

EL DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO Y LA
GOVERNABILIDAD DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES: UN ANÁLISIS JURÍDICO-POLÍTICO.

THE INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND GOVERNANCE
OF INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANIZATIONS: A
JURIDICAL-POLITICAL ANALYSIS

Rev. boliv. de derecho n° 13, enero 2012, ISSN: 2070-8157, pp. 116-135



Juancarlos E.
VARGAS A.

ARTÍCULO RECIBIDO: 25 de julio de 2011

ARTÍCULO APROBADO: 21 de septiembre de 2011

RESUMEN: El propósito principal del presente artículo es analizar las causas que dificultan la gobernabilidad de las organizaciones económicas internacionales, a fines de identificar posibles soluciones y explicaciones, que vayan más allá de los postulados tradicionales que asocian los efectos negativos de la globalización con la necesidad de alcanzar mayores niveles de gobernabilidad.

PALABRAS CLAVE: Derecho Internacional Económico, perspectivas, organizaciones económicas internacionales, y gobernabilidad global.

ABSTRACT: The principal objective of this article is to analyze the causes that have diffculted the governability of the international economic organizations, in order to identify possible solutions and explanations, which have to go further than the traditional postulates which associate those difficulties with the negative effects of globalization.

KEY WORDS: International Economic Law, perspectives, international economic organizations, global governability.

SUMARIO: Introducción; I. EL DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO; II. PERSPECTIVAS DEL DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO; II. I. Perspectiva Institucional; II. 2. Perspectiva de los Estudios Socio-Legales; II. 3. Perspectiva de la Justicia; II. 3. 1. Perspectiva sobre el Rol que debe desempeñar la Corte Internacional de Justicia (CIJ); II. 4. Perspectiva sobre la Gobernabilidad de la Globalización; III. LA GOBERNABILIDAD DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES; IV. CONCLUSIONES; y V. BIBLIOGRAFÍA.

Introducción.

Uno de los principales retos del Derecho Internacional Económico (DIE) es como lograr que las organizaciones económicas internacionales sean más justas. La revisión de las organizaciones económicas internacionales y en general el estudio del Derecho Internacional Económico debería tomar en consideración factores jurídicos, institucionales, económicos, y sociales, entre otros. Esto puede lograrse a través de las denominadas perspectivas del DIE, las cuales están asociadas a elementos vinculados a los orígenes, desarrollo y funcionamiento de las Relaciones Económicas Internacionales, pero sobre todo se trata de una metodología para el análisis.

Las perspectivas del Derecho Internacional Económico que se utilizan como herramientas de análisis en el presente artículo abarcan la Perspectiva Institucional, la Perspectiva de los Estudios Socio-Legales, la Perspectiva de la Justicia, y la Perspectiva sobre la Gobernabilidad de la Globalización. El propósito de estudiar los problemas asociados al DIE, y en particular a la gobernabilidad de las organizaciones internacionales siguiendo el método de las perspectivas, se justifica en la necesidad de ajustarse a las corrientes más recientes de estudio de dicha disciplina, las cuales le dan mayor importancia a los intereses económicos de los Estados, pues consideran que estos son resultado de la influencia de distintas entidades que participan en la formación de políticas públicas fundamentadas en consideraciones meta económicas.

I. EL DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO.

Las discusiones doctrinarias acerca de la naturaleza del Derecho Internacional Económico (DIE) parecen estar resueltas, a pesar de las posiciones que buscaban incluirlo dentro de otras disciplinas jurídicas como el Derecho Administrativo y el Derecho Internacional Privado, argumentando que su contenido y aspectos

• Juancarlos E. Vargas A.

Es Aspirante a Doctor en Ciencias Políticas por la Universidad Central de Venezuela (UCV), con Magíster en Derecho Internacional de la Universidad Complutense de Madrid, Especialista en Derecho y Política Internacionales (UCV) y Abogado. Es actualmente Profesor Asistente de Derecho Internacional Público de la Escuela de Derecho de la UCV y de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB); Profesor Agregado de la Escuela de Derecho de la Universidad Metropolitana; y actual Coordinador de la Especialización en Derecho Internacional Económico y de la Integración del Centro de Estudios de Postgrado (FCJP, UCV).
juancarloiseisaku@gmail.com

relacionados con la diversidad de intercambios de bienes y factores de producción, así como por la amplia gama de sujetos involucrados, llegándose a afirmar que “un fraccionamiento de las relaciones jurídicas entre el Derecho Internacional Público y el Derecho nacional o entre el Derecho privado y el Derecho público desmembraría las relaciones fundadas por razón de la materia.¹

Se considera que por el hecho que el DIE tenga entre sus objetivos principales la promoción de los intercambios transfronterizos cuya regulación incluye normas de derecho interno, y aunque son innegables las diferencias entre el derecho interno y el derecho internacional, éste último se caracteriza porque los Estados siguen erigiéndose como pilares principales, siendo uno de los elementos atinentes a los Estados la soberanía, y el relativismo que ella implica, el cual se traduce en que estos sólo se obligan si manifiestan su consentimiento en obligarse, y los Estados no están obligados a someter sus diferencias a órganos jurisdiccionales de solución de controversias, a menos que lo hayan acordado de manera previa.²

El DIE es un sistema jurídico que principalmente regula las relaciones internacionales de carácter económico que se suscitan principalmente entre los Estados y los otros sujetos del Derecho Internacional. Este sistema jurídico que fue concebido para que coexistan normas internas e internacionales, es una rama especializada del Derecho Internacional Público.³

