

PERSPECTIVA ECONÓMICA DE LA PROTECCIÓN JURÍDICA DE LAS INVERSIONES INTERNACIONALES.

FRANCISCO JOSÉ BLANCO JIMÉNEZ

Profesor Titular de Universidad del departamento de Economía Aplicada I, Vicerrector de Información y Comunicación. Universidad Rey Juan Carlos

ALBERTO ROMERO ANIA

Departamento de Economía Aplicada I. Universidad Rey Juan Carlos.

Resumen:

El presente artículo muestra la seguridad y protección jurídica de las inversiones internacionales como un bien público puro. El arbitraje internacional constituye el instrumento de protección de las personas jurídicas más eficiente en Latinoamérica desde los años noventa. Gracias al crecimiento exponencial del número de Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones (en adelante APRIs) entre España y Latinoamérica, se ha producido un mayor crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (en adelante IED). Se analizan los determinantes de la IED y el marco institucional que da forma a la seguridad jurídica de las inversiones, con especial énfasis en los acuerdos entre España y los países de Latinoamérica.

Palabras clave:

Economía Internacional. Protección jurídica de las inversiones internacionales. Bien público puro. Inversión Extranjera Directa. Latinoamérica.

Aproximación teórica a la perspectiva económica de la protección jurídica de las inversiones internacionales

Una de las mayores dificultades que presenta la ciencia económica es intentar anticiparse a los cambios cuando estos se están desarrollando para predecir sus consecuencias.

El problema radica en la dificultad de predecir, con la metodología analítica existente, las incertidumbres que acechan a las economías en épocas de cambios estructurales, en esta primera década del siglo XXI. Sin duda, nos encontramos ante uno de los períodos más dinámicos de la historia económica de las últimas décadas.

Una de las tendencias o cambios más importantes que se han producido en el contexto internacional tiene un doble perfil. La globalización y la regionalización de la economía mundial aparecen como procesos aparentemente constantes e irreversibles a

finales del siglo XX y principios del siglo XXI. Ambos procesos son multidimensionales y no solamente económicos.

La globalización ha sido comercial, financiera e institucional, pero también es informacional, social, jurídica, cultural, tecnológica y ambiental. Como consecuencia, lo económico también se ha extendido a la mayoría de los ámbitos del ser humano. Por tanto, el análisis de sus efectos debe ser transdisciplinar, término utilizado por René Passet, que en su opinión es mejor que el de “multidisciplinar”. El incremento de la IED entre España y Latinoamérica debe ser estudiado desde una perspectiva tan transdisciplinar como sea posible, y no debe sólo cubrir aspectos puramente económicos. De hecho, es un motivo jurídico y no meramente económico el que ha provocado un incremento en los flujos de Inversión Extranjera Directa entre España y Latinoamérica en el último cuarto de siglo: la aparición de eficientes mecanismos de protección recíproca de inversiones.

La globalización comercial y financiera ha sido la precursora en este proceso. Sus causas han sido múltiples y heterogéneas, y entre ellas podríamos destacar la reducción de los costes de transacción e información y el establecimiento de un marco institucional internacional estable como las que más han contribuido al aumento de los intercambios económicos internacionales y, por tanto, a aumentar las interconexiones sociales, culturales y físicas de un elevado porcentaje de la población mundial a la vez que su interdependencia.

Sin embargo, esto no hubiera sido posible sin el establecimiento de un marco institucional internacional general, estable y bien definido para todos. En este sentido, desde su creación, las instituciones de Bretton Woods han ido ampliando su ámbito de influencia desde su origen hasta tener, después del “colapso” comunista, una cobertura realmente mundial.

Hasta el Convenio de Washington de 1965, el mecanismo de protección de las personas jurídicas en el ámbito internacional se ejercía a través de la protección diplomática. El Convenio de Washington fue un punto de inflexión que ha desplazado este mecanismo, coincidiendo con la multiplicación del número de APRIs, tal y como se

indica en el laudo de 11 de mayo de 2005 del Tribunal arbitral CIADI en el asunto *Sempra c. Argentina*.

