

CAPÍTULO PRIMERO

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y SUS EFECTOS EN EL DERECHO

Aleida HERNÁNDEZ CERVANTES*

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *La globalización económica y sus gestores*.
III. *Los efectos de la globalización económica en el derecho*. IV. *Reflexión final*. V. *Bibliografía*.

I. INTRODUCCIÓN

La forma tradicional de operar de los sistemas jurídicos nacionales está cambiando, al igual que la concepción dominante que se ha tenido respecto a su interpretación y entendimiento. Los procesos de globalización económica y sus gestores juegan un papel fundamental en esa transformación jurídica.

El derecho del Estado moderno se caracterizó, entre otras cosas, por considerarse el único derecho válido, partiendo del principio positivista de que el Estado tenía el monopolio de producción jurídica. No obstante que el objetivo consistió en invisibilizar cualquier otro tipo de derecho que emergiera de grupos sociales o centros de producción jurídica distintos al Estado, la realidad objetaba todo el tiempo dicha pretensión. Así lo hacen constar los sistemas jurídicos de los pueblos indígenas, los cuales, por ejemplo, han coexistido con el sistema jurídico del Estado durante mucho tiempo. Este fenómeno ya nos refería a la pluralidad jurídica que el Estado y la doctrina positivista se han negado a admitir, y cuando lo han hecho, ha sido sólo a partir de *su reconocimiento e inclusión* en su propio sistema jurídico.

Pero algo distinto a esto está sucediendo ahora, en términos de pluralidad jurídica: el activismo jurídico de muchos de los gestores y actores prin-

* Investigadora de tiempo completo en el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, y profesora de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Derecho de la UNAM. Correo electrónico aleidahc@unam.mx.

cipales de la globalización económica como el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio, entre otros, está ocasionando una pluralidad jurídica de fuente global y de corte neoconservador. Hemos denominado centros económicos de producción jurídica transnacional a aquellos centros económicos internacionales que reúnan ciertas características, principalmente la de producir normatividad cuyos efectos trasciendan la esfera del propio interés de cada centro, sino que afecten a grandes conglomerados sociales, y también a la función legislativa y de representante del interés general del Estado.

De estos impactos en el derecho, que se han profundizado a partir de la globalización económica, de la dinámica que observan esos cambios jurídicos y algunas de sus consecuencias, tendremos ocasión de reflexionar en el presente trabajo.¹

II. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y SUS GESTORES

¿A qué llamamos globalización económica? Ubicada en general como una multiplicidad de procesos sociales, económicos y culturales que se producen a escala global, y que derivan de la intensificada y profunda interconexión mundial, la globalización se observa como un fenómeno de muchas dimensiones que opera en distintas escalas espacio-temporales. Dichas dimensiones se manifiestan, por ejemplo, en las nuevas formas de producción y organización del trabajo, impulsadas, a su vez, por las nuevas tecnologías de la información, la intensificación y extensión de los intercambios comerciales a nivel mundial, así como en el, cada vez más influyente, sistema financiero en la economía mundial.

En ese sentido, la globalización económica se entiende como una etapa más del capitalismo, que toma auge a principios de los años noventa, después de la caída del bloque soviético, permitiendo con ello su reunificación mundial, al no tener ya frente a sí un modelo económico y político con fuerza expansiva. Gracias a esta nueva configuración geopolítica, se ha impulsado una apertura económica internacional a gran escala, que no podría operar con estas dimensiones si no se tiene en cuenta la nueva base material

¹ Algunos de los planteamientos expuestos en este texto son ideas embrionarias de un trabajo de investigación en curso al que hemos denominado, en colaboración con estudiantes del posgrado de la Facultad de Derecho y de pregrado de la Facultad de Economía de la UNAM, “Hacia una teoría crítica de la producción jurídica transnacional”.

de esta fase del capitalismo: la nueva Revolución tecnológica, que permite mover más mercancías, generar más producción y relocalizarla.²

Con objeto de explicar sucintamente los procesos que implican la globalización económica, mencionamos a continuación cuatro aspectos que consideramos constituyen claves de los actuales procesos de globalización económica.

1. *Una nueva Revolución tecnológica*

Según algunos autores,³ esta nueva fase del capitalismo es posible debido a que estamos en presencia de una nueva Revolución tecnológica, que tiene como base material las nuevas tecnologías de la información. Así, el microprocesador (la computadora en un chip) sería, fundamentalmente, la tecnología que revolucionó nuestro tiempo, y que ha dado lugar a que el conocimiento y la información sean nuevas fuentes de la productividad.⁴

² Una diversidad de autores han abordado las diferentes aristas de la globalización económica. En el tema de las tecnologías de la información y su impacto en las sociedades modernas, véase Castells, Manuel, *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. I, II y III, 4a. ed., Buenos Aires, Siglo XXI, 2002. En particular sobre la nueva Revolución tecnológica en México, véase Rivera Ríos, Miguel Ángel y Dabat, Alejandro, *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, México, UNAM-IIE, 2007. Respecto a la reconfiguración del Estado y su nuevo papel en la globalización, así como el cambio en las relaciones sociales y políticas entre los Estados-nación, véase Hirsch, Joachim, “Fordismo y posfordismo, la crisis actual y sus consecuencias”, en Bonefeld, Wemer y Holloway, John, *¿Un nuevo Estado? Debate sobre la reestructuración del Estado y el capital*, México, Cambio XXI-Fontamara-Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, 1994. Es importante señalar que en el estudio de los procesos de globalización existen distintos enfoques de aproximación; al respecto elaboramos un estado del arte de la cuestión, en el que damos cuenta de los principales debates teóricos en torno al tema, indicando la bibliografía respectiva, que se puede consultar en Hernández Cervantes, Aleida, *La producción jurídica de la globalización económica. Notas de una pluralidad jurídica transnacional*, México, CEIICH-Universidad Autónoma de San Luis Potosí-Mispat, A. C., 2014.

³ La corriente teórica denominada “neoshumpeteriana” conformada por economistas como Carlota Pérez y Christopher Freeman, sostiene la tesis de que el motor del capitalismo es el cambio tecnológico, que provoca un despliegue del mismo a través de etapas de cincuenta a sesenta años, divididas por una fase ascendente y otra descendente. Véase Pérez, Carlota, “Revoluciones tecnológicas, cambios de paradigma y de marco socioinstitucional”, en Aboites, Jaime y Dutréint, Gabriela (coords.), *Innovación, aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas*, México, UAM-Porrúa, 2003, citado en Hernández Cervantes, Aleida, “Diagnóstico del trabajo en el contexto de la globalización económica”, *Economía Informa*, México, núm. 375, 2012 pp. 28-29, disponible en: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/375/02trabajo.pdf>.

⁴ Rivera Ríos, Miguel Ángel, *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*, México, UNAM-Universidad de Guadalajara-UCLA, 2005, pp. 111-126.

2. *Nueva forma de producción y de organización del trabajo*

Debido a las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías en las que se incluyen sistemas computarizados que procesan información y permiten una comunicación en tiempo real, la producción mundial se realiza de forma descentralizada. Esto consiste en que todos los componentes de un producto —de un auto, por ejemplo— se pueden elaborar en distintos lugares del orbe a un mismo tiempo y terminar de armarse en un lugar determinado gracias a la comunicación terrestre, marítima y/o aérea.