La anterior afirmación tiene su principal sustento en las fuentes y sujetos del Derecho Internacional Económico, pues éste tiene como fuentes de sus obligaciones no sólo las consideradas fuentes tradicionales del Derecho Internacional Público, que son las contenidas en el Artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, toda vez que el denominado *soft law* o derecho blando desempeña un rol protagónico dentro de esta rama del ordenamiento jurídico internacional. El *soft law* se caracteriza por ser normas creadas por órganos políticos y/o semi-jurídicos, razón por la cual no son estrictamente coercitivas ni vinculantes para los sujetos internacionales, pero además de servir de mecanismo pre-normativo, está más que comprobada que al interactuar con la costumbre internacional puede acelerar el proceso de creación de una norma consuetudinaria.⁴

La dinámica de globalización y los cambios que ella ha generado, han creado un nuevo centro de atención vinculado con los procesos de formación de las normas internacionales que ha adquirido mayor complejidad dadas las crecientes demandas de la sociedad civil por participar en dicho proceso.

1 HEDERGEN, M. *Derecho Económico Internacional*, Thomson-Civitas, Madrid, 2005, p. 19.

2 Cfr. FERNANDEZ DE CASADEVANTE, C. *Derecho Internacional Público*, Dilex, Madrid, 2003, P. 117.

3 Cfr. QURESHI, A. *International Economic Law*, Sweet & Maxwell, Londres, 1999, pp. 6-8.

4 Cfr. *Ibidem*, p. 23.

Con relación a los sujetos del DIE, es de destacar que en esta rama del Derecho Internacional Público se ha intentado ampliar; al menos del ámbito teórico, la gama de sujetos tradicionales. Sobre el particular, Qureshi los agrupa en cuatro (4) categorías: Estados, organizaciones económicas internacionales, individuos y organizaciones no gubernamentales (ONG's), pero cada una de las mencionadas categorías presentan dificultades relacionadas con la claridad al momento de proceder a su identificación. El caso de los Estados es el que presenta menos dificultades, pues dentro de las Relaciones Económicas Internacionales ha proliferado la tendencia de crear categorías basadas en dos indicadores, como lo son: los niveles de desarrollo y las orientaciones de mercado.⁵

Llama la atención que el referido autor incluya dentro de los sujetos del Derecho Internacional Económico a las ONG's, pues atendiendo al concepto de subjetividad no son titulares de derechos y obligaciones en el plano internacional. No obstante, es innegable que son actores de las Relaciones Económicas Internacionales que cada día aumentan sus niveles de influencia en materias y foros relacionados con el DIE, como la protección del medio ambiente y de los derechos humanos de los trabajadores, al punto que la OMC como consecuencia de la presión de estas organizaciones, ha tenido que ampliar su mandato para ocuparse de dichas materias.

En cuanto a los individuos, la tendencia a partir de 1945 ha sido la del reconocimiento progresivo del *ius standi* precisamente en dos ramas del Derecho Internacional Público que logran su institucionalización tras la post guerra: el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional Económico, en el caso de este último los mecanismos arbitrales de solución de controversias como consecuencia de la violación por los Estados de los estándares que buscan proteger la inversión extranjera, y la creación y fortalecimiento de un Órgano de Solución de Diferencia dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), son una manifestación de este fenómeno. En todo caso, es de resaltar que, en general, los individuos dentro del sistema internacional han desarrollado conciencia global, a través de la cual se produce la interacción tácita entre las normas y la manera en la cual estos influyen en su legalidad y legitimidad.

Por su parte, en el caso de las organizaciones económicas internacionales está claro que estas reflejan la voluntad de sus Estados miembros. Una de la principales preocupaciones del DIE se centra en ¿cómo hacer más efectivas estas organizaciones internacionales?, pues si bien es cierto proliferaron exponencialmente desde Bretton Woods, hoy día son objeto de críticas y de llamados para que éstas sean objeto de reformas.

5 Cfr. *Ibidem*, pp. 12-13.

En este orden de ideas, se señala que los mandatos de las organizaciones económicas internacionales deben ser revisados, a fines que se adapten con mayor facilidad a las transformaciones constantes del sistema económico global. Esta tarea no es fácil, debido a que en gran medida las dificultades se relacionan con que los mandatos originales no se adecuan a los retos de la sociedad internacional actual. Esto último se explica en que la mayoría de las organizaciones económicas internacionales fueron creadas en un escenario menos complejo e interdependiente.⁶

La revisión de las organizaciones económicas internacionales y en general el estudio del Derecho Internacional Económico debería tomar en consideración factores jurídicos, institucionales, económicos, y sociales, entre otros, esto puede lograrse a través de las perspectivas, pues el estudio de las perspectivas del DIE coadyuva a entender tanto su evolución como los factores que han incidido en él.⁷

II. PERSPECTIVAS DEL DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO.

Como se mencionó, debido a la naturaleza de la rama del Derecho Internacional objeto de estudio, se hace necesario recurrir a distintas perspectivas de análisis. Las perspectivas del DIE están asociadas a consideraciones sobre los orígenes, desarrollo y funcionamiento de las Relaciones Económicas Internacionales, pero sobre todo se trata de una metodología o aproximación analítica para comprender al DIE.⁸

Para *Qureshi*, quien defiende la necesidad de disponer de una perspectiva ecléctica, es posible justificar las mencionadas perspectivas de análisis acudiendo a los siguientes motivos:

Para el buen desarrollo del orden económico internacional, una integración cierta (...). Desde un punto de vista práctico, las negociaciones internacionales sólo pueden ser facilitadas dentro de las diferentes perspectivas de los negociadores (...); y la percepción de las perspectivas provee las bases analíticas para evaluar críticamente del orden económico internacional.⁹

Visto que la comprensión del Derecho Internacional Económico está asociada a una metodología, por lo que es importante entender que las perspectivas se manejan en función de intereses, que guían estas perspectivas, esto lleva necesariamente a plantear la siguiente interrogante ¿Qué intereses son esenciales para el DIE?