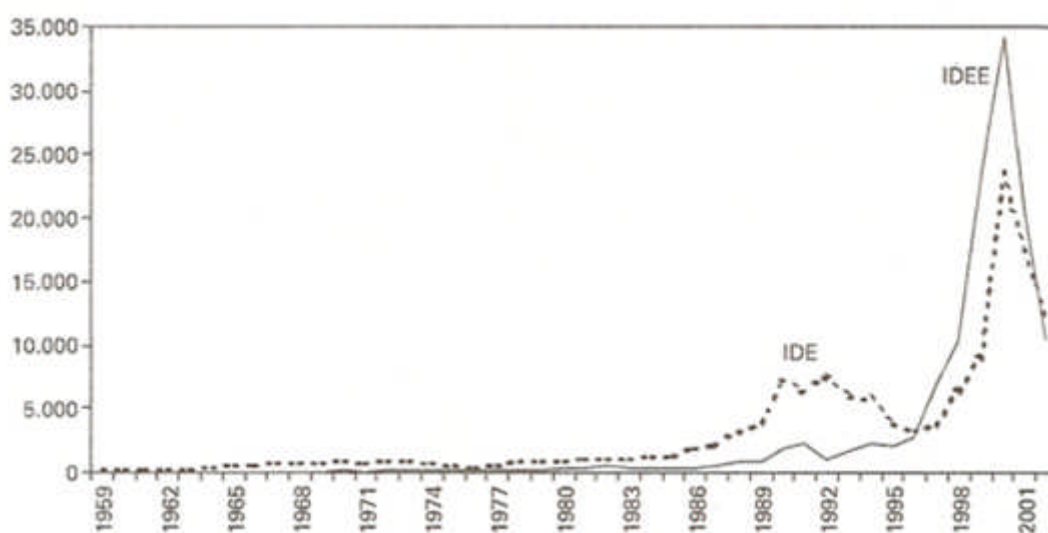
En el Convenio de Washington de 1965, se crea el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (en adelante CIADI). En los años noventa la mayoría de los Estados latinoamericanos ratificaron el convenio del CIADI, al tiempo que aceptaron firmar acuerdos bilaterales de protección de inversiones.

España es el segundo inversor del mundo en Latinoamérica, aunque actualmente está reorientando su inversión hacia China, Corea del Sur y otros miembros de la Unión Europea.

Desde los años noventa se ha producido en América Latina una gran expansión de las Inversiones Extranjeras Directas españolas, gracias al desarrollo de un marco de protección jurídica de inversiones extranjeras a través de diferentes acuerdos bilaterales de promoción y protección recíprocas de inversiones.

Gráfico 1

**Inversión Directa de España al Exterior (IDEE) e Inversión Del Exterior (IDE).
(En millones de euros a precios constantes de 1998).**



Fuente: Balanza de Pagos de la Secretaría de Estado de Comercio.

España tiene firmados, actualmente, diecisiete APRIs con Latinoamérica: Argentina (1991), Bolivia (2001), Chile (1991), Costa Rica (1997), Cuba (1994),

Ecuador (1996), El Salvador (1995), Guatemala (2002), Honduras (1994), México (1995), Nicaragua (1994), Panamá (1997), Paraguay (1993), Perú (1994), República Dominicana (1995), Uruguay (1992) y Venezuela (1995) (www.worldbank.org/icsid/). Es especialmente llamativa la ausencia de un acuerdo bilateral de protección recíproca de inversiones con Brasil, donde, si existiese un problema con una inversión, se deberá recurrir a un órgano afín del CIADI, si lo aceptan ambas partes *ex-post* y crean un tribunal *ad-hoc*.

Estos mecanismos de protección incluyen la posibilidad de que el inversor acuda al arbitraje internacional, pudiendo elegir diferentes instituciones arbitrales, que normalmente incluyen el arbitraje UNCITRAL y las del Convenio del CIADI, regido por el Convenio de Washington de 1965, cuando los dos son parte de este convenio.

Lo más destacable de estos mecanismos es la legitimación activa de particulares (grandes empresas y PYMEs) para ir a un órgano internacional de arreglo de diferencias, algo que incentiva enormemente las inversiones transnacionales. Únicamente un particular puede acceder a un sistema internacional de control contra un en este caso y en el Tribunal Europeo de los Derechos Humanos.

A continuación se analizarán los determinantes de la IED y se explicará en primer lugar por qué considerar a la seguridad jurídica de las inversiones como un condicionante clave para el incremento de la IED. En segundo lugar, se muestra la seguridad jurídica de las inversiones como un bien público puro, ya que existe no-rivalidad y no-exclusión, y, por tanto, tiene importantes externalidades positivas para el conjunto de la sociedad. Estas externalidades se reconvierten en externalidades negativas cuando no existe, o es parcial o los agentes no tienen la certeza de su cumplimiento.

