



# Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

## "Países Subdesarrollados, Orden Económico y Derecho Internacional del Desarrollo"



M-0035307  
7212689-7

**TESIS PROFESIONAL**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN DERECHO**  
P R E S E N T A:

**Héctor Guevara Ramírez**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MIS PADRES

MARCELINO GUEVARA VIVAR  
REBECA RAMIREZ RINCON  
Con profundo amor y gratitud  
Por su perenne ejemplo.

A LA MEMORIA DE MIS HERMANOS

ALFREDO Y JOSE LUIS

Porque su recuerdo ha motivado  
la realización de este trabajo

A MIS HERMANOS

Con fraternal cariño.

A MI ESPOSA

SONIA VERONICA MAUPOME DOMINGUEZ

Con cariño y agradecimiento por  
su apoyo y colaboración para --  
llegar a este momento.

A MI PEQUEÑA SONIA VERONICA

Porque es ella mi especial-  
motivo de superación y lu -  
cha cotidiana.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO.

AL LIC. JULIO SAU AGUAYO

Con aprecio y gratitud por  
haberme guiado con sus va-  
liosos conocimientos en la  
elaboración de esta tesis.

A LA LIC. JULIETA GUEVARA BAUTISTA

Con profunda admiración y estima.

A LA GENERACION DE ABOGADOS

" INDEPENDENCIA 1975-1978 "

I N T R O D U C C I O N

M-0035307

La posición adoptada por los países subdesarrollados ante el Derecho Internacional, y en especial frente al Derecho Económico Internacional, sólo puede ser cabalmente comprendida si se analiza el proceso de formación del actual orden económico internacional. Este exámen debe incluir los principales aspectos de dicho orden institucionalizado después de la segunda guerra mundial, la participación o ausencia de participación de las naciones del tercer mundo en su elaboración y la forma en que el funcionamiento concreto de ese orden económico internacional afecta los intereses de países subdesarrollados.

Para analizar las características del Derecho Económico Internacional —es decir, del derecho de las relaciones económicas internacionales— es preciso conocer previamente, en sus razgos fundamentales, el conjunto de dichas relaciones, mismas que conforman el orden económico internacional. Se trata por supuesto de una tarea compleja pero indispensable para la comprensión de su marco jurídico.

Tomando como punto de partida el análisis descriptivo de la economía internacional de posguerra, podrá abordarse la reivindicación por un Nuevo Orden Económico Internacional y por un nuevo Derecho Internacional del Desarrollo. Ese es el procedimiento o metodología que hemos intentado utilizar en la presente tesis.

En el capítulo I se desarrolla el tema "El Orden Económico Internacional", después de exponer en forma sucinta los antecedentes históricos inmediatos de dicho orden, se analiza el proceso de institucionalización del ordenamiento económico y los principales rubros o áreas del mismo. Se trata de un análisis descriptivo cuyo propósito principal es presentar un panorama global de la economía internacional, de los intereses que contribuyeron en forma más acentuada a determinar sus características y de algunas de sus más importantes áreas, sin entrar todavía al exámen de la particular situación de los países subdesarrollados en el contexto mundial.

En el capítulo II, titulado "Los Países Subdesarrollados y el Orden Económico Internacional", se describe la situación general de estos países con respecto al sistema económico mundial y a las naciones industrializadas; se analizan con mayor profundidad algunos de los principales pro-

blemas que deben enfrentar los países del Tercer Mundo en -- sus propósitos de lograr el desarrollo económico y social -- que ofrezca un mejor nivel de vida a sus pueblos. En este -- punto quedan de manifiesto las fallas y las injusticias de -- un orden económico diseñado principalmente para favorecer -- una determinada división internacional del trabajo, amplia -- mente desfavorable a los países subdesarrollados.

En el capítulo siguiente se está ya en condiciones -- de iniciar el análisis del marco jurídico de las relaciones -- económicas internacionales. El capítulo se inicia con el es -- tudio de las características del Derecho Internacional tradi -- cional para pasar enseguida al desarrollo del tema "el Orde -- namiento jurídico-económico de posguerra", período en que se -- estima ha nacido el derecho Económico Internacional propia -- mente tal, de la manera en que lo conocemos en el presente. -- Ello no implica, se sostiene, desconocer que han existido -- normas de Derecho Internacional directamente referidas a te -- mas económicos en períodos anteriores de la evolución de es -- te Derecho. Pero se trataba de normas dispersas y no de un -- sistema u ordenamiento preciso.

El último capítulo está dedicado a tratar el proceso -- de génesis y desarrollo de programa del nuevo orden económi -- co internacional y de su marco jurídico: el Derecho Interna -- cional del Desarrollo.

Se analiza en primer lugar, el conjunto de reivindi -- caciones englobados bajo la designación de Nuevo Orden Econó -- mico Internacional, que resume las aspiraciones de transfor -- mación del orden económico mundial que impulsan los países -- subdesarrollados. Dicho análisis, abarca desde el período -- de gestación de este movimiento, en sus variables políticas, -- económicas y sociales, hasta el exámen de los principales te -- mas que incluye la idea del NOEI. A continuación se realiza -- un análisis del Derecho Internacional y a la problemática -- que estas plantean a los países subdesarrollados, para con -- tinuar con un detallado exámen de las resoluciones de las or -- ganizaciones internacionales y finalmente considerar la tras -- cendencia de la carta de Derechos y Deberes Económicos de -- los Estados.

## CAPITULO I

### EL ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

- 1.1 Breves antecedentes históricos.
- 1.2 La institucionalización del orden económico internacional de posguerra.
- 1.3 Los principales rubros del orden económico internacional.
  - 1.3.1 El orden monetario internacional.
  - 1.3.2 El orden comercial internacional.