6 Cfr. Kwakwa, E. "Institutional Perspective of International Economic Law", pp. 45-62, en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002, p. 31

7 Cfr. ENRÍQUEZ, D. "El Derecho Internacional Económico. Apuntes para una Crítica Contemporánea", en Anuario Mexicano de Derecho Internacional N° VI, UNAM, México, 2006.

8 Cfr. QURESHI, "A Perspectives in International Economic Law-An Eclectical Approach to International Economic Engagement", en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002, p. 31.

9 *Ibidem*, p. 10.

Uno de los aspectos más relevantes se relaciona con el rol que han desempeñado los países desarrollados al momento de la adopción de decisiones dentro de las organizaciones económicas internacionales desde Bretton Woods hasta nuestros días, pues si bien las organizaciones internacionales adoptan sus decisiones y desempeñan sus funciones atendiendo a las actuaciones e intereses de sus miembros, como se analizará en los puntos II.1 y II.2, estos intereses se han solapado, al punto de contribuir a generar conflictos entre estas organizaciones.¹⁰

Los intereses económicos de los Estados son el resultado de la influencia de distintas entidades que participan en la formación de políticas públicas fundamentadas en intereses económicos, pero también en consideraciones meta económicas, además están las organizaciones no gubernamentales, las cuales si bien cada día son más influyentes en el ámbito internacional al igual que los Estados, poseen intereses que no son fácilmente identificables.

La dificultad para lograr la identificación de los intereses estrictamente económicos hace necesario que se tomen medidas para asegurar una mayor y mejor gobernabilidad sobre las organizaciones económicas internacionales, para ello es necesario homogeneizarlas, democratizarlas, así como desarrollar procedimientos que permitan identificar los intereses. En este sentido, cabe mencionar que el Fondo Monetario Internacional (FMI) posee una política de seguimiento, y la Organización Mundial de Comercio (OMC) mantiene bajo constante supervisión las políticas y relaciones de sus miembros.¹¹

II. I. Perspectiva Institucional

La perspectiva institucional se centra básicamente en el estudio de los problemas que aquejan a las organizaciones internacionales desde la óptica del Derecho Internacional Económico. Al respecto, identifica como un problema de importancia, la poca efectividad de estas organizaciones, lo cual explica, en gran medida, argumentando que los mandatos originales de estas organizaciones han dejado de adecuarse a las necesidades y reto de la actual sociedad internacional.

En este orden de ideas, si bien está claro que cada una de las organizaciones económicas internacionales posee un mandato definido en sus respectivos tratados constitutivos, autores como Kwakwa sostienen que estas organizaciones no siempre se han mantenido dentro de los límites de sus funciones. Un ejemplo que refleja esta situación involucra al Banco Mundial, cuyo tratado de creación no contiene mención alguna a temas como la pobreza, equidad o el medio ambiente. No obstante, el Banco Mundial vincula al desarrollo aspectos que incluyen la gobernabilidad,

¹⁰ *Ibidem*, p. 11.

¹¹ *Ibidem*, p. 14.

regulación económica, reforma en los sistemas legales, políticas sociales y ambientales, de esta forma, el Banco Mundial amplió el alcance del contenido de su mandato. Esta situación se manifiesta en otras organizaciones, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Con relación al FMI se evidencia que también ha modificado su mandato inicial al involucrarse directamente en materia de regulaciones y condiciones políticas como requisito para el otorgamiento de financiamientos a los países en desarrollo. En el caso de la OMC llama la atención que si bien se concibió como el núcleo del sistema mundial de comercio, paulatinamente ha extendido su jurisdicción a materias como la protección del medio ambiente, la protección de las inversiones, estándares laborales, etcétera.¹²

Se sostiene que existen tres áreas en las que generan diferencias y confusión entre las organizaciones económicas internacionales: Comercio electrónico; propiedad intelectual; e inversiones extranjeras.

En materia de comercio electrónico hay varias organizaciones internacionales que durante los últimos años se han atribuido contar con los mecanismos idóneos para tratar este tema, concretamente: La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio (CNCYD) y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).¹³ En el caso de la OMPI es de destacar la iniciativa denominada “**Domain Name Process**” para la cual trabajó conjuntamente con un actor no estatal de carácter privado, como lo es la Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números (ICANN). Por su parte, la UNCTAD se ha avocado a promover el comercio electrónico, a la vez que contribuye en su regulación. Además, La UIT ha desarrollado aplicaciones y servicios en esta materia, mientras que la OMC a través de algunos de sus comités se ha involucrado en el tema. Por último, la UNCITRAL preparó las denominadas normas modelos sobre el comercio electrónico y la OCDE estableció guías para proteger a los consumidores.¹⁴

La propiedad intelectual, que es otro tema de importancia en la agenda de las Relaciones Económicas Internacionales, debido a sus implicaciones socio económicas e impacto en los temas de desarrollo, se ha visto fortalecida por la adopción dentro del Acuerdo de Marrakech (1992) del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo ADPIC

12 Cfr. KWAKWA, E. “International Perspective of International Economic Law”, pp. 45-62 en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002, p. 49

13 Estas dos últimas organizaciones son mejor conocidas por sus siglas en el idioma inglés UNCTAD y UNCITRAL, respectivamente.