Por otra parte, hace varios años está operando un cambio en la forma de producción y organización del trabajo al interior de las grandes empresas transnacionales. De la producción en masa que representó el fordismo-taylorismo, se está transitando, no sin desigualdades y asimetrías, hacia la adopción del modelo toyotista o flexible de producción. Éste consiste en una flexibilización de las fases de la producción y una ruptura con el modelo de producción centralizada, estandarizada y mecanizada que caracterizó al anterior modelo de producción. El objetivo del nuevo modelo es la calidad total del producto y la entrega *justo a tiempo*, eliminando inventarios y haciendo menos autómata al trabajador con la idea de que se especialice en todas las etapas del proceso de producción.⁵

3. *Políticas económicas y comerciales liberalizadoras*

A partir de que el pacto keynesiano en el que se sostenía la economía posterior a las dos guerras mundiales se rompió por completo, entró en escena el llamado Consenso de Washington, que impuso una serie de políticas liberalizadoras de la economía, que fundamentalmente tuvieron que asumir —obligados por presiones externas— los países en desarrollo. Dichas políticas, resumidas por John Williamson,⁶ estuvieron enmarcadas en las siguien-

⁵ No obstante esta tendencia en la forma de organizar la producción, el trabajo y sus respectivas explicaciones e interpretaciones teóricas, es importante señalar que se está observando una profunda asimetría en la adopción del modelo por parte de cada país, pues depende, en gran medida, del lugar y la forma de insertarse en la economía globalizada: si lo hace sólo ofreciendo mano de obra barata, sin invertir en desarrollo tecnológico, educativo y social, tendrá magros resultados en términos de la forma y los resultados de organizar la producción nacional.

⁶ El autor explica el porqué de la denominación del Consenso de Washington: “La razón que me llevó a compilar el consenso de Washington no era otra que documentar o informar sobre los cambios de actitudes políticas que se estaban produciendo en América La-

tes directrices: *a) disciplina fiscal; b) priorizar en el gasto público; c) reforma tributaria; d) liberalización financiera; e) tipos de cambio; f) liberalización del comercio; g) inversión extranjera directa; h) privatizaciones; i) desregulamentación, y j) derechos de propiedad.*

A pesar de que estas políticas inicialmente se diseñaron para los países en desarrollo, muchas de ellas se han convertido en las políticas líderes del modelo de economía hegemónico. Dichas políticas liberalizadoras se impulsan desde distintos centros de poder económico transnacional, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, las reuniones del Grupo de los 8 (países industrializados de mucho peso político, económico y militar) y la Organización Mundial del Comercio, entre otras, con el objetivo de que la mayoría de los países del orbe adopten estas directrices económicas y comerciales.

4. La reconfiguración del Estado-nación y los nuevos actores de la globalización

Al contrario de lo que superficialmente se creería respecto a la espontaneidad del curso de los procesos de la globalización, una gran parte de éstos transcurren en la dirección que indican las decisiones tomadas por los gobiernos de los Estados-nación en conjunto con los centros de poder económico transnacional. Si bien lo que está marcando la diferencia de

tina, cambios que, por lo menos en apariencia, no eran percibidos desde Washington en ese momento. Con ese propósito, el Institute for International Economics celebró en noviembre de 1989 una conferencia —“Latin American Adjustment: How Much Has Happened?”— en la que diversos participantes provenientes de América Latina se refirieron a las posturas adoptadas frente a una serie de reformas de política, así como el grado de aplicación de las mismas. Mi “Consenso de Washington” no era más que el compendio de reformas políticas que cada uno de los autores debía examinar en su disertación (Williamson, John, “Revisión del Consenso de Washington”, en Emmerij, Louis y Núñez del Arco, José [eds.], *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*, Washington, D. C., Banco Interamericano de Desarrollo, 1998, p. 51). Por su parte, con la finalidad de hacer notar que estas “medidas” dirigidas principalmente a los países de América Latina no pueden operar como mecanismos de desarrollo en sí mismo, retomamos a Castells: “...la desregulación por sí misma, o la privatización por sí misma, no son mecanismos de desarrollo. En las condiciones de una economía capitalista globalizada, suele haber prerequisitos para el crecimiento económico. Pero los países que se dejan exclusivamente a los impulsos de las fuerzas de mercado en un mundo donde las relaciones de poder establecidas por gobiernos y empresas multinacionales sesgan y condicionan las tendencias del mercado, se vuelven extremadamente vulnerables a los flujos financieros volátiles y la dependencia tecnológica” (Castells, Manuel, *op. cit.*, pp. 116 y 117).

esta nueva etapa para los Estados-nación son precisamente los límites que tienen para tomar decisiones en un contexto de intensa interconexión en casi todos los ámbitos sociales. También es cierto que una característica que está prevaleciendo en muchos Estados es la claudicación de su poder decisorio. Ello ha provocado un desdibujamiento de la soberanía nacional.⁷ De esta manera, tenemos dos hechos sucediéndose en direcciones complementarias: por un lado, el Estado se ve limitado en su capacidad decisoria en asuntos de interés general (por ejemplo, sobre política fiscal, tributaria, económica, laboral, ahorro, comercio, inversión) al interior de su territorio por agendas y decisiones articuladas en centros de poder económico transnacional, lo que le implica una pérdida de unidad del mayor poder público al interior y pérdida de soberanía al exterior.⁸ Por otra parte, se observa una suerte de declinación de esa capacidad decisoria estatal, no sólo por los mecanismos de presión, persuasión y veto que utilizan los actores centrales de la globalización, sino por un viraje sustantivo en la tradicional actuación del Estado como representante del interés general y hoy sustituida por una actuación guiada por el principio del mercado y de los particulares. De ahí se ha acuñado la frase de que el Estado interviene para no intervenir, a la cual le subyace con fuerza la idea de que ha sido el mismo Estado un gran artífice de su propio adelgazamiento.

Límites y presiones externas, un elemento en la reconfiguración del Estado en los procesos de cambio; declinación voluntaria del poder estatal, otro; ambos, complementarios de la misma dirección. No obstante, para que esto esté ocurriendo, el papel de algunos actores de la globalización ha sido fundamental. Se trata de centros de poder económico transnacional que influyen con mucha fuerza en las decisiones de los Estados-nación. En el siguiente apartado se explicará la función y objetivos de varios de ellos.

⁷ Como bien lo hace notar Luigi Ferrajoli, “en la era de la globalización, el futuro de un país depende cada vez menos de la política interna y cada vez más, en cambio, de decisiones externas adoptadas en sedes políticas supranacionales o por poderes económicos globales”. *Razones jurídicas del pacifismo*, Madrid, Trotta, 2004, p. 137.

⁸ Cassese, Sabino, *La crisis del Estado*, trad. de Pascual Caiella y Juan González Moras, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 2003, p. 32. En esa línea, el Estado se ve obligado a negociar, debatir, ceder y disputar el contenido de esos asuntos. Un análisis más amplio lo realizamos en el texto del Colectivo de Estudios Críticos del Derecho-Radar, Varios autores, “Paisaje actual del Estado y del derecho en el contexto de la globalización económica”, *Imaginando otro derecho. Contribuciones a la teoría crítica desde México*, México, Centro de Estudios Jurídicos y Sociales-Mispat-Universidad Autónoma de San Luis Potosí, 2013, pp. 55-76.

