

V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires, 2010.

# **LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL.**

Castillo Argañarás Luis Fernando.

Cita:

Castillo Argañarás Luis Fernando (2010). *LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL*. V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-036/356>

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

**V CONGRESO LATINOAMERICANO DE CIENCIA POLITICA  
ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE  
CIENCIA POLÍTICA**

**AREA: RELACIONES INTERNACIONALES.  
PROBLEMAS DE AGENDA INTERNACIONAL**

**LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN EL  
ESCENARIO INTERNACIONAL**

**Por Luis F. Castillo Argañarás  
(Investigador del CONICET/UADE)**

**Buenos Aires, 28 al 30 de julio de 2010**

## ABSTRACT

El objetivo de esta presentación es analizar el rol de las Corporaciones Transnacionales (CTN) en los “procesos internacionales”. En ese sentido nos centraremos en el papel de las CTN en la Organización Mundial del Comercio y en el ámbito de las inversiones extranjeras. Teniendo en cuenta el retraimiento del Estado, surgen los siguientes interrogantes ¿Cómo influyen las CTN en los procesos internacionales? ¿Cuáles son las perspectivas a futuro?

## I. INTRODUCCIÓN

Algunos autores señalan que el “estadocentrismo” es aún la norma en las relaciones internacionales, en la política económica internacional y en la macrosociología” (Sklair, 2003:24). Sin embargo las corporaciones transnacionales (CTN) han impactado en la escena internacional en tres ámbitos: 1) participación en la “gobernanza mundial”; 2) en el desarrollo de un “derecho global sin Estado” (Teubner), traducido en la regulación privada de algunas esferas de la actividad trasnacional; 3) una activa labor en el “proceso internacional” (Remiro Brontons, 2007:280).

En los países industriales de Occidente la empresa privada ha sido el principal instrumento de desarrollo económico y cambio social, desde la Revolución Industrial hasta nuestros días (Vítolo, 2003: 27). Las CTN juegan un determinado rol en los procesos internacionales. EE.UU, Japón y la UE nuclea al 90 % de las CTN. Estas se están abriendo paso en el entramado internacional haciendo surgir un Estado minimalista o “*Soft – State*”. El Estado está siendo reemplazado por actores globales en los que reside el poder político, económico y normativo; ya que tradicionalmente son los Estados quienes tienen el monopolio de la legitimación activa para demandar a otros Estados ante tribunales internacionales y la facultad de negociar los tratados internacionales.

El objetivo de esta presentación es analizar el rol de las CTN en los “procesos internacionales”. En ese sentido nos centraremos en el rol de las CTN en campo de las inversiones extranjeras, las telecomunicaciones satelitales y la Propiedad Intelectual. Teniendo en cuenta el retraimiento del Estado, surgen los siguientes interrogantes ¿Cómo influyen las CTN en los procesos internacionales? ¿Cuáles son las perspectivas a futuro?

## II. EL GLOBALISMO EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA VISIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL

Beck señala que “el término *globalización*, actualmente omnipresente en toda manifestación pública, no apunta precisamente al final de la política, sino simplemente a una *salida de lo político* del marco categorial del Estado nacional” (2004:15), mientras que Held y McGrew estiman que “la globalización remite a un cambio o transformación en la escala de la organización humana que enlaza comunidades distantes y expande el alcance de las relaciones de poder a través de regiones y continentes de todo el mundo” (2003:13), y agregan que “el concepto en sí mismo no es nuevo. Sus orígenes se remontan al trabajo de muchos intelectuales del siglo XIX y principios del XX, desde Karl Marx y sociólogos como Saint – Simon hasta especialistas en geopolítica como Mac Kínder, los cuales reconocieron que la modernidad estaba integrando al mundo” . (2003:13) En ese sentido puntualizan que “la conciencia pública de la globalización se acentuó espectacularmente recién en los años noventa.” (2003:14).

Jorge Saborido explica muy bien cuando señala que entre los planteos que realizan David Held y Anthony McGrew sobre la globalización está el debate, entre otros, sobre “la cuestión de la subsistencia o no del Estado – Nación en el nuevo escenario mundial” (2002:38).