14 Cfr. KWAKWA, E. Ob cit, p. 55.

o, TRIPS por sus siglas en inglés), a pesar que los ADPIC proponen un conjunto de principios en materia de propiedad industrial y propiedad intelectual, que buscan la armonización de estas materias con relación al comercio internacional, la OMPI que era antes de la creación de la OMC la única organización internacional de vocación universal con mandato en la materia, siguió promoviendo normas, afortunadamente durante el año 1995 se suscribió el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional entre la OMC y la OMPI, el cual constituye uno de los ejemplos más notorios de complementariedad entre organizaciones económicas internacionales.¹⁵

La inversión extranjera directa es otra área que debido a su importancia tanto para el fortalecimiento del comercio como para el impulso del desarrollo ha propiciado que diferentes organizaciones internacionales promuevan tratados internacionales entre sus Estados miembros. Sobre el particular, cabe destacar que el Banco Mundial a través del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), el cual fue creado por Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (1966) ha sido la institución más eficaz en la materia, especialmente en materia de solución de diferencias entre inversionistas y Estados. No obstante, no se puede dejar de mencionar que la OCDE ha intentado promover sin éxito el Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI), y que la OMC también ha procurado la entrada en vigor de un tratado multilateral que regule la materia.¹⁶

II. 2. Perspectiva de los Estudios Socio-Legales.

Los estudios socio-legales también proveen herramientas para facilitar la comprensión del Derecho Internacional Económico, desde un enfoque que vaya más allá de lo estrictamente jurídico, toda vez que esta corriente facilita una aproximación para el entendimiento del impacto que tienen las normas jurídicas sobre los individuos y la contribución creciente que han venido adquiriendo estos en el proceso de creación y desarrollo de las normas, ello sin restarle importancia a la necesidad de comprender cómo las normas impactan en la vida cotidiana de las sociedades.

Para *Galligan* la aproximación socio legal es susceptible de ser formulada, sobre la base de dos elementos: El primero consiste en el examen del derecho como una formación social, y el otro es su interacción con otras formaciones sociales, esto teniendo presente en todo momento que el derecho es un fenómeno social.¹⁷ Considerando aspectos fundamentales que se manejan dentro de la perspectiva de los estudios socio-legales, se considera que es posible adelantar una aproximación entre el DIE y problemas relacionados con las organizaciones económicas

15 *Ibidem*, p. p. 55-57.

16 *Ibidem*, p. p. 57-58.

17 Cfr. GALLIGAN, D. *Law in Modern Society*. Oxford University Press, Clarendon Law Series. Inglaterra, 2007.

internacionales, para ello, es necesario considerar algunos de los retos que se deben enfrentar. Es menester hacer referencia a los siguientes tópicos considerados por el profesor **Paul Schiff Berman**:

Si bien está clara la noción que la aplicación de las normas internacionales por parte de los Estados dependen del consentimiento previo que hayan manifestado para obligarse por éstas, y que la autoridad en materia de jurisdicción se encuentra en los estados-nación que tienen fronteras definidas, se ha venido presentando un reto importante para los académicos en el tema de la jurisdicción, dados los efectos de la globalización en los flujos transfronterizos y el rol que juegan los actores transnacionales con su consiguiente impacto en el sistema legal internacional. No obstante, es necesario tener en cuenta que las normas de DIE elaboradas por los Estados, pueden verse afectadas por las prácticas y consideraciones sociales susceptibles de influir en su aceptación, así como en el modo en que dichas normas son acogidas e incluso transformadas en el ámbito interno.¹⁸

En el marco de los estudios sobre el derecho, y en particular del derecho internacional, durante mucho tiempo, como lo plantea Galligan, se dejaron a un lado las consideraciones sociales, al hacerse énfasis en los mecanismos legales de carácter formal obviando la perspectiva del derecho como formación social, pues el derecho no es solamente un conjunto de reglas, tratados, prácticas y estándares, sino también está conformado por un número importante de interacciones sociales locales e institucionales que se retroalimentan e influyen en el proceso de formación y transformación de las normas. Precisamente, los estudios socio-legales permiten comprender la realidad actual y avanzar en el entendimiento de las redes de autoridades tanto gubernamentales como no-gubernamentales. Asimismo, facilitan asimilar el comportamiento de la sociedad civil global,¹⁹ y su impacto en la formulación de normas jurídicas dirigidas a atacar problemas transnacionales.

El vínculo entre el derecho y la sociedad que plantea la corriente socio-legal parte de la distinción de tres tipos generales de normas, según los cuales en primer lugar, se encuentran las normas con líneas o directrices claras, de este modo es específica la obligación que estas implican; en segundo lugar, se encuentran aquellas cuya base está en la aplicación de un estándar general de carácter abierto e incluso abstracto, en este tipo de normas es fundamental comprender el entorno social en

18 Cfr. SCHIFF BERMAN, P. *From International Law to Law and Globalization*. Nelco, 2005 Artículo en línea). Disponible: http://lsr.nelco.org/lunconn_wps/2 (Consulta: 2011, Abril 2).