La Inversión Directa Extranjera y la seguridad jurídica de las inversiones

El estudio de la IED en Latinoamérica es especialmente relevante porque la IED ha constituido uno de los determinantes más importantes en los procesos de

convergencia económica entre las economías latinoamericanas desde la década de los ochenta.

La IED tiene una repercusión positiva en las economías receptoras al mejorar significativamente sus tasas de crecimiento y mejorar el nivel de vida de sus habitantes.

Al realizar una revisión de la literatura académica existente sobre la materia se llega a la conclusión de que no existe un acuerdo entre los autores que indique claramente cuáles son los factores determinantes de estas inversiones (De Vita y Lawler, 2004).

Entre los factores más importantes se encuentran determinantes económicos tales como los diferenciales en las tasas de retorno de las inversiones, el tamaño y la estructura del mercado, la renta per cápita, los determinantes fiscales, la calidad del capital humano, la calidad de los recursos naturales, el grado de apertura al comercio internacional o las preferencias de los consumidores. Sin embargo, existen otros que afectan a la calidad política e institucional que son los que más les interesan a los ejecutivos de las empresas. (De Vita y Lawler, 2004). Uno de estos factores es la seguridad jurídica de las inversiones.

Para sintetizar todos los estudios realizados hasta la fecha sobre los posibles determinantes de la IED se muestra a continuación el siguiente tabla

Tabla 1.

DETERMINANTE POTENCIAL IED	EFEECTO OBSERVADO SOBRE LA IED EN LOS DIFERENTES ESTUDIOS		
	POSITIVO	NEGATIVO	INSIGNIFICANTE
1.- IMPUESTOS	Swenson (1994)	Hartman (1984) Gruber y Mutti (1991) Hines y Rice (1994) Loree y Guisinger (1995) Guisinger (1995) Cassou (1997) Kemsley (1998) Barrel y Pain (1998) Billington (1999)	Wheeler y Mody (1992) Jackson y Markowski (1995) Yulin y Reed (1995) Porcano y Price (1996)
2.-COSTES	Caves (1974)	Goldsborough (1979)	Owen (1982)

LABORALES	Swedenborg (1979) Nankani (1979) Wheeler y Mody (1992)	Saunders (1982) Flamm (1984) Schneider y Frey (1985) Culem (1988) Shamsuddin (1994) Pistoresi (2000)	Gupta (1983) Lucas (1990) Rolfe y White(1991) Sader (1993) Tsai (1994)
3.-BARRERAS AL COMERCIO	Schmitz y Bieri (1972) Lunn (1980)	Culem (1988)	Beaurdeau (1986) Blonigen (1996)
4.-TASA DE CRECIMIENTO	Bandera y White (1968) Lunn (1980) Schneider y Frey (1985) Culem (1988) Billington (1999)	Nigh (1985)	Tsai (1994)
5.-GRADO DE APERTURA	Kravis y Lisey (1982) Culem (1988) Edwards (1990) Pistoresi (2000)		Schmitz y Bieri (1975) Wheeler y Mody (1992)
6.-DÉFICIT COMERCIAL	Culem (1988) Tsai (1994) Shamsuddin (1994)	Torissi (1985) Schneider y Frey (1985) Hein (1992) Dollar (1992) Pistoresi (2000) Lucas (1990)	
7.-TIPO DE CAMBIO	Edwards (1990)	Caves (1988) Contractor (1990) Food y Stein (1991) Blonigen y Feenstra (1996)	Calderon-Rossell (1985) Sader (1991) Blonigen (1997) Tuman y Emmert (1999)
8.- TAMAÑO DEL MERCADO	EFFECTO POSITIVO PARA TODOS LOS ESTUDIOS:		
	Bandera y White(1996) Schmitz y Bieri (1975) Swedenborg (1979) Lunn (1980) Dunning (1980) Root y Ahmed (1979)	Culem (1988) Papanastassiou (1990) Wheeler y Mody (1992) Kravis y Lisey (1982) Nigh (1985)	Sader (1993) Tsai (1994) Shamsuddin (1994) Billington (1999) Pistoresi (2000) Schneider y Frey (1985)

Fuente: Chakrabarti (2001).