Aguilar Villanueva señaló que el “Estado – Nación es un producto histórico, una creación humana, condicionada por ciertas circunstancias de la vida asociada y en respuesta a ellas. Es una especie del género “asociación política”, es decir, una de las formas que ha tomado la convivencia social, cuando para poder integrarse, estabilizarse, mantenerse y sobrevivir ha debido organizarse mediante normas de vigencia general y el establecimiento de poderes generales. Específicamente, el Estado – Nación es la forma que tomó la asociación política, a partir del siglo XVI.” (1998:41).

David Held y Anthony MacGrew consideran que “dentro de la teoría de las relaciones internacionales, ha sido el “realismo” el que más sistemáticamente ha explorado las implicancias que para los asuntos internacionales tiene que concebir el Estado como principal elemento de la política” (2003:27), y “en el contexto de un sistema global de Estados, el realismo concibe al Estado como una entidad unificada cuyo principal empeño es promover y defender su interés nacional. En su forma más simple, la posición realista considera al Estado como un vehículo para garantizar el orden nacional e internacional mediante el ejercicio del poder nacional.” (2003:27).

En la actualidad autores como Sklair enseñan que existe una sociología del sistema global donde si bien no se puede ignorar al Estado – Nación existen las prácticas transnacionales (PTN) (2003:26). La corporación transnacional (CTN) “es el locus mayor de las practicas económicas transnacionales”. (2003:26). Así, el Estado – nación “es el punto de referencia espacial para la mayoría de las practicas transnacionales cruciales que van a maquillar las estructuras del sistema global, en el sentido de que las

prácticas más transnacionales intersectan en países particulares y están bajo la jurisdicción de Estados Nación particulares.” (2003:27).

Fulvio Attinà estima que “si el Estado nacional pierde la autonomía y la capacidad de generar políticas con las que transformar las demandas de los ciudadanos en disposiciones o bien si el Estado se convierte en algo “demasiado pequeño” para producir y controlar decisiones que solo pueden ser tomadas a un nivel más alto, esto quiere decir que existe un sistema político más amplio, en el cual se sitúa la realización de los principios de legitimación de las decisiones que se toman” (2001:78), y agrega “se trata de estudiar formas posibles de democratización del sistema de los Estados y del sistema global en su complejidad” (2001:78). Attinà puntualiza que la democratización del sistema internacional se basa “en la realización de las condiciones que permitan el ejercicio de los derechos humanos fundamentales individuales y colectivos, los derechos civiles y políticos, los derechos económicos y sociales, los derechos culturales o los derechos ambientales.” (2001:79).

Held y McGrew consideran que los globalistas pondrían en cuestión muchos aspectos del análisis realista. (2003:28). Así, citando a Young consideran que “la concepción tradicional del Estado, en la que este representa la unidad fundamental del orden mundial, presupone su homogeneidad relativa, es decir, que es un fenómeno unitario con un conjunto de propósitos singulares” (2003:28), y agregan “pero el crecimiento de las organizaciones y entes colectivos internacionales y transnacionales, desde las Naciones Unidas y sus organismos especializados hasta los grupos internacionales de presión y los movimientos sociales, ha alterado la forma y la dinámica tanto del Estado como de la sociedad civil. El Estado se ha convertido en un campo de batalla fragmentado de ejecución de políticas, penetrado por redes transnacionales (gubernamentales y no gubernamentales) así como por instituciones y fuerzas nacionales. Del mismo modo, la amplia penetración en la sociedad civil de fuerzas transnacionales ha alterado su forma y su dinámica”. (2003:28).

Para Pearson y Rochester “la mayor parte de los globalistas no han rechazado de plano el paradigma realista pero han buscado refinarlo y ampliarlo, estableciendo como premisa que las relaciones entre los gobiernos nacionales son solamente un hilo de la gran red que constituyen las interacciones humanas” (2000: 21), y agregan que “más que ver las relaciones internacionales a través de lentes realistas como simple contienda entre unidades nacionales forzadas por la preocupación dominante de la seguridad nacional, los globalistas perciben un conjunto más complejo de relaciones no sólo entre gobiernos nacionales (que en general están constituidos por burocracias competentes) sino también entre actores no estatales involucrados no solo en los asuntos de la guerra y de la paz sino también en temas tales como el bienestar económico y social.” (2000: 21) Resumiendo, estos autores, estiman que “los globalistas, a diferencia de los realistas, prefieren considerar un campo mucho más amplio de actores y aspectos en el estudio de las relaciones internacionales. Por su énfasis en la necesidad de constituir instituciones de cooperación internacional para manejar la interdependencia, los globalistas son considerados como los herederos de la tradición idealista y a veces se les conoce como los ‘neoliberales’.” (2000: 21).