19 El término sociedad civil global hace referencia a la necesidad de un acuerdo político, económico y social a nivel global. Las crecientes demandas mundiales y los problemas que aquejan a la humanidad necesitan una respuesta construida a partir de acuerdos. Desde esta perspectiva la sociedad civil global se entiende como un sistema dinámico no gubernamental de instituciones y actores que se organizan sobrepasando las fronteras con el propósito de crear una red inclusiva que se exprese, actuando fuera de los límites de las estructuras gubernamentales (Véase KALDOR, M. *La Sociedad Civil Global. Una respuesta a la guerra*. Kriterion tus Quets Barcelona (1ª edición en español, traducción Dolores Urdina), 2005. Cfr. GALLIGAN, D. Ob cit, p. 145.

el cual se desarrollan; y por último apunta a un tercer tipo de normas en el cual la discrecionalidad es la base de su aplicación, en este caso también es relevante un estudio detallado del entorno social que la soporta.²⁰

La importancia que adquiere el estudio social para entender la norma viene dada por el contexto social de una regla, aún las más claras. Esto acarrea que el proceso de deliberación siempre tenga que ser revisado, no sólo en donde su significado es incierto, si no para determinar si hay contingencias contextuales que le agregan o califican la regla, aún hasta el punto de no aplicarla.²¹

Otro de los aspectos fundamentales que debe considerarse es el relativo al entendimiento del vínculo entre el derecho y la sociedad: "En los sistemas legales modernos, las reglas se han convertido en el principal vehículo legal para expresar las relaciones sociales, sostener sus fundamentos, y regularmente cambiarlas."²²

Asimismo, el reconocimiento de las normas se conecta directamente con su aceptación y aplicación, tanto por los órganos de los Estados como por los ciudadanos.²³ El estudio de las esferas sociales estructuradas permite entender la interacción entre los actores de la sociedad, sus prácticas, tradiciones e instituciones, así como su vinculación con las normas. Estas esferas sociales abarcan desde los núcleos familiares y las interacciones privadas, hasta las relaciones entre los individuos y el Estado, este razonamiento es estructurado por **Galligan** haciendo uso de tres consideraciones: el otorgamiento de beneficios y concesiones a los ciudadanos; los límites a los intereses privados y al accionar de los ciudadanos sujetos a castigo, y la restricción en el ejercicio de autoridad de los oficiales burocráticos; ahora bien, no se debe dejar de lado el vínculo existente en las relaciones inter-estatales que son abarcados por el Derecho Internacional Público.²⁴

II. 3. Perspectiva de la Justicia.

El tema de la justicia dentro del Derecho Internacional Económico está íntimamente vinculado con temas como el desarrollo, las expropiaciones, la soberanía y los recursos naturales no renovables.

Se ha señalado que el DIE debe englobar a la justicia y la equidad. Para ello, es menester "analizar la medida en la cual las normas satisfacen una justificada distribución de los costos entre los partícipes."²⁵ Además, se debe tratar de medir

20 Cfr. GALLIGAN, *Ob cit*, p. 55.

21 Cfr. *Ibidem*.

22 Cfr. *Ibidem*, p. 98.

23 Cfr. *Ibidem*, p. 104.

24 GALLIGAN, D. *Ob cit*, p. 122.

25 ENRIQUEZ, D. *Ob cit*, p. 263.

si los mencionados partícipes del sistema consideran que las normas son creadas y aplicadas de forma idónea.²⁶

Franck al abordar la relación entre la justicia distributiva y el Derecho Internacional Económico, así como al señalar que ésta proporciona un acercamiento analítico, es quien más ha aportado a esta perspectiva. Este autor identifica la relación entre DIE y justicia en áreas como la protección del medio ambiente y el comercio internacional; desarrollo, inversión y recursos naturales no renovables, entre otras.²⁷ La manera como **Franck** aborda la justicia es cónsona con los preceptos de Rawls desde el punto de vista sustantivo (justicia distributiva) y adjetivo (proceso de creación de las normas).

Es oportuno mencionar que la teoría de Rawls de la justicia distributiva interna se extendió al ámbito internacional como consecuencia de la creciente interdependencia económica internacional.²⁸

Ahora bien, retomando lo relativo a los puntos de vistas sustantivos y adjetivos de la justicia, se tiene que el primero, por estar vinculado a la justicia distributiva se debe considerar que una mejor distribución global está asociada a la reforma de las organizaciones económicas internacionales.

Por su parte, el elemento adjetivo como se indicó, está asociado al proceso de creación de las normas y obligaciones internacionales, y aunque si bien los Estados sólo se obligan si manifiestan su consentimiento, es frecuente que los Estados en desarrollo cuestionen determinadas normas internacionales argumentando que no son equitativas por responder a los intereses de las potencias económicas. Al respecto, **Franck** señala que las normas deben ser legítimas, acorde con los supuestos de aplicación y coherente con la realidad de la sociedad internacional.²⁹

Uno de los principales retos del DIE es como lograr que las organizaciones económicas internacionales sean más justas.

II. 3. I. Perspectiva sobre el Rol que debe desempeñar la Corte Internacional de Justicia (CIJ).

Esta perspectiva se centra en el debate sobre la posibilidad que la Corte Internacional de Justicia desempeñe un rol más activo en la solución de controversias que se originen por el incumplimiento de obligaciones de Derecho Internacional Económico.