## EL ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

### 1.1 Breves antecedentes históricos.

Hablar de un "orden económico internacional" pudiera parecer erróneo si tomamos en cuenta las numerosas contradicciones y distorsiones que caracterizan a la economía internacional contemporánea. El término utilizado en esta tesis es, sin embargo, el que aparece en casi todas las obras dedicadas al tema, por lo que he decidido incluirlo con una explicación anexa. Por orden entiendo un conjunto de tendencias dominantes en la economía internacional, las que determinan que ésta tenga una lógica también dominantes: la de las potencias hegemónicas que han tenido una participación decisiva en la estructuración del orden económico internacional.

Lo anterior no excluye la existencia de crisis y contradicciones en importantes sectores del sistema económico internacional. En definitiva, adoptamos el término en la connotación que le da el jurista argelino Bedjaoui quien afirma, "Procede aceptar el vocablo de "orden" en su connotación jurídica, es decir, considerando que se refiere simplemente a un sistema de normas que rigen una sociedad, sin referencia alguna a una cohesión del conjunto pero, sobre todo, sin formular un juicio de valor sobre tal sistema". (1)

El Orden Económico Internacional actual, que se encuentra en una profunda crisis, fue institucionalizado en los acuerdos de Bretton Woods, tras la conclusión de la Segunda Guerra Mundial y posteriormente mediante la creación del G.A.T.T. A ese orden nos referiremos subsiguientemente;

---

(1) Bedjaoui, Mohammed, Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional, U.N.E.S.C.O. Ed. Sigüeme, Salamanca, España 1979, p. 19.

En forma previa, haré relación somera de los antecedentes -- históricos de dicho orden internacional.

Durante los siglos XVII y XVIII predominó en Europa -- que era entonces el centro económico del Mundo, el mercantilismo. En ese periodo, se ubicaron los primeros cimientos -- de la actividad industrial y se consolidaron los primeros -- Estados Nacionales poderosos; Inglaterra, Francia, Holanda, -- además de España y Portugal que ya existían como tales. Para apoyar el desarrollo de las primeras industrias naciona -- les, se hizo necesario adoptar políticas económicas protec -- cionistas destinadas a fomentar las nuevas actividades y a -- reservar el mercado interno para ellas. Muchos países adop -- taron entonces medidas con tales propósitos; "establecieron -- altos derechos a la importación de manufacturas. Listas de -- prohibición o de contingentación de importaciones, obstácu -- los a la exportación de materias primas (al objeto de fomen -- tar su transformación en las manufacturas nacionales), subsi -- dios a las industrias nuevas, reservas del tráfico naval al -- pabellón nacional, monopolios para la explotación del comer -- cio en las colonias, etc." (2)

El capitalismo comercial se fue transformando de es -- te modo, en forma gradual, en capitalismo industrial de manu -- factura. El primer país que alcanzó esta fase de desarrollo -- fue Inglaterra, quién gracias a la revolución industrial es -- tuvo en condiciones de lanzarse antes que ninguna nación a -- la conquista de los mercados externos. Convertida en hegemó -- nica, Inglaterra fue abandonado ya desde finales del siglo -- XVIII la política mercantilista e imponiendo en toda Europa -- una nueva filosofía económica: el libre cambio, que domina -- el panorama durante el siglo XIX. Suprimir las trabas comer -- ciales y barreras arancelarias existentes para hacer expedi -- to el comercio internacional, asignar a los distintos países -- un rol específico dentro de una división internacional del -- trabajo de acuerdo a la teoría de las "ventajas comparati --

---

(2) Tamames, Ramón, Introducción a la Economía Internacio -- nal, Edit. Alianza, Madrid, 1983. P. 16.

vas" y eliminar los obstáculos más importantes que impedían los movimientos de los factores de la producción (capitales y trabajadores) constituían el núcleo esencial del libre cam  
bio.

La política librecambista servía lógicamente a los intereses hegemónicos de Inglaterra. Si a ello le agregamos la existencia del patrón oro, que favorecería la expansión financiera británica, la libertad de los mares, aprovechada principalmente por la gran potencia marítima que era Inglate  
rra, la reserva de los mercados coloniales para las potencias metropolitanas, que favorecería también al Reino Unido, principal imperio colonial de entonces, y la división internacional del trabajo que aseguraba a Inglaterra el rol de potencia industrial en un mundo agrícola, podremos concluir que el libre cam  
bio era el sistema económico impuesto a Euro  
pa y al mundo en general compuesto mayoritariamente por colo  
nias, por la potencia hegemónica del sistema capitalista.

Una situación tan desigual no podía durar eternamente. Habiendo alcanzado un desarrollo mayor gracias a la explotación de sus colonias o de su participación en el comercio mundial. Los demás países europeos inician hacia fines de los años 1870 un movimiento tendiente a abandonar el libre cam  
bio y a establecer barreras proteccionistas para desarrollar su industria nacional frente a la competencia británica.

Era evidente que el capitalismo europeo no británico no se conformaba con el papel de abastecedores de materias primas de la industria inglesa y de mercados para los productos manufacturados británicos, y aspiraba a redefinir su rol en la división internacional del trabajo en el concierto europeo.

El Congreso de Berlín, realizado en 1886, puso término al reparto de África, el último continente que quedaba por adjudicarse entre las potencias coloniales. Este hecho-

histórico, que es señalado como el punto de arranque del moderno Derecho Internacional, dio origen a nuevas tensiones - entre los países europeos. La causa es muy clara; ya no que daba nada por repartir en forma pacífica, y los futuros repartos de zonas de influencia o de mercados coloniales reservados debería hacerse mediante la guerra.