Por su parte, en el Derecho Internacional se considera como sujetos de esta especialidad jurídica a “una entidad capaz de poseer derechos y obligaciones internacionales y que tengan capacidad para sostener una demanda en el ámbito internacional para sostener estos derechos (Brownlie1998: 57). Tradicionalmente, los Estados eran considerados los sujetos de derecho internacional por excelencia. No obstante, en la actualidad podemos leer opiniones como la de Malcolm Shaw, que señala “otro posible candidato para poseer personalidad internacional son las empresas o corporaciones transnacionales” (Shaw, 1997: 176).

Remiro Brotons reflexiona que más allá de la recurrente crisis del Estado, es todavía innegable su centralidad en la ordenación de las relaciones societarias internacionales, y por ende, en todo lo atinente al Derecho Internacional. Pero la índole transnacional de los problemas que acucian en nuestro tiempo ha provocado un poderoso efecto *llamada* sobre los actores no estatales en su potencial gestión” (2007:282). Este jurista señala que “el informe mundial de las inversiones de 2004 de la CNUD sitúa con sede en Estados Unidos, Japón y la UE, al noventa por ciento de las cien primeras corporaciones; entre las que no son del *Norte*, treinta y dos de las cincuenta primeras se encuentran en Asia. Pero su actividad se expande por todo el orbe, por un mundo con un índice de transnacionalidad tan agudo que autorizadas voces se preguntan si son las corporaciones transnacionales las que regulan el mundo” (2007: 279).

### **III. LA GLOBALIZACIÓN Y LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

Amartya Sen distingue dos perspectivas acerca de la globalización, entendiendo este fenómeno como una occidentalización global. La primera visión es optimista y es considerada como una maravillosa contribución de la civilización occidental al mundo. Esta perspectiva se remonta hacia acontecimientos relevantes siglos atrás ocurridos en Europa, como por ejemplo, el Renacimiento, la Ilustración y la Revolución Industrial. Estos hechos históricos trajó un standard de vida más alto en Occidente y estos logros se extienden por todo el planeta, siendo así, la globalización un regalo de occidente al mundo (Sen, 2002:1). Los sostenedores de esta lectura de la historia “tienden a sentirse molestos, no solo porque este gran beneficio está siendo visto como maldición, sino porque un mundo ingrato lo está subestimando y castigando” (Sen, 2002:1).

La segunda perspectiva que identifica Sen considera a la globalización como el dominio de Occidente, algunas veces visto como el imperialismo Occidental, “el diablo de la obra”. Conforme a esta visión, el capitalismo contemporáneo, conducido por las codiciosas y abusivas naciones occidentales en Europa y América del Norte, ha establecido reglas de comercio y relaciones empresariales que no sirven a los intereses de los pueblos más pobres del mundo. (Sen, 2002:1).

Luego de considerar estas dos posturas, Amartya Sen se interroga sobre si la globalización es una nueva maldición occidental. A lo cual responde que “no se trata de una maldición, durante miles de años, la globalización ha contribuido al progreso del mundo mediante los viajes, el comercio, la migración, la expansión de influencias culturales y la diseminación del conocimiento y el entendimiento (incluyendo la ciencia