5. *Algunos de los organismos más emblemáticos de la globalización neoliberal*

Por agentes⁹ y actores¹⁰ principales de la globalización económica nos referiremos en este trabajo, a los organismos financieros internacionales y a las empresas transnacionales, por ser las representaciones más activas y emblemáticas de esta fase del capitalismo. Sin ellos, la globalización económica carecería de referentes empíricos; carecería, incluso, de la significación dominante que se tiene de ella. De ahí la importancia de presentar a continuación el origen, desarrollo, funciones y objetivos que tienen algunos de ellos.

Fondo Monetario Internacional (FMI). A pesar de haber nacido en 1944, como parte del orden internacional económico de la posguerra y con el propósito exclusivo de resolver los problemas generados en los pagos internacionales después de la inestabilidad monetaria de los años treinta, el FMI ha ido adquiriendo un papel cada vez más relevante en la organización y dirección de la economía mundial, en especial en el sistema financiero internacional.

Como parte de los acuerdos institucionales de reconstrucción de las relaciones económicas internacionales, en el marco del Acuerdo Bretton Woods, 44 naciones crearon el FMI, que empezó a funcionar en 1946.

El fondo del FMI se constituyó con una cuota asignada a cada país miembro, tomando en consideración la importancia de su economía, con lo cual el FMI surgía como un organismo dominado y regido por los intereses de las economías más importantes, dentro de las cuales Estados Unidos llevaba la batuta;¹¹ de ahí las críticas fundadas de la excesiva dependencia de la economía norteamericana en su modelo de funcionamiento.

Inicialmente el FMI surgió con dos objetivos básicos, que a la poste se ampliarían y endurecerían, como veremos más adelante. Aquéllos fueron: *a)* regular el sistema monetario y financiero internacional, promoviendo la

⁹ En su acepción de persona que tiene a su cargo una agencia para gestionar asuntos ajenos o prestar determinados servicios, nos referimos específicamente a los organismos financiero-económicos como el FMI, el BM, la OMC y la OCDE.

¹⁰ Entendidos como personajes de acción e inducción del desarrollo e impulso de la globalización económica, refiriéndonos específicamente con este término a las empresas transnacionales.

¹¹ Nieto Solís, José Antonio, *Organizaciones económicas internacionales y globalización. Los organismos internacionales en la economía mundial*, Madrid, Siglo XXI, 2005, pp. 67, 69 y 71. Además, con el tiempo las funciones básicas del FMI se fueron ampliando, abarcando desde funciones de estabilización de los tipos de cambio, de otorgamiento de créditos a los países integrantes hasta la supervisión de la custodia de sus cuotas y conducir las reformas relacionadas con sus documentos de constitución original.

estabilidad de los cambios internacionales y colaborando en el establecimiento de un sistema multilateral de pagos entre los distintos países, y *b*) para ayudar a los Estados miembros a hacer frente a sus desequilibrios de balanza de pagos, evitando con ello la extensión internacional de las crisis económicas.¹²

Con estos objetivos y bajo una doctrina ortodoxa neoliberal, el FMI se convirtió en la institución financiera internacional más intransigente respecto a que los países no superaran el margen oficialmente establecido de fluctuación de su tipo de cambio con relación al dólar —que ya se había establecido como el nuevo patrón de cambio, aunque ligado aún al oro—. País que lo superara, país que sería sancionado y amonestado por el FMI. Esa sería una de sus funciones principales: ser el duro guardián del orden de las finanzas internacionales.¹³

Dentro de las funciones y exigencias que más han causado controversia y críticas en torno a la existencia del FMI, se cuentan serie de condiciones que establece para la concesión de los préstamos; éstos, en su mayoría, destinados a países en desarrollo, no obstante que en su origen los préstamos se crearon para la concesión de ayudas a los países miembros en general. A cambio de los fuertes préstamos, los países prestatarios se tienen que comprometer a realizar programas estrictos de ajuste económico, especialmente para cumplir objetivos macroeconómicos, a pesar de que estos ajustes derivan en un deterioro de los niveles de renta de la población, afectando negativamente la situación estructural de la economía del país.¹⁴ Además, si en un principio la condicionalidad de los préstamos se circunscribía exclusivamente a que los países prestatarios realizaran estrictos programas de ajuste, ahora en los últimos años se han añadido condicionantes de diversa índole, tales como “buen gobierno”, transparencia, entre otros. Todos ellos van ampliando los mecanismos de intervención de los países desarrollados en las decisiones internas, no sólo en el ámbito económico, sino también en políticas públicas de diversos órdenes, de los países en desarrollo, que afectan la esfera de su soberanía.

Banco Mundial (BM). Se trata de otro de los importantes organismos gestores de las políticas de la globalización neoliberal. También surgido del Acuerdo de Bretton Woods, el BM es un organismo especializado que depende de la Organización de las Naciones Unidas.

Al inicio de sus actividades, el BM tenía como objetivo principal la ayuda para la reconstrucción económica de la posguerra, pero más tarde derivó

¹² *Ibidem*, p. 69.

¹³ *Ibidem*, pp. 81 y 82.

¹⁴ *Ibidem*, p. 75.

en un organismo de asistencia financiera a los países en desarrollo.¹⁵ Como lo hace constar la misma retrospectiva histórica ofrecida por el Banco Mundial y su actuación, las etapas que ha seguido su evolución pueden ubicarse en seis: 1) un banco para la reconstrucción, de 1947 a 1948; 2) un prestamista conservador, de 1948 a 1958; 3) una agencia de desarrollo, de 1958 a 1968; 4) un defensor de los países menos desarrollados, de 1968 a 1980; 5) un reformador de la política, de 1980 a 1990, y 6) adoptó un enfoque global, a partir de la década de los noventa.

Respecto a las funciones que en realidad ha desempeñado desde los años sesenta, se pueden destacar sus préstamos ascendentes al “tercer mundo” para estimular el desarrollo económico, a pesar de que los resultados observaban un aumento estrepitoso de la pobreza y la deuda exterior de los países prestatarios; préstamos que se diversificaban hacia el apoyo de grandes proyectos de infraestructura y el sector agrícola en países muy poblados, como India, Indonesia o Paquistán; entre los años ochenta y noventa, amplió sus préstamos, al mismo tiempo que los países en desarrollo recurrían a solicitar préstamos a los mercados privados de capitales, lo cual más tarde derivaría en su sobreendeudamiento y el impago de la deuda exterior de los países deudores, principalmente los de América Latina.

Al igual que el FMI, el Banco Mundial adoptó totalmente la doctrina emanada del Consenso de Washington y, a su vez, se convirtió en uno de los organismos financieros que más estrictamente ha obligado a adoptarlo, a través de sus préstamos y exigencias, a los países en desarrollo. De aquí derivan las críticas fundadas que tanto al FMI como al BM se les han realizado, por ser insensibles e ineficaces financiadores del desarrollo económico.

De lo anterior también deriva que el BM, junto al FMI, sean considerados como uno de los principales artífices y reproductores —con sus políticas de ajuste y medidas colaterales— de la desigualdad social en el mundo.

Organización Mundial del Comercio (OMC). El antecedente más importante a la creación de esta organización lo constituye el conocido *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, surgido del nuevo orden mundial que se impuso, igualmente, tras la Segunda Guerra Mundial. Con la premisa de que se creaba este Acuerdo para buscar garantías a los participantes de las transacciones e intercambios comerciales, fueron principalmente tres pilares los que sostuvieron desde su origen el funcionamiento y razón de ser del GATT:

¹⁵ *Ibidem*, p. 105. El BM está integrado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), la Asociación Internacional de Desarrollo (AID), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Centro Internacional de Arbitraje sobre Diferencias Relativas e Inversiones (CIADI) y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI).