Durante el período que comentamos, que abarca desde fines de la década de 1870 hasta la Primera Guerra Mundial - el libre cambio va cediendo paso a fuertes medidas proteccionistas adoptadas por casi todos los países europeos e incluso por Gran Bretaña, que se ve forzada a ello, para enfrentar la embestida de sus adversarios comerciales. Se trata, sin embargo, de medidas parciales adoptadas aún en el contexto predominante del libre cambio.

La situación anterior sufre un cambio radical con el estallido de la Primera Guerra Mundial y sus ulteriores consecuencias en el panorama internacional. "A partir de 1918, la era del librecambio dejó paso a una situación nueva en la que ya podemos apreciar los verdaderos comienzos de la economía internacional de nuestro tiempo. Una economía mundial-- en la que surgió un nuevo sistema económico antagónico del - capitalismo -el socialismo- y en la que los países coloniales empezaron a plantearse, todavía de forma muy tímida, los problemas de los grandes desequilibrios entre niveles de desarrollo". (3)

Terminada la Primera Guerra Mundial, se abre un período de grandes distorsiones y quiebres de la economía internacional, agudizados en forma extrema por la crisis capitalista de 1929. La generalidad de los países abandona el patrón oro, el que sólo intenta ser restablecido por Francia e Inglaterra, en un frustrado intento por volver al status de potencias económicas que tenían en la preguerra, sobre la ba

---

(3) Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, - - Alianza Universidad, Madrid, 1982. P. 30.

se de monedas sobrevaluadas. Reaparecen los aranceles, las restricciones no arancelarias al comercio internacional y -- obstáculos al movimiento de capitales y fuerza de trabajo.

El libre cambio cede así su paso al bilateralismo y a sus principales características: Las restricciones cuantitativas como instrumento de protección a las industrias nacionales en un contexto de crisis económica mundial, el monopolio del Estado sobre el comercio exterior, el control de cambios y la aparición de los acuerdos de compensación moderna forma de trueque para obviar el problema de la falta de un medio de pago de común aceptación en el comercio internacional. Consideradas en su conjunto, todas estas medidas determinan una gran rigidez del comercio entre las naciones, el que disminuye substancialmente por estas razones y por la contracción de los mercados ocasionada por la gran depresión de 1929.

## 1.2 La Institucionalización del orden económico internacional de posguerra.

La primera expresión formal de la intención de los países aliados de estructurar organismos económicos internacionales para la paz fue la Carta del Atlántico, suscrita el 14 de Agosto de 1941. Antes de dar una visión general de los acuerdos a que se llegó en tal sentido, es preciso examinar la nueva situación internacional resultante del conflicto bélico, que influirá poderosamente sobre el diseño de la economía internacional.

Los principales efectos de la Segunda Guerra Mundial sobre el contexto internacional de la época fueron bastante claros e importantes. Los podemos resumir de la siguiente manera:

- a) Consolidación de la hegemonía norteamericana so-

sobre los demás países capitalistas.

b) Extensión del mundo socialista y aparición consiguiente de la guerra fría.

c) Inicio de la desarticulación definitiva de los imperios coloniales al influjo del movimiento de descolonización.

d) Reparto de zonas de influencia entre Estados Uniudos y la URSS en Yalta.

e) Institucionalización de las relaciones internaonales mediante la creación de la Organización de Naciones Unidas y de los organismos económicos internacionales.

f) Aparición de las armas nucleares como factor de poder.

Sin haber tenido guerra en su territorio como los -- países europeos, Estados Unidos consolidó su posición de potencia hegemónica en lo militar y pasó a convertirse en la -- primera fuerza económica en el contexto del mundo capitalista. Si tomamos en cuenta además, que las tensiones que existieron durante el curso de la guerra entre los Estados Uniudos y Gran Bretaña, por un lado, y la Unión Soviética, por -- el otro, se agudizaron una vez finalizado el conflicto, dando origen a una lucha política, económica e ideológica a escala mundial entre sistemas antagónicos, a los que había uniudo coyunturalmente la amenaza del enemigo común, estaremos -- en situación de configurar las características del medio internacional en el que se diseñaron las nuevas modalidades -- del orden económico mundial.

Asumiendo su papel de líder del mundo capitalista, -- Estados Unidos lanza su Plan de Recuperación Europea o Plan-Marshall, destinado a reconstruir las economías devastadas -- por la guerra, fundamentalmente la de sus aliados. Al mismo tiempo, su carácter hegemónico le permite influir decisiva -- mente sobre el carácter y estructura de las organizaciones --

internacionales de naturaleza económica que se crean durante ese período: El F.M.I., el B.I.R.F. y el G.A.T.T.

La preocupación por los problemas económicos internacionales era entonces común a todos los Estados, concientes de que había que poner orden en el caos resultante del conflicto bélico. Una expresión clara de esa convicción generalizada, son los artículos 55 a 72 de la Carta de Naciones Unidas, que se refieren a la cooperación económica como obligación jurídica de los Estados miembros y a la creación del Consejo Económico y Social (ECOSOC) y sus facultades. (4). En esta materia las discrepancias entre Estados Unidos y la U.R.S.S., cedieron lugar a un acuerdo que ha resultado importante en la medida en que es en el marco del sistema de Naciones Unidas donde los países subdesarrollados, han hecho valer sus planteamientos críticos del orden económico internacional.