Factores no destacados en la tabla anterior son las preferencias de los consumidores, la estructura del mercado y muy especialmente desde principios de los noventa la existencia de APRIs.

El determinante de la existencia de APRIs se enmarca dentro del grupo de determinantes relacionados con la estabilidad política y la calidad institucional. Otros ejemplos de estos determinantes son el exceso de regulación, la corrupción o la inestabilidad política, que pueden tener efectos negativos sobre la IED.

Los determinantes políticos e institucionales que pueden tener efectos positivos sobre la IED son la existencia de una protección eficiente de los derechos civiles, de los derechos de la propiedad, un funcionamiento correcto de las libertades políticas y económicas, al igual que bajos niveles de corrupción. (Iranzo, 2006)

Los indicadores de gobernanza tienen efectos positivos sobre la IED significativos desde un punto de vista estadístico. (Kaufman, Kraay y Zoido-Lobaton, 1999a y 1999b).

Con una mejor calidad institucional se obtiene una mejora e incremento de las IED recibidas, debido a que como indican Bénassy-Quéré, Coupet y Mayer (2005), unas instituciones pobres pueden causar costes adicionales a los inversores extranjeros.

La IED es muy vulnerable a cualquier tipo de incertidumbre, como puede ser la ineficiencia de los gobiernos, la débil protección de los derechos de la propiedad o el mal funcionamiento del sistema legal (Wei, 2000). Nigh (1985) mostró que existe una relación directa y significativa entre la IED y los sucesos políticos.

Como vemos, por un lado, la IED es un elemento crucial para el desarrollo de las economías menos desarrolladas y, por otro lado sin la existencia de APRIs habría muchísimas menos inversiones en el exterior, en este sentido aquellos países que muestran unas reglas del juego más estables son aquellos que reciben una mayor cantidad de IED (Iranzo, 2006)

Con los mecanismos institucionales de defensa de inversiones internacionales, y especialmente a través de la firma de APRIs, el receptor garantiza la tutela judicial

efectiva. El inversor busca la garantía en el cumplimiento de los códigos y normas, bien a través de los tribunales internos, bien a través de los tribunales o arbitrajes internacionales.

Todos los APRIIs que España ha firmado con los países latinoamericanos incluyen los siguientes cinco puntos: 1.-Trato nacional. 2.-Trato de nación más favorecida. 3.-Trato justo y equitativo. 4.- Compensación frente a la nacionalización y expropiación. (Se puede expropiar según el derecho internacional por diferentes causas como la seguridad nacional, pero en el APRI debe figurar que si se expropia se debe compensar con el valor de mercado). 5.-Mecanismos de solución de controversias. Se pueden interponer demandas ante la Corte de Comercio Internacional de París y el UNCITRAL (Arbitraje de las UN), aunque la institución que acapara la mayor parte de las demandas interpuestas en Iberoamérica es el CIADI.

Gracias a la seguridad jurídica de las inversiones, proporcionada por los mecanismos expuestos en el nuevo marco jurídico, se han incrementado notablemente desde los años noventa las inversiones españolas en Latinoamérica.

La seguridad jurídica de las inversiones como un bien público puro

En la Economía Clásica describimos los procesos productivos a través de las funciones de producción, en donde dada una tecnología se combinan los input (capital, trabajo y tierra) para conseguir un output o producto bajo un determinado marco institucional.

Los economistas nos hemos dedicado durante siglos a estudiar cómo las variaciones de los inputs y la tecnología influían sobre la producción tomando el marco institucional como una constante que no afectaba sobre el resultado final. No es hasta el siglo XX cuando algunos economistas, agrupados en lo que se llama Economía Institucional empiezan realmente a conceder importancia a estos aspectos.

En la realidad es difícil que en un mercado se cumplan todos los supuestos necesarios para llegar a la competencia perfecta, por lo que las soluciones de equilibrio resultantes están alejadas del óptimo. En consecuencia, se dice que en el mercado se está produciendo un fallo. Es decir, si no se cumple alguno de los supuestos del marco competitivo, esta equivalencia entre el punto de eficiencia en sentido de Pareto y el punto de equilibrio se rompe, y se llega a situaciones de equilibrio que no son óptimas.