- 1) El respeto a un código de buena conducta comercial, que implicaba la aplicación del principio de no discriminación y de la cláusula de la nación más favorecida.
- 2) La aplicación de una progresiva liberalización del comercio, mediante reducciones arancelarias, rondas de negociación multilateral y el compromiso de avanzar en el apoyo y extensión de los principios de libre comercio mundial.
- 3) El establecimiento de un foro para la resolución de conflictos y diferencias sobre la interpretación de las normas comerciales y de los demás aspectos vinculados al desarrollo del acuerdo básico suscrito entre los países o altas partes contratantes del GATT.¹⁶

Después de funcionar durante cuatro décadas, los países que integraron el GATT crearon la Organización Mundial del Comercio en 1994. La OMC ha tenido como principal objetivo la búsqueda de una irrestricta libertad del comercio internacional. En su seno, los países miembros toman las decisiones más relevantes a nivel mundial sobre el curso de los intercambios comerciales, los criterios para llevarse a cabo, en lo que se incluye evaluación de políticas comerciales y los mecanismos para la resolución de conflictos, basados en el arbitraje internacional.

A la fecha, la OMC cuenta con 153 países miembros,¹⁷ que al adherirse a la organización se comprometen a adoptar los acuerdos que de ella emanen, entre ellos, por supuesto, el GATT. Los acuerdos comerciales de la OMC se dividen en función de la temática, de la siguiente manera:¹⁸ 1) los acuerdos relativos al comercio de mercancías, cuyo componente fundamental es el GATT de 1994; 2) los acuerdos sobre el comercio de servicios, conocidos como GATS, integrados al comercio multilateral, y 3) los acuerdos sobre aspectos comerciales relativos a la propiedad intelectual (de la cual se

¹⁶ Nieto Solís, José Antonio, “La OMC, la UNCTAD y el desarrollo del comercio mundial”, *Organizaciones económicas internacionales y globalización. Los organismos internacionales en la economía mundial*, Madrid, Siglo XXI, 2005, pp. 146 y 147.

¹⁷ Consultado en la página oficial de la OMC: <http://www.wto.org>.

Existe una figura de “país observador” para todos aquellos que aún no han realizado su proceso de adhesión, pero que han declarado su interés en pertenecer a la organización. Entre ellos se encuentra El Vaticano, a quien se exceptúa de los cinco años que tienen de plazo para llevar a cabo el proceso de adhesión. También se integran con la condición de “observador” a diversos organismos intergubernamentales, como lo serían el BM, el FMI, la ONU, entre otros. La OMC dice al respecto en su sitio *web* oficial, que “El reconocimiento a las organizaciones internacionales intergubernamentales de la condición de observador en la OMC responde a la finalidad de que puedan seguir sus deliberaciones sobre cuestiones que revistan interés directo para esas organizaciones”.

¹⁸ Nieto Solís, José Antonio, “La OMC...”, *cit.*, pp. 150-153.

ha observado una importancia creciente, y, por ello, un lugar preponderante dentro de los esfuerzos de la OMC).

Dentro de la estructura de la OMC se observa que tienen un papel preponderante organismos económicos internacionales como el FMI y el BM,¹⁹ en razón de que pertenecen a diversos órganos de dicha organización, en su condición de observadores.

6. *Empresas transnacionales*

La empresa transnacional (ETN) es una especie de evolución de la antigua conocida empresa multinacional. Es un tipo de corporación que ya no es estrictamente nacional, pero tampoco de orden absolutamente internacional. Su estructura ahora, se dice, es la de una red.²⁰ Es decir, la empresa transnacional se constituye con otras corporaciones y empresas que operan en forma de nodos de red, que a su vez están globalmente interconectadas, sin importar su nacionalidad o su dimensión. Su funcionamiento se caracteriza por lograrse en tiempo real a escala planetaria; esto es, pueden estar simultáneamente operando sin importar qué tan lejos puedan estar unas de otras las unidades que la componen. En ese sentido, para el logro de ese funcionamiento en tiempo real y a escala planetaria, la tecnología juega un papel determinante. El desarrollo y la acumulación de tecnología son los bienes mejor apreciados en esta etapa de organización empresarial transnacionalizada.

El esquema de organización de la corporación privada en un plano transnacional de operación se ha transformado de girar en torno a la meta u objetivo, a concentrarse en el proceso; de una jerarquía vertical, ahora se trabaja con una de tipo plano, gestión en equipo, satisfacción del cliente en primer lugar como mecanismo para medir los resultados positivos de la empresa; maximización de los contactos con los proveedores y clientes; recompensas que toman como punto de referencia resultados en equipo y, finalmente, información, formación y retención de los empleados en todos los niveles. Son en estos siete puntos principales de cambio en la organiza-

¹⁹ Por ejemplo, su Consejo General está integrado por los siguientes organismos: Banco Mundial, Centro de Comercio Internacional (CCI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Naciones Unidas (ONU), Organización Mundial de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

²⁰ Castells, Manuel, *op. cit.*, vol. 1.

ción de la corporación privada, lo que Castells resume como la respuesta que ella dio a la transformación de la economía global y el lugar que han ocupado las nuevas tecnologías.²¹

Por su parte, la forma de producción de las empresas transnacionales adopta una visión de largo alcance, pues “aprecia que los mercados son mundiales y no un agregado desordenado”. Esto es, al idear y elaborar sus productos lo hacen con una lógica de producto global, pero no dejan de introducir cambios que lo convierten en un tipo de producto adaptado a los gustos locales;²² no pierden de vista que lo construyen tratando de unificar sus elementos constitutivos, pero tampoco olvidan que dicho producto se vende siempre en un territorio *localizado*.

Aspectos institucionales y jurídicos

Para facilitar la operación de estos organismos financieros internacionales en estrecha vinculación con las empresas transnacionales, se ha ido elaborando una compleja red, tanto institucional como jurídica, que es, en el mejor de los casos, el marco legitimador con el cual construyen sus decisiones jurídicas. Dicha red está compuesta tanto por acuerdos formales como informales, pactados multilateralmente, en los que prevalece la materia comercial, y en los que destaca la coordinación horizontal a nivel mundial.²³ Estos acuerdos, ya sea en forma de convenios internacionales o documentos de principios o de intención, constituyen el corazón jurídico de la globalización económica.

Sin embargo, si nos referirnos a la estructura jurídica de la globalización económica, en la que se encuentran los tipos de normatividad, procedimientos, productores jurídicos y formas jurídicas, vemos que sin duda se trata de una estructura ampliamente heterogénea.

Encontramos en ese marco, el resurgimiento de la *lex mercatoria*, en el que se incluyen múltiples centros de producción jurídica transnacional. Localizamos, a la vez, formas jurídicas *novedosas*, suaves y flexibles, como el llamado *soft law*; nuevas formas de contratación jurídica a nivel internacional en materia comercial y su determinante influencia como mecanismo jurídico estrella en el mundo de los negocios; en suma, un entramado jurídico complejo de naturaleza multilateral que tiene la finalidad de “asegurar el

²¹ *Ibidem*, p. 192.