y la tecnología). Esta inter – relación global ha sido a menudo muy productiva en el desarrollo de distintos países” (Sen, 2002:1); y agrega que “ella no puede ser tomada como el incremento de la influencia occidental. Sin lugar a dudas, el factor activo de la globalización ha estado situado a menudo lejos de Occidente” (2002: 1). En ese orden de ideas, considera que las influencias provienen de distintas latitudes y orígenes. La globalización es una “herencia global” (a global heritage). Cita a modo de ejemplo el algoritmo que es usado para solucionar en la actualidad problemas informativos, quien lo usa, quizás desconoce que la palabra algoritmo deriva del matemático árabe Mohammad Ibn Musa – al – Khwarizmi que vivió en la primera mitad del siglo IX. También el termino algebra deriva del título de su famoso libro Al- Jabr wa – al- Muqabilah, En ese sentido, Al- Khwarizmi es uno de los no occidentales que contribuyeron con sus trabajos al Renacimiento europeo, la Ilustración y la Revolución Industrial (Sen, 2002:2). Sen reflexiona que “occidente puede tener su crédito por los grandes logros que sucedieron en Europa y la europeización de América, pero la idea de la concepción occidental es una imaginativa fantasía” (Sen, 2002:2).

Sanchez Deza considera que “la medula de la idea de Amartya Sen se localiza en el momento cuando considera que el mismo principio se podría aplicar hoy, aunque en dirección contraria (de oeste a este). Por lo tanto, rechazar en la actualidad la globalización de la ciencia y la tecnología por representar la influencia de occidente y el imperialismo no sólo equivaldría a ignorar las contribuciones globales, provenientes de distintas partes del mundo, que sirven de sólido fundamento a la ciencia y tecnologías llamadas occidentales, sino sería una dudosa decisión práctica, dada la magnitud en la que el mundo entero puede beneficiarse del proceso” (Sánchez Deza, 2003: 44) y estima que “en el caso de las inversiones extranjeras directas (IED), no pueden ser rechazadas ipso facto, pues bajo ciertas circunstancias, pueden proporcionar importantes beneficios a los países receptores” (Sánchez Deza, 2003: 44). El mismo autor señala que el motor de la expansión mundial de las corrientes de inversión son las operaciones de las empresas transnacionales. (Sánchez Deza, 2003: 46).

En ese orden de ideas, en el informe mundial sobre las inversiones podemos leer que en la actualidad existen cerca de 82.000 TNC’s en el mundo, con 810.000 filiales extranjeras. Estas empresas juegan un rol creciente en la economía mundial (UNCTAD, 2009: xxi). Las primeras 100 TNC’s pertenecen en su gran mayoría al sector de producción de bienes. Así, General Electric, Toyota Motor Corporation y Ford Motor se encuentran entre las más grandes de las empresas de producción de bienes. Existen solo 26 empresas de servicios entre las 100 primeras en el año 2008 (contra las 14 existentes en 1993), con Vodafone Group y Electricité de France entre las principales. El sector primario de TNC’s como Royal Dutch/Shell Group, British Petroleum Company y ExxonMobil Corporation, ubicadas entre las primeras. (UNCTAD, 2009: xxi)

En el año 2009 “en el contexto de la crisis internacional, la IED se vió muy afectada en todas las regiones del mundo. Según estimaciones preliminares, la IED global cayó por segundo año consecutivo y llegó a 1,04 billones de dólares, lo que representa un retroceso del 39 % respecto del año anterior. A diferencia del 2008, cuando la IED solo se contrajo en los países desarrollados, en 2009 la crisis mundial afectó también las corrientes de inversión hacia las regiones en desarrollo y América Latina y el Caribe no fue la excepción, La recepción de IED en esta región alcanzó los 76. 681 millones de dólares, cifra que implica una disminución del 42 % respecto del record histórico alcanzado en 2008” (CEPAL, 2009: 11).