El mercado que se establece bajo estas nuevas condiciones falla, al no ofrecer una solución de equilibrio que sea a la vez Óptimo de Pareto. Pero ¿qué ocurre cuando el fallo lo está cometiendo el Estado? Estamos ante un fallo del marco institucional bajo el cual se realiza la actividad económica.

Los bienes públicos, en Teoría Económica, constituyen un ejemplo especialmente interesante de un efecto externo.

Un problema teórico sobre los bienes públicos surge debido a que el concepto de bienes públicos puros es tan estricto en su definición que apenas encontramos ejemplos en el mundo real. Siempre se cita la defensa y la administración de justicia. Nuestro estudio reflexiona y se centra en la provisión de justicia como un bien público dentro del ámbito espacial supranacional, afectando a la provisión de justicia y a la defensa de la IED.

Atendiendo a esta clasificación, si las características de un bien son la no-rivalidad y la no-exclusión, entonces estaríamos ante un bien público puro. Desde una perspectiva económica, se entiende por exclusión a la propiedad de un bien por la cual es posible impedir a alguien hacer uso del mismo o consumirlo, y por rivalidad a la propiedad de un bien por la que el consumo de una persona disminuye el consumo de otra. La clasificación de bienes por su propiedad se muestra a continuación.

Figura 1.

		¿RIVALIDAD?	
		SI	NO
¿EXCLUSIÓN?	SÍ	<p><u>BIENES PRIVADOS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• DISCRIMINACIÓN A TRAVÉS DE PRECIOS, COMIDA, ROPA, ETC.	<p><u>BIENES PÚBLICOS IMPUROS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• BIENES DE CLUB.• TELEVISIÓN CODIFICADA.• CONTENIDOS DE PAGO DE INTERNET.
	NO	<p><u>BIENES PÚBLICOS IMPUROS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• RECURSOS COMUNES.• PLAYA, PESCA, LA RED DE INTERNET.	<p><u>BIENES PÚBLICOS PUROS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• PAISAJE, TELEVISIÓN EN ABIERTO, DEFENSA NACIONAL, SEGURIDAD JURÍDICA DE LAS INVERSIONES INTERNACIONALES.

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, atendiendo a la clasificación por exclusión y rivalidad, podemos considerar a la seguridad jurídica internacional de las inversiones como un bien público puro, ya que existe no-rivalidad y no-exclusión.

Existen importantes externalidades positivas para el conjunto de la sociedad, pero éstas se reconvierten en externalidades negativas cuando no existe la seguridad jurídica internacional para las inversiones, o cuando es parcial o cuando los agentes no tienen la certeza de su cumplimiento.

Consecuencias económicas de los mecanismos de protección de inversiones internacionales en Latinoamérica.

Las inversiones se caracterizan por tres cualidades básicas sustitutivas: rentabilidad, riesgo y liquidez. Todas ellas están afectadas por las posibles externalidades de un mal funcionamiento de la seguridad jurídica.

Una falta de seguridad jurídica en Latinoamérica supondría que los inversores solo realicen inversiones con una alta rentabilidad y a corto plazo, para que les

compense el alto riesgo que tienen que asumir por la falta de transparencia en los mercados.

Gracias a los mecanismos de protección de inversiones internacionales en Latinoamérica se produce un incremento en la IED, que proporciona un entorno de seguridad jurídica, frente al entorno de discrecionalidad jurídica que habría en su ausencia.

Sin la seguridad jurídica que los APRI firmados entre España y diecisiete países latinoamericanos, parte de las inversiones a largo plazo necesarias en estos países para la estabilidad y el crecimiento económico sostenido, se transformarían en inversiones a corto o medio plazo, con un grado de incertidumbre jurídica alto, y en muchos casos estas inversiones tenderían a desaparecer.

Por tanto, los acuerdos bilaterales y los procesos de integración económica regionales y globales ofrecen un apoyo inestimable para consolidar y reforzar la seguridad jurídica en Latinoamérica. Este efecto se produce a través de fórmulas jurídicas como los mecanismos de resolución de controversias, la protección mutua de inversiones y la existencia de instituciones supranacionales capaces de aplicar, como decía Olson, incentivos selectivos a los “free raider” que estén tentados a saltarse las normas y destrozarse el bien público de la seguridad jurídica que ampara a las inversiones extranjeras.

