceso de internacionalización.

Como segundo punto en la agenda institucional mundial deberá estudiarse y llevarse a cabo un replanteamiento presupuestario para la creación de sistemas de financiación a las empresas, principalmente a través de la colaboración del gobierno de cada país de origen/destino, y de sus pertinentes instituciones financieras. De este modo, deberán generarse alternativas al modelo de financiación bancaria existente, que colocan al banco siempre en posición de superioridad frente a las empresas.

En resumen, se deberá perseguir en desarrollo de la tecnología desde el pilar más básico (que como se ha referido anteriormente es la educación), y deberán establecerse modelos de incentivos a la investigación y el desarrollo.

Por último, con el fin de promocionar las redes relacionales, sería óptimo continuar invirtiendo en la organización de eventos, ferias, convenciones, cursos, o cualquier tipo de mecanismo que ayude a forjar relaciones a escala mundial, facilitando así el proceso de internacionalización de las empresas.

La presente investigación sin embargo no se encuentra exenta de limitaciones. Primero, por el ámbito geográfico elegido donde se ha realizado el estudio, Barcelona, una de las

ciudades con el mayor peso en el desarrollo económico nacional, con un importante entramado empresarial y con una mentalidad histórica orientada al comercio. Segundo, las empresas seleccionadas se comenzaron a internacionalizar en la misma época (aunque a diferente ritmo), y tercero, todas tuvieron –relativamente– unos cómodos inicios, debido a que estos directivos provenían de familias muy asentadas en el mundo del *business*. Con el objetivo de poder generalizar analíticamente a la totalidad de empresas a nivel mundial, se propone asimismo llevar a cabo la presente investigación seleccionando empresas con un proceso de internacionalización iniciado en distinto momento histórico (algunas empresas recientemente internacionalizadas, por ejemplo), de otras regiones a nivel estatal y mundial, y con unas condiciones de inicio en el mundo empresarial distintas.

A pesar de los inconvenientes expuestos, este estudio proporciona la evidencia que la regulación y normativa de las instituciones formales inciden en las condiciones de mercado, y en el proceso de internacionalización de las empresas.

6. REFERENCIAS

Documentos

- Convenio de Viena sobre el Derecho de los Tratados, adoptado en Viena el 23 de mayo de 1969.
- U.S. Trade Act of 1974.
- Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano.
- Directiva 97/5/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de enero de 1997, relativa a las transferencias transfronterizas.
- Reglamento (CE) nº 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.
- Reglamento (CE) nº 2560/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de diciembre de 2001, sobre los pagos transfronterizos en euro
- Reglamento (CE) nº 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).
- Reglamento (UE) nº 654/2014 que modifica el Reglamento (CE) nº 3286/94, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio.
- Ley 11/1983 de 16 de agosto, sobre medidas financieras de estímulo a la exportación.
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889, texto de la edición del Código Civil mandada publicar en cumplimiento de la Ley de 26 de mayo último.
- Real Decreto 677/1993, de 7 de mayo, aprobando el Reglamento de procedimiento para la concesión de apoyo oficial al crédito a la exportación mediante Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses.

- Ley 9/1999, de 12 de abril, por la que se regula el régimen jurídico de las transferencias entre Estados miembros de la Unión Europea.
- Resolución 2102(XX) de la Asamblea General, de 20 de diciembre de 195, relativa al examen de medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del Derecho internacional privado con miras, en particular, fomentar el comercio internacional.
- Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Jurisprudencia

- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea, de 9 de noviembre de 2000, asunto C-357/98 (*Yiadom*).

Doctrina

- AXELSSON, B. ; JOHANSON, J.: “Foreign market entry. The textbooks vs. The network view”, en: AXELSSON, et. al. “*Industrial networks: A new view of reality*”, Londres, 1992.
- CARREAU, D.; JULIARD, P.; FLORY, TH.: “*Droit International Économique*”, 3ª ed., París, 1990.
- CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G. A. “*Born global firms: A new international enterprise.*” New York, 2009.
- CECIL NORTH, D.: “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”, Cambridge, 1990.
- DIEZ DE VELASCO, M.: “*Instituciones de Derecho Internacional Público*”, 18ª ed., Madrid, 2013.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C.; ARENAS GARCÍA, R.; MIGUEL ASENSIO, P.A.: “*Derecho de los Negocios Internacionales*”, 4ª ed., Madrid, 2013.
- JOHANSON, J.; MATTSON, L.: “Internationalization in industrial systems. A network approach”, en: HOOD, N.; VALHNE, J.: “*Strategies in global competition*”, Londres, 1988.