²² De Venanzi, Augusto, *Globalización y corporación*, Barcelona, Anthropos-Universidad de Venezuela, 2002, pp. 66 y 67.

²³ Faria, José Eduardo, *El derecho en la economía globalizada*, Madrid, Trotta, 2001, p. 94.

funcionamiento sin riesgos, trauma o inseguridad, de un orden económico globalizado".²⁴

Este orden económico globalizado, que es dirigido cual orquesta por las empresas transnacionales y los organismos financieros internacionales, está innovando la forma de concebir el derecho que nos había heredado la modernidad.

III. LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL DERECHO

1. *La aparición de un pluralismo jurídico neoconservador a través de los centros de producción jurídica transnacional*²⁵

La concepción dominante del derecho moderno descansó en la base del principio de producción jurídica exclusiva por parte del Estado-nación. Como el único legítimo productor del derecho, el Estado, a través de sus órganos legisladores, consolidó el monopolio de la producción jurídica legítima. Todo tipo de normatividad que produjeran algunos entes, comunidades, grupos sociales e incluso, los organismos internacionales, tendría que pasar por su revisión y legitimación para considerarse derecho válido. De lo contrario, no existía como tal.

No obstante lo anterior, desde otras concepciones, como la teoría jurídica crítica, la antropología, la sociología u otras disciplinas distintas a la teoría jurídica positivista, se consideró la existencia de otros órdenes y/o sistemas jurídicos operando al mismo tiempo y en el mismo espacio que el derecho del Estado. A este fenómeno se le llamó pluralismo jurídico.²⁶

En esa línea de explicación, afirmamos que a partir del creciente protagonismo como productores de normatividad de muchos de los gestores y actores principales de la globalización económica ha proliferado una suerte

²⁴ *Idem.*

²⁵ Este apartado forma parte de una idea más desarrollada en el capítulo tercero, de Hernández Cervantes, Aleida, *La producción jurídica...*, cit.

²⁶ Existe toda una discusión muy interesante en torno a los calificativos que pueden tener los distintos pluralismos jurídicos, unos emancipadores y otros despóticos. Véase Santos, Boaventura de Sousa, *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, trad. de César Rodríguez, Bogotá, Facultad de Derecho de la Universidad de Colombia-ILSA, 2002. Otro tratamiento interesante al respecto se puede consultar en la obra Santos, Boaventura de Sousa y Rodríguez, César (eds.), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Cuajimalpa-Anthropos, 2007.

de pluralismo jurídico de fuente global. Se trata de un pluralismo jurídico neoconservador o despótico, porque no cuenta ni observa mecanismos transparentes y democráticos en la construcción de sus contenidos,²⁷ y cuyos efectos son amplios y diversos, tanto en la actuación de los Estados como en los particulares.

A tal grado es la participación en funciones de regulación jurídica de muchos de los agentes de la globalización económica, que se han convertido en genuinos centros de producción jurídica transnacional (CPJT). En ese sentido, un actor o agente relevante de la globalización económica se convierte en un genuino CPJT cuando reúne las siguientes características: 1) realiza sus operaciones a nivel global. Esto significa que sus gestiones o actividades buscan un impacto que no se delimita a un país o a un conjunto de países, sino que aspire a tener un impacto de su actividad a nivel mundial, es decir, que incluya a la mayoría de Estados-nación del orbe, y 2) produzca normatividad que aspire a: a) ser incorporada en las legislaciones nacionales; b) ser acatada por los Estados, y c) ser adoptada por particulares, sin importar su jurisdicción nacional.²⁸

Resulta complejo ubicar exhaustivamente los múltiples centros de decisión jurídica emanados de los procesos de globalización. Por eso consideramos que son dos los más influyentes en la elaboración de normas jurídicas, y que, en algún grado relevante, pueden surtir efectos públicos.

El primero lo ubicamos en la producción normativa procedente de los organismos financiero-económicos internacionales, que se constituyen en una especie de organismos intergubernamentales al estar integrados por los gobiernos de los países miembros. Nos referimos a organismos como la OMC, el FMI y el BM.

En segundo lugar, ubicamos a la producción normativa emanada de organizaciones privadas de comercio internacional, sin dejar de ubicar que también serían importantes algunos ejemplos de normatividad producida por empresas transnacionales, como los códigos de ética empresarial.

En ese sentido, encontramos varios ejemplos de CPJT. El Instituto para la Unificación del Derecho Privado, organismo internacional semipúblico que produjo los principios más importantes que norman y sirven para la interpretación de las transacciones comerciales a nivel mundial. Su preponderante actividad legislativa y por el alcance de los efectos de su producción

²⁷ Véase capítulo IV “Los impactos de la nueva producción jurídica transnacional en el Estado y en el derecho” de Hernández Cervantes, Aleida, *La producción jurídica...*, cit., pp. 171-216.

²⁸ Esta construcción teórica y categorial la proponemos y desarrollamos en Hernández Cervantes, Aleida, *La producción jurídica...*, cit., pp. 121-194.

normativa, lo convierte en un CPJT. Un organismo internacional privado, conocido como la Cámara Internacional de Comercio, produjo las cláusulas que casi todo contrato comercial a nivel internacional debe incluir. Por su relevante actividad legislativa y por el alcance de los efectos de su producción normativa, lo convierte en otro CPJT. El Banco Mundial, organismo transgubernamental, es también un centro de producción jurídica transnacional, en tanto produce normatividad de distintas categorías, como políticas, lineamientos, directrices y normas de procedimiento,²⁹ que llegan a ser de gran impacto en las decisiones al interior de los Estados-nación, a particulares y a grupos sociales.

Así, podríamos seguir aumentando la lista de nuevos centros de producción jurídica transnacional. Son centros que operan al margen del Estado-nación, pero cuya producción normativa en algún momento tendrá que entrecruzarse con un ordenamiento jurídico estatal específico, ya sea en situación de tensión, conflicto, simple asimilación o asimilación conflictiva.

2. *Normatividad de un centro de producción jurídica transnacional: el caso de la Política Operacional 4.10 (salvaguarda) de Pueblos Indígenas del Banco Mundial*

El tipo de normatividad que emana de los CPJT que integran las redes jurídicas transgubernamentales tiene varias características: es *soft law* público (derecho suave), de fuente global, y su fuerza normativa proviene y es proporcional al poder económico que goza el CPJT de que se trate.

El BM es un activo CPJT a través de la producción de sus múltiples políticas, directrices operacionales y normas de procedimiento que, aunque son preparadas para uso de su personal, sin duda, el impacto que tienen va más allá de las paredes de sus oficinas.

Conviene aclarar que nuestra intención en este apartado no consiste en analizar a detalle el contenido de la normatividad del BM ni calificar si es correcta o si considera todos los temas importantes (por ejemplo, para los pueblos indígenas en este caso), pues excede el propósito de este apartado; es posible que ese objetivo se concrete más adelante en algunos de los siguientes textos. Nuestro objeto es reflexionar sobre el impacto social y jurídico que está teniendo este tipo de producción jurídica transnacional para

²⁹ En la página *web* oficial del Banco Mundial aparece una larga lista de este tipo de instrumentos jurídicos, en el apartado *Policies and Procedures*, “*Operations Manual*”, disponible en: <https://policies.worldbank.org/sites/PPF3/Pages/Manuals/Operational%20Manual.aspx>.

la función del Estado, para los derechos de los pueblos y de la sociedad en general.³⁰

En el caso que nos ocupa, el BM ha producido diversas políticas operacionales relacionadas con temas de derechos humanos, medio ambiente y derechos de los pueblos, conocidas más por el nombre de “salvaguardas”, y cuyo objetivo es aplicarlas a proyectos de desarrollo,³¹ que llegarán a rosar alguno de esos temas. Una de éstas es la Política Operacional OP 4.10 de Pueblos Indígenas³² y sus complementarias Normas de procedimiento BP 4.10 (en adelante OP/BP 4.10).