26 Ibidem, p. 263.

27 Cfr. FRANCK, T. *Fairness in International Law and Institutions*, Oxford University Press, Reino Unido, 1995.

28 Cfr. BEITZ, CH. *Political Theory and International Relations*, Princeton University Press, New Jersey, 1979.

29 Cfr. FRANCK, T. *The Power of Legitimacy Among Nations*, Oxford University Press, Reino Unido, 1990.

Qureshi considera que la importancia de la CIJ para el DIE ha sido eclipsada por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC y el CIADI.³⁰ Por su parte, **Petersmann** considera que no existe duda acerca que la CIJ puede asumir un rol más activo para la solución de disputas relacionadas con el DIE.³¹ Para **Wellens** la CIJ posee atribuciones que le permiten asegurar libertades fundamentales para el desarrollo del comercio internacional y de la inversión extranjera. En este sentido, se indica que la Corte tiene atribuciones que le permiten, entre otros aspectos: asegurar la soberanía sobre los recursos naturales no renovables, así como sobre determinados espacios territoriales vinculados a la actividad económica. Asimismo, la CIJ es intérprete por excelencia de los tratados internacionales, incluyendo los Tratados sobre Amistad, Comercio y Navegación, y los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI's). Finalmente, la CIJ provee un foro para los denominados **outsiders** del DIE, que son aquellos Estados que se han rehusado a vincularse a los regímenes económicos y financieros.³²

II. 4. Perspectiva sobre la Gobernabilidad de la Globalización.

Esta perspectiva ha sido defendida por el profesor **Grahame Thompson**, quien parte de una premisa cuyo fundamento es criticar las teorías que fundamentan en torno a la dinámica de globalización los problemas relacionados no sólo con la gobernabilidad dentro de las organizaciones económicas internacionales sino también en la principal explicación para un número importante de temas que van desde los políticos-sociales hasta los culturales.³³ Para este autor la globalización carece de argumentos sólidos para explicar el funcionamiento de las Relaciones Económicas Internacionales, debido a que el denominado "sistema global" está siendo regido por las fuerzas incontrolables del mercado financiero internacional, así como por las inversiones extranjeras, y es controlado por grandes compañías transnacionales, esta situación ha limitado a los Estados a promover sus actores económicos locales para que compitan eficazmente en el plano internacional, y a procurar convertirse en destinos de interés para los inversionistas extranjeros.³⁴

Tradicionalmente, la globalización se vincula a la clara pérdida de las fronteras del quehacer cotidiano en los distintos ámbitos de la economía, la información, la ecología, la técnica, los conflictos transculturales y la sociedad civil.³⁵

30 Cfr. QURESHI, A (Ed). "*Perspectives in International Economic Law*", Kluwer International Law, Inglaterra, 2002, p. 21.

31 Cfr. PETERMANN, E. *Dispute Settlement in International in International Economic Law*. Disponible: http://www.mpil.de/shared/data/pdf/pdfmpunyb/petersmann_3.pdf (Consulta: 2011, julio 25).

32 Cfr. WELLENS, K. *Economic Conflicts and Disputes before the World Court (1922-1995)*, 1996, citado por PETERMANN, E. "*Dispute Settlement in International in International Economic Law*", Disponible: http://www.mpil.de/shared/data/pdf/pdfmpunyb/petersmann_3.pdf (Consulta: 2011, julio 25).

33 Cfr. THOMPSON, G. "*Perspective on Governing Globalization*", pp. 32-43, en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002.

34 *Ibidem*, p. 31.

35 Cfr. BECK, U. *¿Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Paidós. Barcelona, 1998. p. 42.

Para Thompson el concepto más ampliamente usado de globalización es el que proporcionó la Comisión Europea, el cual indica que ésta “es un proceso a través del cual los mercados y la producción de diferentes Estados está convirtiéndose más interdependiente de manera paulatina, debido a las dinámicas del comercio (bienes y servicios), así como a los flujos de capital y tecnología.”³⁶

La anterior definición de globalización es criticada por considerarse que se confunde con la “internacionalización de la actividad económica”, y además se cuestiona que la economía internacional no haya alcanzado una verdadera integración. Asimismo, se recurre al concepto de la “triada” para argumentar que la interdependencia de la economía, que se ha utilizado para explicar la globalización es inexistente, debido a que desde la década de los noventa la economía mundial ha estado motorizada por una triada, representada por los Estados Unidos, Europa Occidental y Asia (Japón y Asia oriental). Además, se recurre a las cifras arrojadas por los productos internos brutos (PIB) de los Estados para explicar que las economías de las triadas fueron responsables de la mayoría de las transacciones comerciales desde mediados de los noventa, acumularon el sesenta y seis por ciento (66%) del stock mundial en materia de inversión extranjera, y además fueron responsables, en cierta medida, del aumento de la inversión extranjera directa.³⁷

Cabe destacar, que se reconoce que la República Popular China ha venido convirtiéndose en el principal receptor de inversión extranjera entre los Estados en desarrollo, pero que esta situación debe ser analizada de forma particular; toda vez que a diferencia de lo que ocurre con los países de la triada, ésta inversión extranjera puede depender de la relación de China con otros Estados adyacentes que han contribuido a crear mercados subregionales (*clusters*) como Corea del Sur, Singapur, y Hong Kong, entre otros. Asimismo, se ha empezado a identificar la existencia de un fenómeno que estaría alterando las cifras relacionadas con la inversión extranjera directa, debido a las dificultades crecientes para identificar dónde exactamente se origina una determinada inversión.³⁸