El consenso no se extendió, sin embargo a todos los ámbitos de la realidad económica internacional. Una notable prueba de ello, fue la Conferencia de Bretton Woods, una de las más importantes para la estructuración del orden económico internacional de posguerra. Esta conferencia monetaria y financiera se realizó en New Hampshire, Estados Unidos, entre el 1 y el 22 de Julio de 1944, con el propósito de crear mecanismos aceptados por todos los Estados para el funcionamiento de estos dos trascendentales aspectos de la economía mundial. La U.R.S.S., participó en la citada conferencia, pero no firmó los convenios constitutivos de los dos organismos internacionales que se constituyeron en Bretton Woods: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y fomento (F.M.I. y B.I.R.F.). Aunque la guerra aún no terminaba y la llamada "guerra fría" aún no hacía su aparición plena en la escena internacional, era evidente que las divergencias entre el sistema capitalista y el socia

---

(4) Confr. Seara Vázquez, Modesto, Tratado General de la Organización Internacional, Fondo de Cultura Económica Segunda Edición, México, 1982. P. 167.

lista no eran fácilmente salvables, y menos en materias de tanta trascendencia.

En realidad, los grandes negociadores de Bretton Woods, fueron Estados Unidos y Gran Bretaña, ésta última, única nación europea que no había sido invadida por las potencias del Eje durante el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial. La negociación, sin embargo, no fue un trato entre iguales si consideramos la enorme disparidad de fuerzas de ambos países. Debido a ello, los Estados Unidos impusieron ampliamente sus propias condiciones e intereses en la estructuración de un orden económico que involucraría durante un largo período que aún perdura, a todos los países desarrollados capitalistas, e incluso, lo que es todavía más grave, a los países subdesarrollados, muchos de los cuales no eran ni siquiera reconocidos como naciones independientes en ese tiempo.

Desde sus orígenes, el orden económico internacional nace signado por la desigualdad e inequidad. Ni siquiera la carta de Naciones Unidas escapa totalmente de esta característica; como bien lo sostiene Bedjaoui "La Carta y su entorno tenían una contradicción intrínseca. Por un lado, no había la voluntad política de traducir en la práctica las disposiciones de la Carta que parecían más avanzadas; y, por otro, la firma de acuerdos paralelos como los del Yalta, en el plano político, y de Bretton Woods, en el monetario, se oponían directamente a los principios y a las ideas proclamados en la Carta. No se había transformado a fondo el Derecho Internacional, sino que simplemente se le había adaptado a las nuevas circunstancias que caracterizaron la aparición de los supergrandes. Sólo dejó de ser un derecho europeo para convertirse en un derecho de las grandes potencias, gracias a la política de los clubes restringidos, tanto dentro como fuera de las organizaciones internacionales". (5)

---

(5) Bedjaoui, Mohammed, op. cit., p. 51.

Como veremos más adelante, el resultado más espectacular de Bretton Woods fue la creación de un orden monetario internacional destinado a afianzar la posición hegemónica de los Estados Unidos, gracias a la adopción del dolar como moneda internacional, con un respaldo nominativo en oro que el gobierno norteamericano jamás respetó, hasta que terminó por abandonarlo formal y unilateralmente en 1971. Al transformar su moneda nacional en medio de pago internacional, Estados Unidos quedó en situación de comprar -con un patrimonio de papel- los enormes activos industriales de Europa, reforzando así su privilegiada posición en el contexto del mundo del capitalismo desarrollado.

La creación del G.A.T.T., se realiza en este mismo contexto y persigue finalidades parecidas. Bajo el influjo de una iniciativa norteamericana por eliminar las trabas al comercio internacional para aprovechar de esta manera su recién consolidada supremacía inundando el mercado internacional con productos norteamericanos, Estados Unidos e Inglaterra obtuvieron el auspicio de Naciones Unidas para la creación de una nueva organización internacional, destinada a regular en todos sus aspectos el comercio internacional: la Organización Internacional de Comercio. (O.I.C.)

Durante el curso de las negociaciones de la Carta de la Habana, instrumento constitutivo de la O.I.C., que nunca llegó a entrar en vigor, los países latinoamericanos habían logrado obtener importantes excepciones a la aplicación -- irrestricta del libre comercio y de la cláusula de la nación más favorecida, incluyendo además, rubros como los de "Empleo y Actividad Económica", "Desarrollo Económico y Reconstrucción", y "Acuerdos Intergubernamentales de Productos Primarios". Abandonada a su suerte por el gobierno norteamericano, la Carta de la Habana quedó convertida en letra muerta sin validez jurídica pues jamás entró en vigor.

En reemplazo de la Carta de la Habana, se negoció y aprobó un Acuerdo General de Tarifas Arancelarias o G.A.T.T. Este inicialmente, estaba concebido solamente como una ins -

tancia de negociación destinada a multilateralizar y extender la cláusula de la nación más favorecida entre las partes que lo suscribieran, pero con la práctica, se fue transformando en una organización internacional que reemplazaba a la frustrada O.I.C., aunque sin incorporar ninguna de las reivindicaciones que habían logrado incluir en el texto constitutivo de esta última los países latinoamericanos, que eran entonces la voz de los países subdesarrollados. (6)

De esta manera se gestaron las instituciones básicas del orden económico internacional de posguerra, que es el que a pesar de sus deficiencias y limitaciones, así como de su carácter obsoleto, sigue rigiendo la economía internacional, y muy especialmente las relaciones económicas de los países subdesarrollados. Si la historia de su gestación arroja luz sobre su real naturaleza, y sobre el tipo de intereses que está destinado a cautelar, ello resulta más evidente aún, si se analiza la estructura de las organizaciones económicas internacionales y las grandes líneas de su práctica real.