- KUCZYNSKI, P.: “Explicando el contexto”, en KUCZYNSKI, P.; WILLIAMSON, J. (eds.): *“Después del Consenso de Washington. Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina”*, Lima, 2003.
- MERCADO, A., et. al.: *“Inversión extranjera directa tecnología y recursos humanos en los países en desarrollo”*, 2008.
- PAUL, J.R.: *“Es realmente libre el libre comercio?”*, Los Andes, 2006.
- PONS JACKSON, J. H.: *“The World Trading System: Law & Policy of International Economic Relations”*, 2ª ed., Cambridge, 1997.
- RAFOLS, X.: “Les relacions econòmiques internacionals: plantejaments generals”, en ABELLÁN HONRUBIA, V. (dir): *“Nocions bàsiques de Dret Internacional Públic per a les diplomatures de Ciències Empresarials i de Gestió i Administració Pública”*, 2ª ed., Barcelona, 1996.
- SCHOTTER, A.: *“The economic theory of institutions”*, Cambridge, 1981.
- STERN, N. y STIGLIZ, J.: “New role for Government”, en MALINVAUD, E., et. al.: *“Development Strategy and Management of the Market Economy”*, Oxford, 1998.
- TEMIN, P.: *“A Market Economy in the Early Roman Empire”*, Princeton, 2001.

Artículos de revista

- AGUILAR NAVARRO, M.: “Ensayo de delimitación del Derecho Internacional Económico”, *Universidad Complutense*, Madrid.
- ALDRICH, H.; ZIMMER, C.: “Entrepreneurship through social networks”, en: SMILOR, R.; SEXTON, D.: *“The art and science of entrepreneurship”*, Nueva York, 1986.
- AMITI, M; WEINSTEIN, D.E.: “Exports and Financial Shocks.” *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 2009.
- ANDERSSON S.: “Internationalization in different industrial contexts”. *Journal of Business Venturing*, 2004.
- AUTIO E., SAPIENZA H.J., ALMEIDA , A.: “Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth”, *Academy of Management Journal*, 43, 2000.

- BELL, J.; CRICK, D.; YOUNG, S.: "Small firm internationalization and business strategy. An exploratory study of knowledgeintensive and traditional manufacturing firms in the UK.", *International Small Business Journal*, 22, 2004.
- BERMAN, N.; HÉRICOURT, J.: "Financial Factors and the Margins of Trade: Evidence from Cross-Country Firm-level Data." *Journal of Development Economics*, 2010.
- BURGOS SILVA, G.: "Estado de Derecho y desarrollo económico: aportes y limitaciones de los análisis neoinstitucionales", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 12-13, 2002.
- CALVO, A.; PAÚL, J.: "El proceso de globalización y la intervención del estado en la economía", *La Globalización de la economía*, 1999.
- CANAL FORGUES, E.: "Le système de reglement des différends de l' OMC", *La réorganisation mondiale des échanges*, Paris, 1996.
- CATAÑO, J.F.: "Las instituciones y la teoría neoclásica de los precios. Comentarios a una idea de Ronald Coase", *Revista de Economía Institucional*, 20, 2009.
- CHICHARRO, A.: "El carácter de soft law de los instrumentos internacionales sobre desarrollo sostenible", Congreso Internacional de Estudios del Desarrollo Desafíos de los Estudios del Desarrollo, 2012.
- CHOR, D.; MANOVA, K. "Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis", *Journal of International Economics*, 2012. *los Estudios del Desarrollo*, 2012.
- COASE, R.: "The nature of the firm", *Económica*, 4, 1937.
- CONTESSI, S.; DE NICOLA, F.: "The Role of Financing in International Trade during Good Times and Bad", *Federal Reserve Bank of St. Louis*, 2012.
- DAHLMAN, C.: "The problem of externality", *Journal of Law and Economics*, 22, 1979.
- DAVEY, W.J.: "The WTO: Looking Forwards", *Journal of International Economic Law*, 9, 2006.
- DE SOLLA PRICE, D.: "Notes towards a Philosophy of the Science/Technology Interaction.", *Rachel Laudan*, 1984.
- ELLIS, P. "Social ties and foreign market entry", *Journal of International Business Studies*, 2000.