El propósito central de estas dos directrices del BM consiste en el establecimiento de ciertos requisitos básicos que todo prestatario³³ debe cumplir cuando proponga un proyecto para financiamiento que afecte a pueblos indígenas. Dichos requisitos giran en torno a la realización de “consultas previas, libres e informadas que den lugar a un amplio apoyo al mismo por

³⁰ Si bien el propósito de este artículo es dar cuenta del tipo de normatividad que son las salvaguardas de los bancos de desarrollo y algunas de sus implicaciones, no dejamos de lado mencionar que en la medida en que los pueblos identifican este tipo de normatividades, también recurren a ellas con el objetivo de detener el proyecto que les está afectando. Todo marco normativo que es pertinente para denunciar al proyecto en discusión está siendo utilizado estratégicamente. Véase el caso del Proyecto Eólico Mareña Renovables, en Oaxaca, disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=40671371>.

³¹ “...se entenderá por proyectos de desarrollo e infraestructura aquellos emprendimientos impulsados por empresas y/o el Estado, en zonas rurales o urbanas, que tengan fines comerciales o se lleven a cabo bajo el argumento del bien común, y supongan la adquisición, disposición, arriendo u ocupación de espacios territoriales, generando un impacto sobre la vida de las personas o comunidades que en ellos habitan, o de las que ellos dependen, y una posible afectación sobre sus derechos humanos” (Suprema Corte de Justicia de la Nación, Protocolo de actuación para quienes imparcen justicia en casos relacionados con proyectos de desarrollo e infraestructura, México, 2014, p. 11).

³² La versión en inglés de julio de 2005 es la que prevalecerá en caso de encontrarse alguna incongruencia, según lo indicado por el BM en el mismo texto. Por otra parte, dicha política está en conexión con otras políticas del Banco, como las siguientes: Evaluación ambiental (OP 4.01), Hábitats naturales (OP 4.04), Control de plagas (OP 4.09), Recursos culturales físicos (OP 4.11, de próxima aparición), Reasentamiento involuntario (OP 4.12), y Bosques (OP 4.36) y Seguridad de las represas (OP 4.37). Esta Política del Banco fue revisada en abril de 2013, y se puede consultar en su versión en inglés en: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/EXTPOLICIES/EXTOPMANUAL/0,,contentMDK:20553653~menuPK:64701763~pagePK:64709096~piPK:64709108~theSitePK:502184,00.html>.

³³ Para el BM, el término “prestatario” “incluye al receptor en el caso de donaciones de Asociación Internacional de Desarrollo [se entiende que ésta y el BIRF son el Banco], al garante si se trata de préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF) y al organismo de ejecución del proyecto si es distinto del prestatario”. Véase en la nota 2 de la OP 4.10.

parte de la comunidad indígena afectada”.³⁴ Esas consultas son la exigencia que determina el BM para otorgar el financiamiento en ese tipo de proyectos. No obstante lo anterior, el Banco es enfático en señalar que el reconocimiento de las consultas previas no significa que reconozca el derecho de voto a personas ni grupos.³⁵

En términos de estructura normativa, las Políticas que estamos revisando tienen un formato flexible: se estructura por párrafos, que contienen posiciones respecto a los pueblos indígenas y el desarrollo, conceptos generales (por ejemplo, lo que entiende por “pueblos indígenas” y sus características), requisitos procedimentales, de contenidos y plazos a cumplir.

Llama la atención que en ninguna de las dos Políticas señaladas se establezca con claridad quiénes integran las instancias de decisión sobre el cumplimiento o no de todos los requisitos que le solicitan a los prestatarios en estos casos;³⁶ tampoco se establece si existen instancias en las que los pueblos indígenas afectados por un posible proyecto de desarrollo que el Banco financia, en su caso, puedan acudir a refutar lo informado por el prestatario en cuestión o a manifestar sus consideraciones al respecto; además, no se establece si se considera la posibilidad de que después de todo el procedimiento la última decisión tomada por los funcionarios del BM pueda tener algún tipo de mecanismo de reconvención por parte de los afectados directos por el proyecto de desarrollo.

Si bien es cierto que se puede objetar que esta normatividad está elaborada para el “uso del personal del Banco Mundial y no son necesariamente un tratamiento exhaustivo del tema”, según está previsto en una nota al margen superior de cada página de la OP 4.10, y que son los prestatarios los principales destinatarios de su contenido, por otro lado no se puede obviar el impacto que tienen las decisiones que de su cumplimiento o no surjan

³⁴ Párrafo 1 de la OP 4.10. En este sentido, esta Política entiende por “consultas previas, libres e informadas con las comunidades indígenas afectadas: el proceso colectivo y adecuado, desde el punto de vista cultural, de toma de decisiones, subsiguiente a un proceso significativo de consultas de buena fe y participación informada respecto de la preparación y ejecución del proyecto”(nota 4 de la OP 4.10).

³⁵ Véase nota 4 y párrafo 10 de esta OP 4.10 Pueblos Indígenas.

³⁶ No obstante, se debe señalar que en una sección de la página electrónica oficial del BM se indica la existencia de un panel de inspección que llevará a cabo el seguimiento. Sin embargo, a esta información se llega después de una exhaustiva búsqueda de los componentes de todo el procedimiento que deben seguir las Políticas, en ninguna parte del texto normativo de ellas, se menciona a dicho Panel. Véase Grupo del Banco Mundial, apartado Sociedad Civil, “Inspection panel”, disponible en: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTITEMAS/EXTCSOSPANISH/0,,contentMDK:20098410~menuPK:1613937~pagePK:220503~piPK:220476~theSitePK:1490924~isCURL:Y,00.html>.