### 1.3 Los principales rubros del orden económico internacional.

#### 1.3.1 El orden monetario internacional.

Uno de los principales resultados de la Conferencia de Bretton Woods fue la creación del Fondo Monetario Internacional, organismo destinado a crear un ordenamiento coherente de los principales aspectos monetarios: tipos de cambio, regímenes cambiarios, paridades, etc. Para lograr estos pro

---

(6) Orrego Vicuña, Francisco. Derecho Internacional Económico. F.C.E., México, 1974. Vol. I. P. 111.

pósitos, el Convenio Constitutivo del Fondo otorgó a éste ta les atribuciones que puede decirse que restringía notablemente la soberanía de los Estados miembros en materia monetaria. Esta situación ha variado parcialmente en forma favorable a la soberanía estatal después de la segunda enmienda, pero se mantiene el poder de veto de los Estados Unidos se gún lo explicaremos a continuación.

El sistema de votación que se adoptó en Bretton Woods y que se mantiene vigente, es el del voto ponderado, que atribuye mayor cantidad de votos y poder de decisión a los Estados desarrollados, y principalmente a los Estados Unidos. En efecto, el número de votos está ligado a la cuota que cada Estado miembro aporta al Fondo, la que se determina tomando en consideración una serie de indicadores económicos convencionales; Producto Nacional, balanza de pagos, exportaciones e importaciones, etc.

Cada Estado miembro, tiene derecho a 250 votos más un voto por cada 100,000 Derechos Especiales de Giro de cuota, lo que ha dado como resultado que los Estados Unidos con tinúe manteniendo su poder de veto, puesto que de acuerdo a la segunda enmienda de 1976, las decisiones importantes se deben adoptar por un porcentaje del 85% de los votos.

El cuadro siguiente demuestra lo afirmado:

| País                 | Porcentaje de cuota y votos. |
|----------------------|------------------------------|
| Estados Unidos ..... | 20,64%                       |
| Reino Unido .....    | 7,18%                        |
| R.F.A. ....          | 5,30%                        |
| Francia .....        | 4,71%                        |

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| Japón .....              | 4,07%        |
| Canadá .....             | 3,33%        |
| Italia .....             | 3,04%        |
| India .....              | 2,80%        |
| Holanda .....            | 2,33%        |
| Bélgica .....            | 2,19%        |
| Australia .....          | 1,95%        |
| Arabia Saudita .....     | 1,70%        |
| Brasil .....             | 1,63%        |
| Venezuela .....          | 1,62%        |
| España .....             | 1,37%        |
| México .....             | 1,31%        |
| Argentina .....          | 1,31%        |
| Suecia .....             | 1,10%        |
| Sudáfrica .....          | 1,05%        |
| Rep. Popular China ..... | <u>0,90%</u> |
| Total primeros           | 69,55%       |
| Veinte países            |              |
| Otros 126 países         | 30,45%       |
| Total 146 miembros       | 100 % (7)    |

---

(7) Citado por Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. La fuente del autor es el F.M.I. op. cit. p.95.

Entre 1945 y 1971, el Fondo Monetario Internacional, mantuvo un orden monetario basado en la paridad dólar-oro y en tipos de cambio fijos que no podían ser alterados por los Estados miembros sin autorización previa del F.M.I. Convertido en moneda de pago internacional, el dólar cimentó la hegemonía norteamericana sobre la base de una paridad teórica con el oro que, de hecho, se había roto hacía mucho tiempo; cuando, en 1971, el gobierno norteamericano dió por terminada unilateralmente dicha paridad y empezó el dólar su carrera de devaluación ante las monedas de los miembros de la C.E.E. y el Japón. Todo el orden monetario establecido en Bretton Woods se resquebrajó entonces profundamente, iniciándose un período de crisis que aún perdura.

Para obtener una visión más amplia al considerar el aspecto monetario mundial, es imperativo elucidar, qué se entiende por orden monetario internacional. Fernando A. Vázquez Pando, en su obra "Estudio Jurídico del Sistema Monetario Internacional", refiere en torno al tema: "Podríamos decir que el sistema monetario internacional está constituido por el conjunto de normas jurídicas y de prácticas relativas a las transacciones corrientes". (8)

Es evidente que la afirmación anterior nos remite a otra pregunta: ¿Qué se entiende por transacciones corrientes? Debemos consignar que la definición de éste concepto, a pesar de su trascendencia, no se encuentra contenida en las disposiciones del convenio constitutivo del F.M.I.; más aún, tampoco se indica en el texto del convenio reformado pues éste se limita únicamente, a enumerar en forma no taxativa, cuales pagos se consideran de transacciones corrientes y cuales de transacciones de capital, facultando al fondo de decidir "Prevía consulta con los miembros interesados si - -

---

(8) Vázquez Pando, Fernando A, Estudio Jurídico del Sistema Monetario Internacional, en Estudios de Derecho Económico, Vol. III, U.N.A.M. México, 1979, p. 137.

ciertas transacciones han de considerarse transacciones corrientes o de capital". (Artículo XXX,d). (9)

La importancia que reviste, la facultad conferida al fondo en el artículo señalado en el párrafo anterior radica, en que no obstante que dicho organismo no tiene competencia en prácticas relativas a las transacciones de capital, al tener éste la opción de decidir cuáles han de considerarse transacciones corrientes, puede establecer por sí mismo, su competencia en asuntos que no debieran corresponderle.

Lo anterior encuentra contenido en la referencia que Vázquez Pando hace al respecto: "Desde el punto de vista económico, puede decirse que un pago lo es por una transacción corriente, si da lugar a una contraprestación inmediata en bienes o servicios, en tanto que lo sería por una transacción de Capital si está contraprestación no es inmediata sino diferido y futura". Añadiendo a continuación, que tal criterio no es aplicado en forma irrestricta por el fondo, ya que éste considera a los pagos de intereses de préstamos a los pagos pequeños por amortización de préstamos y a la depreciación de inversiones directas como transacciones corrientes en circunstancias que en estricto sentido éstos deberían considerarse transacciones de capital. (10)

Al concluir la segunda guerra, se presentaron importantes cambios en el panorama mundial, que determinaron una nueva correlación de fuerzas que produjo severas consecuencias políticas y económicas, y dentro de éstas las de tipo monetario. Es a principios de la década de los sesentas en que el sistema monetario internacional comenzó a mostrar una seria inestabilidad que aún perdura.