- ESTEVE PARDO, J.: “La regulación de la economía desde el Estado garante”, *La Autonomía municipal, administración y regulación económica, títulos académicos y profesionales*, Barcelona, 2007.
- GONZÁLEZ, P.: “Los ajustes fiscales en frontera y la cláusula del trato nacional”, *Primera Jornada de Comercio Exterior*, 2012.
- HARRIS, S.; WHEELER, C.: “Export Market Development Activity: Entrepreneur Relationships As Exchange Opportunities”, *International Business Review*, 2005.
- ILLESCAS ORTÍZ, R.: “El Derecho uniforme del comercio internacional y su sistemática”, *Revista de Derecho Mercantil*, 1993.
- KNIGHT G.A., LIESCH P.W.: “Information internalisation in internationalising the firm”, *Journal of Business Research*, 55, 2002.
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C.: “La ley aplicable al contrato de transporte internacional según el Reglamento Roma I”, *Cuadernos de Derecho transnacional*, 2012.
- MADSEN, T. K.; SERVAIS, P. “The internationalization of born globals: An evolutionary process?” *International Business Review*, 6, 1997.
- MANOVA, K.: "Credit Constraints, Equity Market Liberalizations, and International Trade.", *Journal of International Economics*, 2008.
- MARTÍNEZ RANGEL, R.; SOTO REYES GARMENDIA, E.: “El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina”, *Política y Cultura*, 37, 2012.
- MATTHEWS, R.C.O.: “The Economics of Institutions and the Sources of Growth”, *The Economic Journal*, 96, 1986.
- MIAJA DE LA MUELA, A.: “Ensayo de delimitación del Derecho Internacional Económico”, *Anuales de la Universidad de Valencia*, Valencia, 1971.
- RAPALLIN, L.: “Evolución del “Ius Mercatorum” como fuente del derecho internacional privado del comercio”, *Universidad Nacional de La Plata*, 2011.
- ROSENBERG, N.: “The Direction of Technological change: inducement mechanisms and focusing devices”, *Perspectives on Technology*, 1976.
- VARGAS HERNÁNDEZ, J.G.: “Análisis de fundamentos de la teoría institucional”, *Revista Digital Universitaria*, 8 , 2005.

- VILLAR LÓPEZ A.: “Alianzas estratégicas para la internacionalización: Estado de la cuestión.”, *El comportamiento de la empresa ante entornos dinámicos*, Vitoria, 2007.

Artículos de revista de publicación anticipada *on line*

- ANDERSEN, O.: “On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis.”, *Journal of International Business Studies*, 2012, en línea: <http://www.palgravejournals.com/jibs/journal/v24/n2/pdf/8490230a.pdf>.
- COVIELLO, N.; MUNRO, H.: “Network relationships and the internationalization process of small software firms”, *International Business Review*, 1997, en línea: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593197000103>
- GRANÉ, P.: “Guía práctica de solución de diferencias en la OMC”, *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*, 2008, en línea: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3637/S2008846_es.pdf?sequence=1
- HERNÁNDEZ SALAS, J.E.: “Los retos, desafíos e implicaciones globales de la política comercial de Estados Unidos”, 2002, en línea: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/HernandezSJE/cap4.pdf>
[última consulta el 05.04.2016]
- MIRÓ ROCASOLANO, P.: “El concepto de «institución»”, *Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas*, en línea: <http://www.eumed.net/cursecon/1/instconcepto.htm>
- MOKY, J.: “Thinking about Technology and Institutions”, *Northwestern University*, 2002, en línea: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/macalester3.PDF>
- SALDOMANDO, A.: “La cooperación en gobernabilidad”, *Instituto Internacional de Gobernabilidad*, 2002, en línea: <http://www.iigov.org/documentoa/tema1/docu0098.htm>
- URUEÑA GUTIÉRREZ, B.: “La intervención pública en la promoción del desarrollo regional”, en línea: http://www.jcyl.es/jcyl/cee/dgeae/congresos_ecoreg/CERCL/41210.PDF

Documentos *on line*

- “10 Puntos del Consenso de Washington”, *Contra Peso Info*, en línea: http://contrapeso.info/2004/10_puntos_del_consenso_de_washington
- “Aduanas”, *Dirección de Aduanas de Uruguay*, en línea: <http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2653/8/innova.front/formalidades-aduaneras.html>
- “¿Cómo funciona el cheque”?, *Cámara de Comercio de España*, en línea: <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/1d819a33-b6d5-400b-b729-b8b59847afe7>
- “Medidas de defensa comercial”, *Ministerio de Comercio y Competitividad*, en línea: <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-defensa-comercial/paginas/antidumping.aspx>
- “Módulo de formación sobre el sistema de solución de diferencias”, *Organización Mundial del Comercio*, en línea: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c1s4p1_s.htm