Una vez esbozada la perspectiva sobre la gobernabilidad de la globalización, la cual se basa en restarle importancia a dicha dinámica bajo el pretexto de la existencia de un sistema trilateral. Esto lleva a que se proponga no una respuesta global, sino que sean los Estados de la Triada (Estados Unidos, Europa Occidental y Asia), quienes impulsen los mecanismos de gobernabilidad que permita dirigir el sistema económico internacional. Para ello, no se propone el fortalecimiento de las principales organizaciones económicas internacionales como el Banco Mundial, el FMI, o la OMC, sino que se acude a **Reinicke**, quien propone dejar a un lado la gobernabilidad tradicional que ha involucrado principalmente a organizaciones

36 Cfr. Comisión Europea, 1997, p. 45, citado por THOMPSON, G. Ob cit, p. 32.

37 Ibidem, p. 34.

38 Ibidem, pp. 36-37.

internacionales y/o mecanismos supranacionales. En este sentido **Reinicke** sugiere mayor participación del sector privado en la toma de decisiones como medio para alcanzar la gobernabilidad, esto se lograría a través de una mayor delegación de la actividad regulatoria en el sector privado.³⁹

La principal dificultad que Thompson reconoce a su propuesta está vinculada a las dificultades para conciliar los intereses de los tres bloques que han dominado la economía, pues si bien el sector privado va a desempeñar un rol más activo debe ser monitoreado y guiado por la triada.⁴⁰

III. LA GOBERNABILIDAD DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

En el sistema internacional actual es indudable la expansión de la democracia como modelo político predominante en los Estados. Durante el siglo XX se produjeron una serie de cambios políticos orientados hacia la instauración de los preceptos democráticos en los distintos niveles (local, regional, global), consideramos que ese proceso global sustentado en la democratización puede funcionar como guía para el desarrollo y formación del derecho internacional.

Dicho planteamiento está relacionado con el impacto de la democracia en el sistema internacional, donde un número importante de organizaciones internacionales promueven entre sus miembros la existencia de sistemas democráticos⁴¹, ahora bien, esos sistemas no sólo deben ser medidos desde el punto de vista de la existencia o no de elecciones, sino que es necesario considerar que en el seno de los Estados, las sociedades están demandando tener una mayor participación en todas las decisiones y políticas que les impacten de manera directa, es por ello que actualmente hay cambios políticos que oscilan hacia dirección democrática en todos los niveles de la sociedad (locales, regionales y globales).⁴²

Como se ha señalado, las organizaciones económicas internacionales deben ser objeto de reformas, pues no sólo se critica la poca efectividad que han demostrado para resolver los principales problemas de la agenda económica internacional, sino que además contribuyen a la fragmentación del Derecho Internacional, la cual es consecuencia directa de la proliferación de organizaciones internacionales, y especialmente de la tendencia a solapar funciones a la que hicimos referencia en el punto II. I.

39 REINECKE, W. *Global Public Policy: Governing Without Government?*, the Brookings, Washington, D. C., 1998.

40 Thompson, G. Ob cit, p. 42.

41 Cfr. BURCHILL, R. "The Developing International Law of Democracy", en Review Article, in *Modern Law Review* (MLR 64:1 January), Blacwell Publishers, Oxford.

42 *Ibidem*, p.124

Lo anterior ha traído como consecuencia que Giddens haya propuesto la creación de una organización internacional que integre en un solo órgano a la OMC, el Banco Mundial, el FMI, pudiendo la OCDE liderizar los cambios necesarios para lograr una mayor gobernabilidad.⁴³

Esta propuesta no ha tenido mayor acogida debido a que se cuestiona la creación de una super organización internacional que replicaría el modelo de las actuales organizaciones internacionales, y en consecuencia sus fallas y debilidades.

Es importante tomar en consideración que el llamado fenómeno de las organizaciones internacionales que se inicia con la creación de la ONU, y de otras organizaciones como: la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Unión de Estados Africanos (hoy día Organización para la Unidad Africana), pusieron de manifiesto *ad inicum* que las élites político-jurídicas serían las encargadas del proceso de toma de decisiones, las cuales con mucha frecuencia no han estado acordes con las necesidades e intereses de los individuos a quienes dichas normas afectan.⁴⁴

Es innegable que las organizaciones económicas internacionales deben ser reformadas, pero para ello es imprescindible evitar cometer los errores del pasado, es decir se deben evitar que las élites dominantes lleven a cabo este proceso, de allí que la deliberación se fundamental en este proceso. En este sentido cabe destacar que

(...) muchas de las decisiones que se adoptan dentro de las organizaciones internacionales, bajo preceptos de gobernabilidad global no se basan en intereses y necesidades de los afectados sino de las élites políticas, económicas y legales, lo cual debilita el reconocimiento de las instituciones de gobernabilidad global, cuando la Unión Europea o los órganos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte Tratado (TLCAN), incluso organizaciones con vocación universal como la Organización Mundial del Comercio (OMC), o la propia Organización de las Naciones Unidas (ONU) no fundamentan democráticamente sus decisiones, tomando en consideración a las personas afectadas por sus normas, regulaciones o políticas.⁴⁵

En este orden de ideas, se considera que son más viables las formulas que reconocen la estrecha relación entre derecho, soberanía y sociedad para adelantar la

43 GIDDENS, A. *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*, Polity Press, Inglaterra, 1998.

44 Vargas, J y Manno, S. "La Resolución de Conflictos en el Sistema Internacional: Gobernabilidad Global y Democracia Cosmopolita", pp. 221-260, en *Mundo Nuevo*. Revista de Estudios Latinoamericanos, N° 5 (Enero-Junio, 2011), Universidad Simón Bolívar, Caracas, 2011, p. 223.