---

(9) La versión del convenio modificado del F.M.I. que citamos es la que aparece en la obra de Díaz, Luis Miguel Instrumentos Administrativos Fundamentales de las Organizaciones Internacionales, UNAM 1980, Vol. I P.282-340

(10) Confr. Vázquez Pando, Fernando A, op. cit., p.p. 147-148.

En ese clima de agudización de los problemas monetarios, el F.M.I., observó la necesidad de realizar una revisión de las reglas de Bretton Woods, pues las disposiciones del convenio constitutivo habían dejado de ser el instrumento eficaz para amortiguar los desequilibrios transitorios en la balanza de pagos de sus miembros, así como para garantizar una adecuada situación de liquidez en el concierto internacional.

En este contexto, se inscriben las dos reformas efectuadas al convenio constitutivo del fondo. La primera enmienda realizada el 31 de Mayo de 1968, en la que se incorporan al sistema monetario los Derechos Especiales de Giro (D.E.G.), y la segunda modificación producida el 30 de Abril de 1976, en la que se suprimió el precio oficial del oro, se aumentaron las cuotas de los países miembros, así como también se creó un fondo fiduciario en beneficio de los miembros demás bajo ingreso entre otros acuerdos obtenidos.

De acuerdo al artículo I del Convenio modificado, los objetivos más importantes del Fondo Internacional son los siguientes:

a) Fomentar la estabilidad cambiaria, procurar que los países miembros mantengan regímenes cambiarios ordenados y evitar depreciaciones cambiarias competitivas (Artículo I, III).

b) Coadyuvar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes que se realicen entre los países miembros y a la eliminación de las restricciones cambiarias que entorpezcan la expansión del comercio mundial. (Artículo I, IV).

c) Contribuir a la expansión y al desarrollo armónico del comercio internacional. (Artículo I, V).

Consideradas en su conjunto, las disposiciones que -

conforman el Convenio constitutivo del F.M.I., en su versión actual constituyen un código internacional de conducta monetaria que los Estados miembros se obligan a respetar. Las principales obligaciones de este código de conducta son las siguientes:

1.- Establecimiento de un régimen cambiario.

En su forma original, el Convenio del F.M.I. establecía la obligación de fijar la paridad de la moneda de cada país miembro en términos de oro o de dólar, fijando el valor del dólar en 0.888671 gramos de oro fino. Este sistema de paridades dió lugar a muchas discusiones, ya que en la práctica jamás funcionó, convirtiéndose de hecho el dólar en el medio de pago internacional, pues la mayor parte de los Estados fijó la paridad respecto a la moneda norteamericana.

Al convertirse el dólar en el activo de reserva de los países capitalistas en general, el déficit de la balanza de pagos norteamericana se hizo crónico. La situación hizo crisis cuando Estados Unidos devaluó su moneda y decretó la inconvertibilidad del dólar en oro, abandonando en forma unilateral la paridad fijada en el Convenio.

En virtud de la segunda enmienda, los Estados miembros recuperan la facultad de fijar su propio régimen cambiario, por lo que ya no están obligados a respetar tasas o tipos de cambio fijos, sino que pueden determinar estos de acuerdo a sus propias realidades económicas. Se extiende entonces la llamada "flotación" de las monedas nacionales, aunque tal medida no contribuye en casi nada a mejorar la situación cambiaria de los países subdesarrollados. El dólar, a pesar de todo, sigue siendo el medio de pago internacional.

La creación de los Derechos especiales de giro (DEG) se inscribe en la línea de búsqueda de mayor liquidez en la economía internacional y de desplazamiento del dólar como medio de pago. "Los D.E.G. son simples partidas contables de

una cuenta especial llevada por el F.M.I., que se asigna a cada país en proporción a su cuota del Fondo. Aunque los D.E.G. figurarán en las cifras oficiales de reserva de diversos países, no pueden ser utilizados en la compra de bienes y servicios, y su utilidad estriba en que mediante ellos, los países con situación de escasa liquidez pueden conseguir divisas utilizables transfiriéndolos a otros países miembros del F.M.I." (11)

La forma en que operan los D.E.G., es la siguiente:- Si un miembro tiene problemas de balanza de pagos y está perdiendo reservas, puede adquirir las divisas que necesite librando D.E.G., a un país excedentario (designado por el gerente del F.M.I.), comprometiéndose el usuario a que cuando mejore su balance aceptará los D.E.G. de otros países con déficit en la misma.

El valor de los D.E.G. se fijó durante la primera reunión tomando como base el valor de una "cesta" de monedas de 16 países representativos de la economía mundial, aunque en 1981 el sistema de fijación de su valor se redujo a sólo cinco monedas (Dólar, Franco Francés, Marco Alemán, Yen y Libra Esterlina). Se debe observar que debido a que el valor de estas monedas es flotante, el valor del D.E.G. también se rá flotante.

Las cuotas de los países miembros se expresan en D.E.G., la paridad de las monedas de los países miembros puede expresarse en D.E.G. y estos asumen el compromiso de colaborar para convertir a los D.E.G. en el principal activo de reserva del sistema monetario internacional, según el artículo VIII, 7 del Convenio.

El objetivo de estas disposiciones es bastante clara -

---

(11) Tamames, Ramón, Introducción a la Economía Internacional, Edit. Alianza, Madrid, 1983. P. 36.

ro, desplazar al dólar como medio de pago y valor de referencia de las monedas de los países miembros del Fondo. Se trata de un objetivo loable pero que ha dado resultados muy precarios en la práctica.