Hemos visto cómo se ha producido un incremento exponencial del número de APRI al tiempo que han crecido las inversiones privadas directas de España en Latinoamérica. Esto es debido a que, gracias a los diecisiete APRI firmados por España con países latinoamericanos, el inversor español ha minimizado el riesgo a un cambio repentino de la situación jurídica. Uno de los condicionantes más demandados por los inversores es la estabilidad y la seguridad jurídica, en definitiva: que no cambien las reglas del juego. Una excepción especialmente llamativa es el caso de Brasil, que sin ser parte del CIADI ni haber firmado convenios internacionales ha acaparado buena parte de las inversiones extranjeras directas españolas.

El inversor ha conseguido eliminar la discriminación, el trato nacional y que no se hagan decretos de urgencia que impliquen la ocupación militar de las instalaciones de la empresa. Estos hechos han permitido a muchas PYMES españolas realizar importantes inversiones en Latinoamérica.

Se ha conseguido minimizar el riesgo jurídico. El riesgo económico ligado a la rentabilidad de la inversión sigue presente, y éste es el riesgo que asumen las empresas que desean realizar una inversión para obtener una rentabilidad.

Tras el estudio realizado, se concluye que se puede entender la seguridad jurídica internacional como un bien público puro. Los mecanismos institucionales de protección tienen externalidades positivas, al igual que consecuencias económicas positivas, como el incremento de la inversión extranjera directa. La IED ha permitido a los huéspedes de las inversiones afianzar un crecimiento económico sostenido, basado en el aumento de la cantidad de bienes, de la renta y del valor de los bienes y servicios producidos por su economía, permitiendo un incremento mantenido a largo plazo del producto interior bruto per cápita.

Bibliografía

- Álvarez, S.; *et. Al.* (2000). *Legislación del Derecho Internacional Privado*. Ed. Corames, S.L. Granada.
- Bénassy-Quéré, A.; Coupet, M.; Mayer, T. (2005). "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", *CEPPI Working Paper*, 2005.
- Bennet, P.D.; Green, R.T. (1972). "Political Inestability as a Determinant of Direct Foreign Investment in Marketing", *Journal of Marketing Research*, 9, pp. 189-186.
- Blonigen, B.A. (2005). "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants", *NBER Working Paper* nº 11299.
- Braña, F.J. (2004). "Teoría de los bienes públicos y aplicaciones prácticas. Presentación de un número monográfico sobre bienes públicos", *Estudios de Economía Aplicada*, 22 (2), pp.177-185.
- Collado, A. (2007). "Prólogo a La Economía Internacional del Siglo XXI, libro coordinado por Blanco, F.J. y Doncel, L.M.", *Cuadernos de la Escuela Diplomática*, 31.
- Contreras, G. (1995). "Algunas consideraciones sobre la protección de la inversión extranjera directa a la luz del derecho internacional privado.", *Revista Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*. México.
- Cornes, R.; Sandler, T. (1996). *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. 2nd Ed. (Cambridge, Cambridge University Press).
- Chakrabarti, A. (2001). "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions", *Kyklos*, 54 (1), pp. 89-114.
- Charness, G; Rabin, M. (2002). "Understanding social preferences with simple test". *The Quarterly Journal of Economics*. 142 (3), pp. 817-869.
- Chase, C.D.; Kuhle J.L.; Walter, C.H. (1988). "The Relevance of Political Risk in Direct Foreign Investment", *Management International Review*, 28, pp. 31-38.
- De Vita, G.; Lawler, K. (2004). "Foreign Direct Investment and its Determinants: A look to the Past, A View to the Future", en K. S. Kehal (ed.), *Foreign Investment in Developing Countries*, (Basingstoke: Palgrave Macmillan).
- Desai, M. (2003). "Public Goods: A Historical Perspective". En Krau, I., Conceicao, P. Le Goulven, K., Mendoza, R.U. (eds), *Providing Global Public Goods. Managing Globalization*. (New York and Oxford. Oxford University Press).
- Díez-Hochleitner, J. (2005). "El arbitraje internacional como cauce de protección de los inversores extranjeros en los APPRIs", *Actualidad Jurídica Uría & Menéndez*, 11, pp. 49-65.