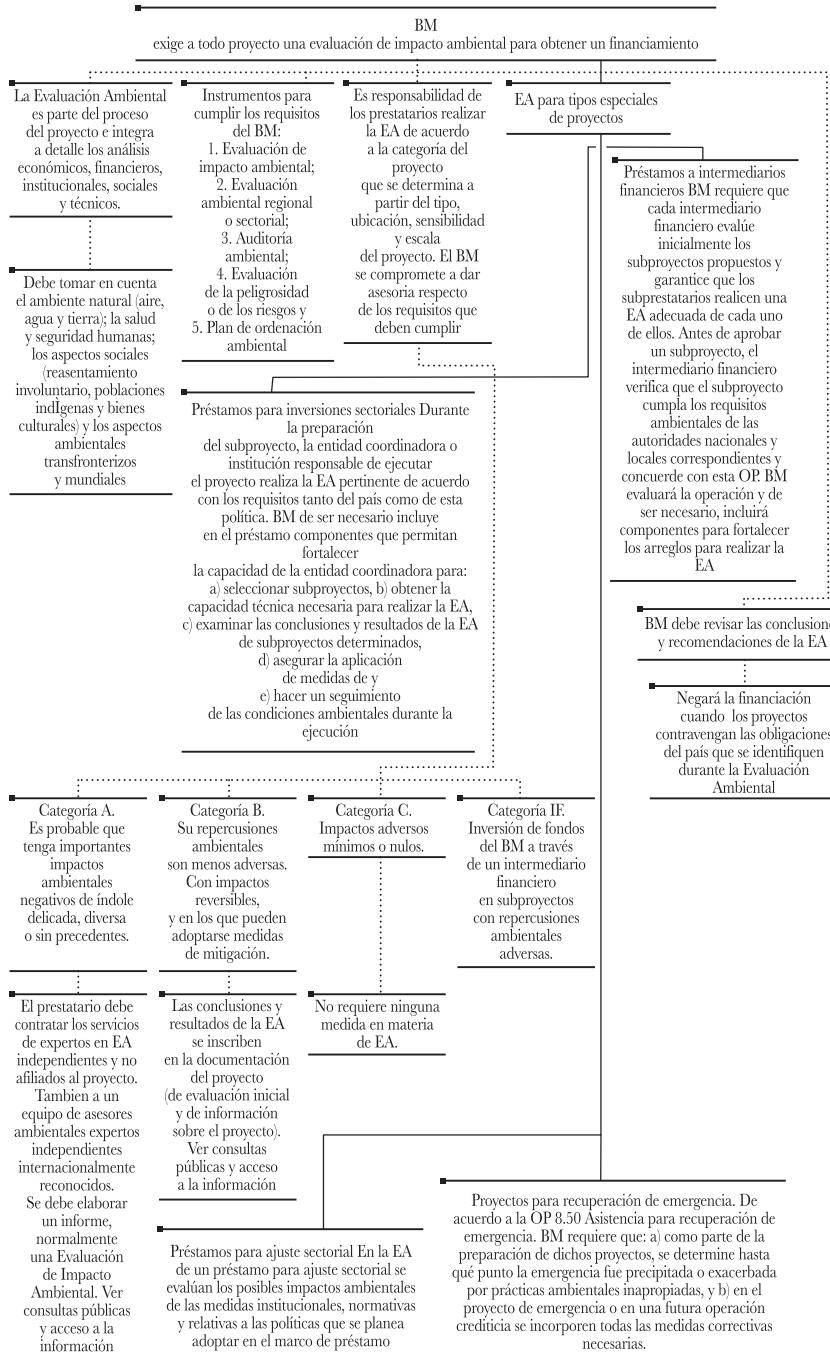
para los involucrados, en este caso los pueblos indígenas de que se trate. En este aspecto radica uno de los grandes cuestionamientos a este tipo de normatividad: la no inclusión de todos los afectados en el asunto.

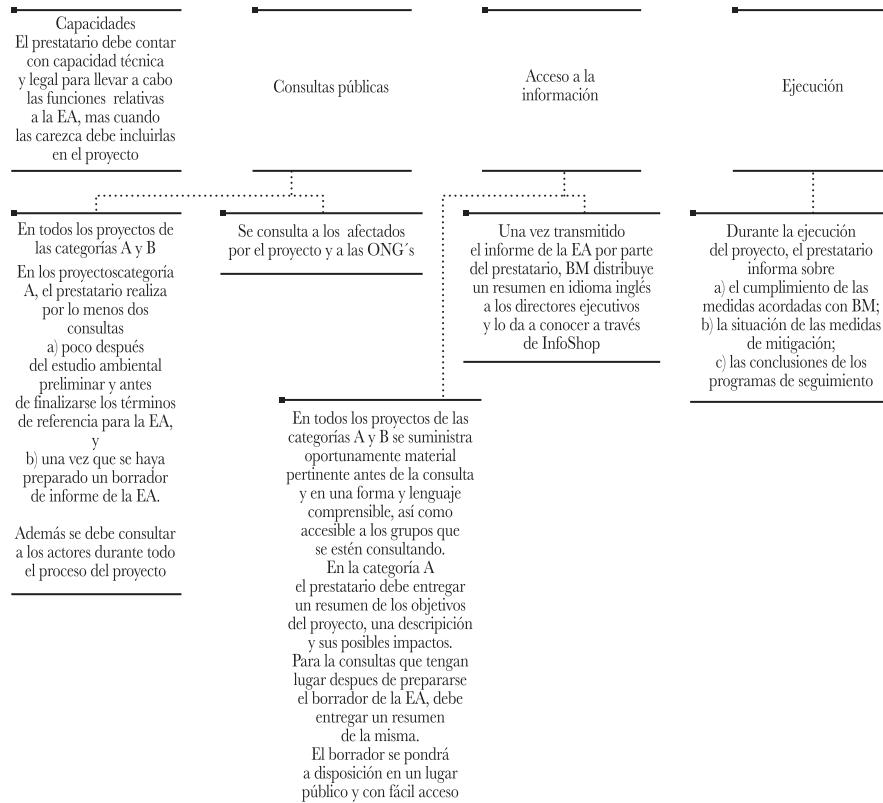
Las anteriores anotaciones no son las únicas observaciones que se les pueden realizar a las OP/BP 4.10 (y este tipo de normatividad en su conjunto); sin embargo, con la idea de esbozar concretamente una serie de reflexiones sobre las implicaciones para el interés general que generan este tipo de políticas normativas, planteamos lo siguiente:

1. Al tratarse de *soft law* público; es decir, derecho suave, en contraposición al *hard law*, que es un derecho duro con fuerza normativa respaldada en las funciones típicas de policía del derecho estatal y público, porque emana de una instancia internacional integrada por representantes de gobiernos nacionales, es un derecho débil y flexible que se cumple en grado, en tanto no tiene sanciones oportunamente claras para los que no las cumplan, al mismo tiempo que no evoca con contundencia las consecuencias de su no cumplimiento ni los órganos encargados de hacer cumplir esa normatividad ni ejecutar sus sanciones.
2. De lo anterior también se desprende, que consideremos a este tipo de normatividad, con características de opacidad, y también con un déficit democrático en la construcción de sus contenidos. La opacidad derivada de lo que comentábamos en el punto 1: ¿Cuáles son los mecanismos que se tienen para dar seguimiento a su cumplimiento? ¿Quiénes son los encargados de hacer cumplir esos procedimientos? ¿Existen mecanismos de reconvención de las decisiones? Por otra parte, en cuanto al déficit democrático, podemos decir que en la construcción de los contenidos jurídicos de estas políticas no se conocen con certeza los espacios de participación que deberían tener todos los interesados e involucrados y, de existir, cómo esa participación se refleja directamente en las decisiones finales.
3. El Estado, en general aquel que tiene una posición debilitada frente a organismos económicos internacionales de gran poder, se ve suplantado en su función legisladora, dejando cada vez más que algunos problemas, disputas y litigios (por ejemplo, los ocasionados en su territorio por el desarrollo de megaproyectos financiados por este tipo de organismos económicos como el BM) sean resueltos en el marco de otras normatividades y en el seno de otras instancias extraestatales. De ahí que afirmemos que este derecho suave es un derecho complaciente, para un Estado que cada vez es más flexible, o, dicho de otra manera: un Estado que es cada vez más flexible, requiere de un derecho cada vez más suave, más débil, más complaciente.