Robert Triffin uno de los principales expertos en problemas monetarios internacionales refiere a propósito de lo anterior: "Los tipos de cambio distaban mucho de ser estables en el sistema de Bretton Woods y la mayor parte de las monedas nacionales siguen hoy dependiendo, en régimen fijo y tan precariamente como ayer, del dólar estadounidense o de alguna otra moneda principal o grupo de ellas. La diferencia fundamental estriba en que el dólar ya no es la cuota indiscutida para esa dependencia (el F.M.I., N. del A.), con sus más o menos frecuentes reajustes. Hoy se halla sujeto a vastas y reversibles fluctuaciones con respecto a otras monedas fuertes, tanto a la baja como a la alza, en vez de revaluarse repetida y continuamente, como antes de 1970, con relación prácticamente a todas las demás monedas" (12). La diferencia que el autor señala, no alcanza desgraciadamente a las monedas de los países subdesarrollados, en particular la de los países latinoamericanos, que siguen dependiendo de las revaluaciones del dólar como en la plena vigencia de los acuerdos de Bretton Woods.

Hechas estas advertencias, necesarias para evaluar la distancia que existe entre la letra del texto del Convenio modificado y la realidad, podemos continuar analizando las disposiciones del Convenio. De conformidad a lo dispuesto en el artículo IV, los países miembros tienen amplia libertad para adoptar cualquier régimen cambiario de acuerdo a sus necesidades; lo que originó como contrapartida una ampliación de las funciones de supervisión del F.M.I., pues en su contenido se faculta a éste para determinar, el momento -

---

(12) Triffin Robert, La reestructuración del sistema monetario internacional, art. publicado en Revista Internacional de Ciencias Sociales, UNESCO, Vol. XXX No. 2 1978, P. 324.

en que se debe verificar la "adopción de un sistema generalizado de regímenes cambiarios basado en paridades estables, pero ajustables". (Artículo IV,4). Por ser de importancia, esta decisión requerirá del 85% de los votos, lo que equivale a decir que debe contar con el consentimiento del gobierno de los Estados Unidos para ser adoptada.

2.- Obligación de notificar al Fondo en materia de regímenes cambiarios.

De acuerdo a las disposiciones de este artículo IV - según la segunda enmienda, los Estados miembros están obligados a:

a) Notificar al Fondo el régimen cambiario que se propongan adoptar, así como sus modificaciones.

b) Proporcionar al Fondo la Información que éste requiera, para cumplir su función de supervisión.

En contrapartida a lo anterior, la enmienda otorga al Fondo nuevas atribuciones:

a) Dictar disposiciones referentes a regímenes cambiarios generales.

b) Supervisar la observancia de las obligaciones contraídas por los Estados miembros en la materia.

c) Solicitar información a los países miembros y llamarlos a consulta.

Hasta aquí, hemos intentado efectuar un análisis descriptivo de los mecanismos del F.M.I. de acuerdo a la segunda enmienda de su texto constitutivo, con apenas algunas notas críticas de su funcionamiento. En el Capítulo siguiente nos referiremos a los créditos otorgados por el Fondo y las-

condiciones que éste impone para otorgarlos, en el contexto de la posición de los países subdesarrollados ante el sistema monetario internacional.

### 1.3.2 El orden comercial internacional.

#### A.- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. (G.A.T.T.). (A.G.A.A.C.)

Siguiendo con el método adoptado de presentar en este capítulo un análisis fundamentalmente descriptivo de los diversos aspectos del orden económico internacional, como antecedente indispensable para plantear a continuación la posición crítica de los países subdesarrollados ante dicho orden y su lucha por un Nuevo Orden Económico Internacional, intentaremos examinar algunos de los elementos fundamentales del orden comercial internacional refiriéndolo fundamentalmente al funcionamiento del G.A.T.T.

Ya hemos mencionado brevemente cuales fueron las circunstancias que determinaron el origen del G.A.T.T. Su creación se inscribe dentro del propósito de construir un orden económico neoliberal dominado por los Estados Unidos, que fue la característica y la filosofía imperante en la inmediata posguerra. El gran principio que norma todas las disposiciones de este Acuerdo, es la necesidad de proteger y fomentar el libre comercio entre las naciones. Debemos recordar además que el G.A.T.T. no surgió con el propósito de constituirse en la gran organización comercial a nivel internacional, papel que estaba reservado a la O.I.C., la que jamás llegó a existir dejando un sensible vacío en este importante sector de la economía mundial.

Aunque el G.A.T.T. no nace como una organización in-

ternacional acabada, sino como un foro de negociación tendiente a la reducción progresiva de los aranceles y otros obstáculos al libre comercio internacional, paulatinamente se fue transformando en una compleja organización internacional con órganos principales y secundarios.

Los principios básicos del G.A.T.T. son los siguientes:

1.- Principio de no discriminación entre los Estados miembros.

2.- Principio del trato nacional a los productos extranjeros (las industrias nacionales no deben estar protegidas sino por las tarifas aduaneras con exclusión de cualquier otro tipo de medidas). El nivel de protección arancelaria será reducido progresivamente mediante negociaciones arancelarias sucesivas.

3.- Principio de reciprocidad.

4.- Las partes contratantes deberán hacer uso del procedimiento de consulta, en forma directa con otras partes contratantes, o en forma conjunta entre todas ellas, en caso de controversia, a fin de evitar daño a los intereses comerciales recíprocos.

5.- Cláusula de la nación más favorecida aplicada multilateralmente. Los países miembros deberán otorgarse un tratamiento mutuo tan favorable, cuando menos, como el que conceden a cualquier otro país, salvo el derecho de establecer uniones aduaneras o zonas de libre comercio, cuando se reúnen determinadas condiciones.