45 GOULD, C. *On the Uneasy Relation Between International Law and Democracy*, en *Ilsa Journal of International & Comparative Law*, Sf.

reforma de las organizaciones económicas internacionales, que las tesis que buscan transmitir el control al sector privado, pues debemos reiterar que el Derecho Internacional Económico como rama especializada del Derecho Internacional Público posee un proceso de creación de normas y obligaciones que se fundamenta en la soberanía.

Con relación a la globalización, se considera que derecho y globalización deben ser estudiados y analizados en el contexto de la sociedad internacional.

IV. CONCLUSIONES.

El Derecho Internacional Económico es una rama especializada del Derecho Internacional Público, que posee un proceso de creación de normas y obligaciones internacionales que aún se fundamenta en la soberanía, y especialmente en el relativismo que esta implica, el cual se traduce en que los Estados, que son los principales sujetos del DIE sólo se obligan si manifiestan su consentimiento.

Una de las preocupaciones del Derecho internacional Económico en la actualidad se centra en ¿cómo hacer más efectivas estas organizaciones internacionales?, pues si bien es cierto proliferaron exponencialmente desde Bretton Woods, hoy día son objeto de críticas y de llamados para que éstas sean objeto de reformas.

Se señala que los mandatos de las organizaciones económicas internacionales deben ser revisados, a fines que se adapten con mayor facilidad a las transformaciones constantes del sistema económico global. Esta tarea no es fácil, debido a que en gran medida las dificultades se relacionan con que los mandatos originales no se adecuan a los retos de la sociedad internacional actual. Asimismo, se cuestiona la poca efectividad que han demostrado para resolver los problemas de la agenda económica internacional, señalándose que además contribuyen a la fragmentación del Derecho Internacional, la cual es consecuencia directa de la proliferación de organizaciones internacionales, y especialmente de la tendencia a duplicar funciones.

Luego de considerar cada una de las perspectivas de análisis del DIE, se puede concluir que la aproximación ecléctica, que combina aspectos jurídicos, políticos y socio-económicos es la más viable para llevar a cabo el proceso de reforma de las organizaciones económicas internacionales.

V. BIBLIOGRAFÍA

BECK, U. *¿Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Paidós. Barcelona, 1998.

BEITZ, CH. *Political Theory and International Relations*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1979.

BURCHILL, R. "The Developing International Law of Democracy", en Review Article, in *Modern Law Review* (MLR 64:1 January), *Blacwell Publishers, Oxford*.

ENRÍQUEZ, D. "El Derecho Internacional Económico. Apuntes para una Crítica Contemporánea", en *Anuario Mexicano de Derecho Internacional* N° VI, UNAM, México, 2006.

FERNANDEZ DE CASADEVANTE, C. *Derecho Internacional Público*, Dilex, Madrid, 2003.

FRANCK, T. *The Power of Legitimacy Among Nations*, Oxford University Press, Reino Unido, 1990.

FRANCK, T. *Fairness in International Law and Institutions*, Oxford University Press, Reino Unido, 1995.

GALLIGAN, D. *Law in Modern Society*. Oxford University Press, Clarendon Law Series. Inglaterra, 2007.

GIDDENS, A. *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*, Polity Press, Inglaterra, 1998.

GOULD, C. *On the Uneasy Relation Between International Law and Democracy*, en *Ilsa Journal of International & Comparative Law*, Sf.

HEDERGEN, M. *Derecho Económico Internacional*, Thomson-Civitas, Madrid, 2005.

KWAKWA, E. "Institutional Perspective of International Economic Law", pp. 45-62, en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002, p. 31.

PETERMANN, E. *Dispute Settlement in International in International Economic Law*. Disponible: http://www.mpil.de/shared/data/pdf/pdfmpunyb/petersmann_3.pdf (Consulta: 2011, julio 25).

QURESHI, A. *International Economic Law*, Sweet & Maxwell, Londres, 1999.

QURESHI, "A Perspectives in International Economic Law-An Eclectical Approach to International Economic Engagement", en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002.

REINECKE, W. *Global Public Policy: Governing Without Government?, the Brookings, Washington, D. C, 1998.*

SCHIFF BERMAN, P. *From International Law to Law and Globalization*. Nelco, 2005 Artículo en línea). Disponible: http://sr.nelco.org/unconn_wps/2 (Consulta: 2011, Abril 2).

THOMPSON, G. "*Perspective on Governing Globalization*", pp. 32-43, en QURESHI, A (Ed). *Perspectives in International Economic Law*, Kluwer International Law, Inglaterra, 2002.

VARGAS, J y Manno, S. "*La Resolución de Conflictos en el Sistema Internacional: Gobernabilidad Global y Democracia Cosmopolita*", pp. 221-260, en Mundo Nuevo. Revista de Estudios Latinoamericanos, N° 5 (Enero-Junio, 2011), Universidad Simón Bolívar, Caracas, 2011.

WELLENS, K. *Economic Conflicts and Disputes before the World Court (1922-1995)*, 1996, citado por PETERMANN, E. "Dispute Settlement in International in International Economic Law", Disponible: http://www.mpil.de/shared/data/pdf/pdfmpunyb/petersmann_3.pdf (Consulta: 2011, julio 25).