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y SUS EFECTOS EN EL DERECHO

19





Anexo B.
Contenido del informe de evaluación ambiental para un proyecto de la categoría A

El alcance y el nivel de detalle del informe deben guardar relación con las posibles repercusiones del proyecto. El informe que se debe presentar al Banco se redacta en inglés, francés o español, y el resumen, en inglés. Y debe incluir:

a) Resumen	b) Marco normativo, administrativo y jurídico.	c) Descripción del proyecto. Normalmente se incluye un mapa del emplazamiento del proyecto y de su zona de influencia.	d) Datos básicos. Sobre las condiciones físicas, biológicas y socioeconómicas pertinente.	f) Análisis de alternativas	h) Apéndices
			e) Impacto ambiental. En la medida de lo posible, se predicen y evalúan en términos cuantitativos las probables repercusiones positivas y negativas. Se señalan las medidas de mitigación y todo impacto negativo residual que no se pueda mitigar. Además se exploran las oportunidades de mejoramiento ambiental.		g) Plan de ordenación ambiental mismo que comprende un conjunto de medidas institucionales, de mitigación y de seguimiento que deben tomarse durante las etapas de ejecución y operación para eliminar las repercusiones ambientales y sociales adversas, compensarlas o reducirlas a niveles aceptables. Contiene lo siguientes componentes
Medidas de mitigación o compensatorias		Seguimiento que permiten evaluar el resultado de la mitigación y da lugar a medidas correctivas de ser necesario, por lo que debe entregarse a) una descripción específica, con los detalles técnicos de dichas medidas y b) los procedimientos de seguimiento y presentación de informes	Desarrollo de la capacidad y capacitación que trata sobre la existencia, función y capacidad de las unidades de medio ambiente en el lugar del proyecto o a nivel de los organismos y ministerios. Se describen además los arreglos institucionales	Programa de ejecución y estimaciones de costos donde se indiquen las etapas y la coordinación con los planes globales de ejecución del proyecto, y b) las estimaciones de los costos de inversión y costos ordinarios, así como las fuentes de financiamiento para llevar a cabo el plan	
					1. Lista de las personas y organizaciones responsables de preparar el informe de EA; 2. Referencias: materiales utilizados en la elaboración del estudio; 3. Registro de las reuniones entre organismos y reuniones de, se especifican todos los medios, distintos de las consultas; 4. Cuadros en los que se presenten los datos pertinentes mencionados o resumidos en el texto principal. 5. Lista de informes conexos (v.gr. plan de desarrollo para pueblos indígenas)

IV. REFLEXIÓN FINAL

La última consideración del apartado anterior nos remite a otras reflexiones igualmente inquietantes. Una de ellas consiste en que, no obstante que la normatividad de los CEPJT se perfeccionará involucrando a todos los interesados, y que considerará más y mejores mecanismos democráticos de construcción de los contenidos y de resolución de conflictos, el problema que siempre estaría en la mesa se expresaría en algunas de las siguientes interrogantes: ¿hasta dónde el Estado debe claudicar en sus funciones legisladoras y de representante del interés general? ¿Hasta dónde se puede desdibujar su soberanía sin perder lo que queda de su legitimidad social? En la medida en que se incorporan nuevos “legisladores globales” a la producción jurídica es obligatorio pensar en cuáles serán los mecanismos de responsabilidad jurídica y política que debemos crear para que rindan cuentas de cada una de sus acciones, sobre todo cuando éstas tienen una serie de consecuencias sociales que afectan gravemente la calidad de vida de las personas.

V. BIBLIOGRAFÍA

- CASSESE, Sabino, *La crisis del Estado*, trad. Pascual Caiella y Juan González Moras, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 2003.
- CASTELLS, Manuel, *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vols. I, II y III, 4a. ed., Buenos Aires, Siglo XXI, 2002.
- COLECTIVO DE ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DERECHO, *Imaginando otro derecho. Contribuciones a la teoría crítica desde México*, México, Centro de Estudios Jurídicos y Sociales-Mispat-Universidad Autónoma de San Luis Potosí, 2013.
- FARIA, José Eduardo, *El derecho en la economía globalizada*, Madrid, Trotta, 2001.
- HELD, David, *La democracia y el orden global. Del Estado moderno al gobierno cosmopolita*, Barcelona, Paidós, 1997.
- HELD, David *et al.*, *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, California, Stanford University Press, 1999.
- HELD, David y MCGREW, Anthony, *Globalización-antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial*, Barcelona, Paidós, 2003.
- HIRSCH, Joachim, *La internacionalización del Estado. Acerca de algunas preguntas actuales de la teoría del Estado*, mimeográfico.
- HERNÁNDEZ CERVANTES, Aleida, “Diagnóstico del trabajo en el contexto de la globalización económica”, *Economía Informa*, México, núm. 375, 2012.

- HERNÁNDEZ CERVANTES, Aleida, *La producción jurídica de la globalización económica. Notas de una pluralidad jurídica transnacional*, México, CEIICH-Universidad Autónoma de San Luis Potosí-Mispat, 2014.
- JULIOS-CAMPUZANO, Alfonso de, “Globalización y constitucionalismo: una lectura en clave cosmopolita”, *Anales de la Cátedra Francisco Suárez*, Madrid, núm. 36, 2002.
- JULIOS-CAMPUZANO, Alfonso de (ed.), *Ciudadanía y derecho en la era de la globalización*, Madrid, Junta de Andalucía-Consejería de Cultura-Dykinson, 2007.
- HIRSCH, Joachim, “Fordismo y posfordismo, la crisis actual y sus consecuencias”, en BONEFELD, Wemer y HOLLOWAY, John, *¿Un nuevo Estado? Debate sobre la reestructuración del Estado y el capital*, México, Cambio XXI-Fontamara-Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, México, 1994.
- NIETO SOLÍS, José Antonio, *Organizaciones económicas internacionales y globalización. Los organismos internacionales en la economía mundial*, Madrid, Siglo XXI, 2005.
- OMC, *Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización*, 2008.
- PEREZ, Carlota, “Revoluciones tecnológicas, cambios de paradigma y de marco socioinstitucional”, en ABOITES, Jaime y DUTRÉINT, Gabriela (coords.), *Innovación, aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas*, México, UAM-Porrúa, 2003.
- RIVERA RÍOS, Miguel Ángel, *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*, México, UNAM-Universidad de Guadalajara-UCLA, 2005.
- RIVERA RÍOS, Miguel Ángel y DABAT, Alejandro (coords.), *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, México, UNAM-Casa Juan Pablo, 2007.
- SANTOS, Boaventura de Sousa, *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, trad. de César Rodríguez, Bogotá, Facultad de Derecho de la Universidad de Colombia-ILSA, 2002.
- SANTOS, Boaventura de Sousa y RODRÍGUEZ, César (eds.), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Cuajimalpa-Anthropos, 2007.
- SNYDER, Francis, *Global Economics Networks and Global Legal Pluralism*, Florencia, EUI Working Papers, 99/6, European University Institute.
- TEUBNER, Gunther, *El derecho como sistema autopoético de la sociedad global*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2005.

VENANZI, Augusto de, *Globalización y corporación*, Barcelona, Anthropos-Universidad de Venezuela, 2002.

WILLIAMSON, John, “Revisión del Consenso de Washington”, en EMMERIJ, Louis y NUÑEZ DEL ARCO, José (eds.), *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*, Washington, D. C., Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.