El informe de CEPAL señala que “la caída de la IED fue notoria en cada subregión de América Latina y el Caribe, a pesar de la diferente especialización productiva de cada una de ellas. Las corrientes de IED hacia América del Sur cayeron un 40 %, a 54. 454 millones de dólares. La reducción fue notoria en cada uno de los países que regularmente concentran la mayor parte de la IED recibida en la subregión; Argentina (50%), Brasil (42 %), Chile (16 %), Colombia (32 %) y Perú (31 %). Asimismo, las corrientes de IED hacia la República Bolivariana de Venezuela descendieron de 349 millones de dólares en 2008 a una salida neta de 3. 105 millones de dólares en 2009, sobre todo como resultado de las nacionalizaciones efectuadas durante el año” (CEPAL, 2009: 11). Así, Kundmüller Caminiti y Rubio Guerrero consideran que “diversas fuentes coinciden en que los inversionistas suelen estar expuestos a un riesgo mayor cuando llevan a cabo inversiones en territorio extranjero. Esto implica las eventuales asimetrías de poder frente a las autoridades locales, las dificultades para demandar al Estado receptor de la inversión cuando se vulneran sus derechos y el incremento de los costos de transacción inherente a la gestión de estos eventuales conflictos así como la posible falta de neutralidad e imparcialidad de las autoridades locales” (2006:69), y agregan que “también se suelen considerar los riesgos políticos emergentes, la inestabilidad jurídica, el declive de la competitividad y de los indicadores de desarrollo humano en el país receptor de la inversión, entre muchos otros factores que influyen los costos del flujo de inversiones a escala global” (2006:69).

Por ese motivo, los inversionistas buscan solucionar sus conflictos mediante mecanismos que los protejan de la parcialidad con que podrían actuar los Estados receptores de la inversión. Cobra importancia el Tribunal arbitral del Centro Internacional de Solución de Disputas relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial en el marco del Convenio sobre Arreglo de Disputas relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, suscripta en Washington en 1965.. Surge de esa manera una manifestación de la importancia de las CTN´s en “los procesos internacionales”; ya que se brindaría la posibilidad de que empresas demanden directamente a Estados. Siendo esto una novedad en el Derecho Internacional Público. El propósito de la Convención es promover las inversiones extranjeras privadas brindando un mejor ambiente para las inversión entre los inversionistas y los Estados receptores de la inversión.

Para acceder a un arbitraje en el CIADI se deben cumplir los tres requisitos establecidos en el Art. 25 (1) de la Convención:

- Que el Estado receptor donde esté ubicada la inversión y el Estado al que corresponde la nacionalidad del inversionista hayan ratificado la Convención del CIADI (competencia *ratione personae*)
- Que exista el consentimiento escrito de las partes de sometimiento al CIADI (competencia *ratione voluntatis*), y
- Que estemos frente a una disputa legal derivada directamente de una inversión (competencia *ratione materiae*)

De acuerdo al Art. 36 de la Convención, cualquier inversionista (por ejemplo una corporación transnacional) puede iniciar un arbitraje ante el CIADI mediante solicitud escrita dirigida al Secretario General conteniendo los datos referentes al asunto objeto de la controversia, a la identidad de las partes y al consentimiento de ellas al arbitraje.



En este marco, se produjo una revitalización de la cláusula Calvo. Esta “es una estipulación pactada en un contrato entre un extranjero y un gobierno, de acuerdo con la cual el extranjero conviene en no acudir al gobierno de su nacionalidad para que lo proteja en relación con cualquier conflicto que surja del contrato” (Jimenez de Aréchaga, 1985: 558). Mediante esta cláusula, las empresas privadas (inversionistas) renuncian a solicitar al Estado de su nacionalidad al ejercicio de la protección diplomática, habilitándose de esa manera el arbitraje para solucionar sus conflictos con los Estados receptores. Recordemos que la protección diplomática es un derecho de los Estados. En ese sentido, la Corte Permanente de Justicia Internacional, antecesora de la actual Corte Internacional de Justicia, en el año 1924 en el caso de las Concesiones Mavrommatis en Palestina señaló que “al asumir la causa de uno de sus súbditos y poner en marcha, en su nombre, una acción diplomática o una acción judicial internacional, un Estado valer, en realidad, su propio derecho, el derecho que tiene a hacer respetar las normas de Derecho Internacional en la persona de sus súbditos”. Remiro Brotons aclara que “entre las funciones clásicas de del Estado se encuentra la de proteger a sus nacionales en el extranjero” (Remiro Brotons, 2007: 846). Al renunciar el Estado a una de sus funciones clásicas y uno de sus derechos está renunciando a favor de una mayor participación de las corporaciones transnacionales en los procesos internacionales.