- Díez-Hochleitner, J. (2005). "La protección internacional de los inversores extranjeros: protección diplomática v. arbitraje internacional", en *El Derecho internacional: normas, hechos y valores. Liber Amicorum José Antonio Pastor Ridruejo*, Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, pp. 469-505.
- Gilbert, M. (2001). "Collective preferences, obligations, and rational choice". *Economics and Philosophy*, 17 (2), pp.109-120.
- Henrich, J. (2001). "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies". *The American Economic Review*, 91 (2), pp.73-78.
- Iranzo, J. (2007). "Los signos de los nuevos tiempos", *Cuadernos de la Escuela Diplomática*, 31, pp.131-142.
- Kahai, D. (2004). "The Role of Direct Investment and its Determinants", en K.S. Kehal (ed.), *Foreign Investment in Developing Countries*, (Basingstoke: Palgrave Macmillan).
- Kahneman, D.; Knetsch, J. (1992). "Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction". *Journal of Environmental Economics and Management*, 22 (1), pp.57-70.
- Kaufman, D.; Kraay, A.; Zoido-Lobato, P. (1999a). "Aggregating Governance Indicators", *Worldbank Working Paper*, 2195.
- Kobrin, S.J. (1981). "Political Assessment by International Firms: Models or Methodologies?", *Journal of Policy Modeling*, 3 (2), pp. 251-270.
- Ledard, J. (1995). "Public Goods: A Survey of Experimental Research", en John H. Hagel and Alvin E. Roth (eds.), *Handbook of Experimental Economics*. (Princeton, New Jersey, Princeton University Press).
- Lipsey, R.E. (1999). "The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows", en M. Feedstein (ed.), *International Capital Flows*, (Chicago, University of Chicago Press).
- McFadden, D (1999). "Rationality for Economists?". *Journal of Risk and Uncertainty*, 19 (3), pp. 73-105.
- Mooij, R.A.; Ederveen, S. (2003). "Taxation and Foreign Direct Investment: A Sintesis of Empirical Research", *International Tax and Public Finance*, 10 (6), pp. 673-693.
- Musgrave, R. (1939). "The Voluntary Exchange Theory of Public Economy". *Quarterly Journal of Economics*, 53, pp. 213-237.
- Musgrave, R. (1959). "The Theory of Public Finance". (Versión en Castellano editada por Aguilar, Madrid, 1968).
- Musgrave, R. (1971). "Asignación, Distribución y Teoría de la Hacienda Pública", *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*. 21 (92), pp. 221-243.
- Musgrave, R. (2002). "Conference Speech". *Two Anniversaries, 100 Years*.

- Nigh, D. (1985). "The Effect of Political Events on United States Direct Foreign Investment: A Pooled Time-Series Cross-Sectional Analysis", *Journal of International Business Studies* 16 (1), pp. 1-17.
- OCDE. (1996). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 3rd edition, (París Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).
- Ovejero, F. (2002). La libertad inhóspita. (Paidós Ibérica, Barcelona).
- Roskamp, K.L. (1976). "A Budget Model for the Determination of a Optimal Supply of Public Goods". *Public Finances*, 31 (3), pp. 3-13.
- Samuelson, P. (1954). "The Pure Theory of Public Expenditure". *Review of Economics and Statistics*, 36 (4), pp. 387-389.
- Samuelson, P. (1955). "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure". *Review of Economics and Statistics*, 37 (4), pp. 350-356.
- Schneider, F; Frey, B.S. (1985). "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", *World Development*, 13, pp. 161-175.
- Schreuer, C.H. (2001). The ICSID Convention: A Commentary. Cambridge University Press, New York.
- Sen, A. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory". *Philosophy and Public Affairs*, 6, pp.317-344.
- Stiglitz, J. (1998). "Redefining the Role of the State: What Should it do? How Should it Do it? And How Should These Decisions Be Made?"
- Thaler, R.H. (1988). "Anomalies. The Ultimatum Game". *The Journal of Economic Perspectives*. 2 (4), pp.195-206.
- Uppenberg, K.; Reiss, A. (2004). "Determinants and Growth Effects of Foreign Direct Investment", *EIB Papers*, 9 (1), pp. 53-84.
- Vives, C. (1998). El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), Ed. Mc Graw Hill, Madrid.
- Wei, S.J. (2000). "How Taxation is Corruption on Internal Investment", *Review of Economics and Statistics*, 82 (1), pp. 57-76.
- Wheeler, D.; Mody, A. (1992). "International Investment Location Decisions: The Case of US Firms", *Journal of International Economics*, 33, pp. 57-76.
- Witker, J. (1995). Introducción al Derecho Económico. Ed. Harla. México.