#### **IV. TELECOMUNICACIONES SATELITALES. PROYECTO DE TRIBUNAL DE DERECHO DEL ESPACIO.<sup>1</sup>**

En el plano de las actividades comerciales espaciales, donde las telecomunicaciones satelitales involucran un alto porcentaje de aquellas y existen grandes empresas que se dedican a las telecomunicaciones no cuentan en la actualidad con un mecanismo idóneo para solucionar sus controversias. En ese sentido, el Instrumento de Taipei sobre solución de controversias en materia de actividad comercial espacial, elaborado por la International Law Association, contiene un artículo que podríamos considerar novedoso:<sup>2</sup>

“Artículo 10. Acceso

1. Todos los procedimientos de solución de controversias especificadas en esta convención estarán abiertos a las Partes Contratantes
2. Los procedimientos de solución de controversias especificados en esta convención estarán abiertos a otros entes distintos a los Estados y organizaciones Internacionales intergubernamentales, a menos que la

---

<sup>1</sup> Este tema puede ser profundizado en Castillo Argañarás, Luis F. (2008), Comercio, Espacio y Telecomunicaciones Satelitales. Responsabilidad Internacional y Solución de Controversias. Editorial Dunken. Buenos Aires

<sup>2</sup> Texto original: “Article 10. Access

1. All the dispute settlement procedures specified in this convention shall be open to Contracting Parties

2. The dispute settlement procedures specified in this Convention shall be open to entities other than States and international intergovernmental organizations, unless the matter is submitted to the International Court of Justice in accordance with article 6”

cuestión sea sometida a la Corte Internacional de Justicia de acuerdo con el artículo 6”

Este artículo al referirse a “otros entes distintos a los Estados y organizaciones internacionales intergubernamentales” está haciendo referencia a corporaciones transnacionales que son las grandes empresas que actúan en el ámbito de las telecomunicaciones satelitales. Se brinda nuevamente la oportunidad a las CTN de intervenir en los “procesos internacionales”.

## **V. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL SISTEMA DE COMERCIO INTERNACIONAL.**

La negociación del Acuerdo Relativo a los Aspectos Comerciales de la Propiedad Intelectual (ADPIC) tuvo características particulares; ya que “los ‘negociadores’ del ADPIC no fueron los Estados, sino las organizaciones empresariales nacionales y, especialmente, transnacionales. En efecto, si se considera la negociación como ‘participar en la elaboración del texto de un tratado, proponiendo, discutiendo, contraofertando o aceptando propuestas para las cláusulas que han de componerlo’, resulta claro que los Estados nada tuvieron que hacer en ella. Más aún, puede afirmarse que las asociaciones empresariales también tuvieron a su cargo la ‘adopción’ del Acuerdo, entendida como el acto ‘en virtud del cual los negociadores expresan su acuerdo sobre dicho texto’ y consienten la redacción definitiva” (Lavopa, 2009: 109)

Lavopa, a quien seguimos en este punto, señala que en la negociación de ADPIC, “los grupos empresariales, lejos de ser el objeto pasivo de manipulación de los gobiernos, se constituyeron en agentes activos que tomaron la iniciativa, dieron forma y presionaron para la inclusión de la protección de los derechos de propiedad intelectual en el Acta final de la Ronda Uruguay” (2009: 109); y agrega que “desde esta perspectiva, no fueron las delegaciones oficiales quienes empujaron y moldearon el ADPIC, sino un grupo de 12 CEO de empresas multinacionales con base en los Estados Unidos con mentalidades similares, que representaban un amplio espectro de intereses estadounidenses en sectores relacionados con la propiedad intelectual, tales como las industrias química, informática, de entretenimiento, farmacéutica y de software, y que tuvieron éxito en ampliar sus intereses privados en derecho internacional público” (2009: 109);

## **VI. CONCLUSIONES GENERALES**

En Teoría de las Relaciones Internacionales no se puede dejar fuera del análisis al Estado; pero existen determinadas prácticas transnacionales que tienen a las CTN’s como eje de referencia. El Estado se ve penetrado por distintas fuerzas transnacionales que alteran su forma y dinámica. Estas prácticas de las corporaciones encuadran mejor en un estudio desde el punto de vista globalista; aunque no se puede rechazar del plan un análisis desde la teoría realista.

Tradicionalmente los Estados eran los únicos considerados como sujetos del Derecho Internacional; pero la actualidad señala que un posible candidato para adquirir personalidad internacional son las CTN's; ya que existen cerca de 82.000 en el mundo jugando un rol preponderante en la economía internacional y actuando con un rol activo en ámbitos que caen dentro de la subjetividad del Derecho Internacional.

En ese orden de ideas, es ejemplificativo el rol que tienen las corporaciones en el ámbito de las inversiones extranjeras que pueden actuar en pie de igualdad con Estados que demandan ante el CIADI. En el mismo sentido, existe una revitalización de la Clausula Calvo a favor de las empresas. También, en el ámbito de las telecomunicaciones satelitales las grandes empresas pueden demandar a Estados en el Tribunal proyectado por la International Law Association.

Una nueva faceta de las CTN's es intervenir en las negociaciones de tratados, situación tradicional de dominio de los Estados. No obstante, pudimos ver la influencia de las empresas en la adopción del Acuerdo Relativo a los Aspectos Comerciales de la Propiedad Intelectual (ADPICs).

La actual coyuntura internacional nos está evidenciando un retraimiento del Estado a favor de las corporaciones transnacionales como verdaderas titulares del poder en un mundo caracterizado por la globalización económica.

## **BIBLIOGRAFIA GENERAL**

AGUILAR VILLANUEVA, Luis F (1998), "El Futuro del Estado – Nación" en *Revista Argentina de Ciencia Política*, N° 2, diciembre de 1998. EUDEBA.

ATTINA, Fulvio (2001), *El Sistema Político Global*. Paidós. Buenos Aires.

BECK, Ulrich (2004), *Qué es la Globalización*. Paidós. Buenos Aires

BROWNLIE, Ian (1998), *Principles of Public International Law*. Clarendon Press. Oxford. UK.

CASTILLO ARGANARÁS, Luis F. (2008), *Comercio, Espacio y Telecomunicaciones Satelitales. Responsabilidad Internacional y Solución de Controversias*. Editorial Dunken. Buenos Aires

CEPAL (2009), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. Nueva York.

HELD, Davis y MCGREW, Anthony (2003), *Globalización/Antiglobalización*. Paidós. Buenos Aires.

JIMENEZ DE ARECHAGA, Eduardo (1985), "Responsabilidad Internacional" en SORENSEN, Max, *Manual de Derecho Internacional Público*. FCE. México

KUNDMULLER CAMINITI, Franz y RUBIO GUERRERO, Roger (2006), “El Arbitraje del CIADI y el Derecho Internacional de las Inversiones: Un Nuevo Horizonte” en *Lima Arbitration* N° 1

LAVOPA, Federico (2009), “La delgada línea entre ‘sujetos’ y los ‘actores’ del derecho internacional público en tiempos de la globalización. El caso de la Alianza transnacional de empresarios en la negociación del Acuerdo sobre Aspectos Relacionados con el Comercio de la Propiedad Intelectual (ADPOCS)” en PINTO, Mónica (2009), *Las Fuentes del Derecho Internacional*, Eudeba, Buenos Aires.

PEARSON, Frederic y ROCHESTER, J. Martin (2000), *Relaciones Internacionales. Situación Global en el Siglo XXI*. McGraw Hill. Colombia.

REMIRO BROTONS, Antonio, (2007); *Derecho Internacional*. Tirant Lo Blanch. Valencia. España

SABORIDO, Jorge (2003), *El Mundo Frente a la Globalización*. EUDEBA. Buenos Aires. 2002

SANCHEZ DAZA, Alfredo (2003), “Globalización e Inversiones Extranjeras Directas en el Mundo” en *APORTES, Revista de la Facultad de Economía. – BUAP*. Año VIII. N° 22.

SEN, Amartya (2002), “How to Judge Globalism” en *The American Prospect*. January 1, 2002.

SHAW, Malcolm, (1997) *International Law*, Cambridge University Press. UK.

SKLAIR, Leslie (2003), *Sociología del Sistema Global*. Gedisa. España.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD), (2009), *World Investment Report*. New York and Geneve.

VITOLLO, Daniel Roque (2003), *Manual Económico Jurídico de la Empresa y de las Inversiones Extranjeras*. Ad Hoc. Buenos Aires.