6.- Las partes contratantes deberán adoptar las me-

didias conjuntas que se acuerden para lograr los objetivos -- del Acuerdo. (13)

La reunión de las partes contratantes, de la cual -- forman parte todos los estados miembros, es el órgano decisio -- rio de mayor nivel. Las reuniones se celebran una vez al -- año; y la mayoría simple basta para tomar resoluciones, ex -- cepto respecto de exenciones arancelarias donde se requiere -- mayoría de dos tercios (no hay voto ponderado como en el -- F.M.I.)

El Consejo de Representantes es un órgano ejecutivo -- que se reúne unas seis veces al año para solucionar los pro -- blemas urgentes de la organización y está formado por los es -- tados miembros que deseen integrarse a él.

El G.A.T.T. también se encuentra integrado por una -- Secretaría permanente con sede en Ginebra, así como con va -- rios comités algunos permanentes y otros transitorios, dedi -- cados al análisis y elaboración de normas de comportamiento -- acerca de los problemas más importantes en la esfera del co -- mercio internacional. Entre los permanentes destacan los si -- guientes:

Comité de Negociaciones comerciales;

Comité de Productos Industriales;

Comité de Productos Agrícolas;

Comité de restricciones a la importación (balanza de pagos; y

Comité de Comercio y Desarrollo, que es resultado de la aplicación de la parte IV del acuerdo.

---

(13) Confr. Godet Michel et Ruyssen Oliver, Les Echanges - Internationaux, Presses Universitaires de France, Pa -- ris, 1980. P. 27.

El texto del acuerdo del G.A.T.T. (14) se divide en cuatro partes fundamentales. La primera parte está formada por dos artículos que regulan la multilateralización de la cláusula de la nación más favorecida, en virtud de la cual, las partes acuerdan otorgarse las ventajas arancelarias que cualquiera de ellas otorgue a un tercer Estado.

La segunda parte, integrada por los artículos III a XXIII constituye el Código sustantivo de buen comportamiento comercial de los Estados miembros del G.A.T.T.

La tercera parte, artículos XXIV a XXXV contiene la reglamentación de los procedimientos indispensables para el funcionamiento del Acuerdo y algunas disposiciones de carácter sustantivo, como las que regulan las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras.

La parte cuarta, finalmente, que fue agregada en 1964, y se refiere a los problemas de comercio y desarrollo acogiendo algunas de las reivindicaciones de los países subdesarrollados.

Una de las más notables particularidades jurídicas del G.A.T.T. es la siguiente: "De hecho, el inicio de la vigencia del Acuerdo fue establecido en un protocolo de aplicación provisional para evitar demoras en el funcionamiento del GATT, teniendo en cuenta las dificultades políticas que resultarían de la armonización del derecho interno de las partes contratantes con las normas establecidas en el Acuerdo. Entonces, puesto que el protocolo de aplicación provisional continúa en vigor, no había, como tampoco hay actualmente, dificultades operacionales mayores para la aplicación de las partes I y III. Sin embargo, la parte II el Código -

---

(14) La versión del texto constitutivo del G.A.T.T. que utilizamos y los artículos que citamos están tomados de Díaz Luis Miguel, op. cit., p.p. 483-542.

de buen comportamiento comercial en los términos del protocolo, sería aplicada en la medida en que no fuera incompatible con la legislación existente. Esto equivale a decir que la legislación nacional existente al 30 de Octubre de 1947 incompatible con la parte II del Acuerdo no sería ilegal, y como posteriormente las partes contratantes extendieron que los que se adhiriesen al G.A.T.T. podrían acceder con el mismo tipo de reserva, en los términos de su protocolo de adhesión, el resultado final ha sido diluir el efecto de la parte II". (15)

La cláusula de la nación más favorecida ocupa el lugar central dentro de los principios generales del G.A.T.T.- El acuerdo determina la aplicación multilateral de la cláusula, obligación que consiste en que si dos Estados miembros se otorgan ventajas arancelarias superiores a las comunes para todos los miembros del G.A.T.T. y establecidas en las listas anexas, dichas ventajas deberán extenderse automáticamente a todos los miembros del Acuerdo.

La cláusula de la nación más favorecida, según los artículos I y III del Acuerdo, no sólo se aplica a los aranceles, sino también a los siguientes rubros:

a) Derechos de aduana e impuestos de todo tipo percibidos por la importación y exportación o con ocasión de ambas operaciones.

b) Los derechos que gravan las transferencias internacionales de fondos establecidas en los reglamentos de importación o exportación.

---

(15) Lafer, Celso, El GATT, la cláusula de la nación más favorecida y A. Latina, artículo publicado en Derecho Internacional Económico, Orrego Vicuña, Fco. op. cit. -- Vol. I, p. 115.

c) Las formas de percepción de estos derechos o impuestos.

d) El conjunto de reglamentos referentes a la importación o exportación.

e) Las cuestiones relativas a la fiscalización nacional sobre los productos importados y a la comercialización de estos productos.

Las únicas excepciones a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida reconocidas por el Acuerdo General son:

1.- Los regímenes preferenciales históricos, como la Commonwealth y la Unión Francesa. (Artículo I,a)

2.- Las zonas de libre comercio, y

3.- Las uniones aduaneras.

Las demás excepciones no incluidas en el texto del Acuerdo, deben ser determinadas en casos especiales por una mayoría de los dos tercios de las Partes Contratantes. Son las llamadas "waivers", cuyo establecimiento y aplicación debe ser negociado mediante los mecanismos normales del G.A.T.T.

Cuando se redactó el Acuerdo General, no existían -- los mecanismos de integración económica, de manera que a -- ellos se aplican las disposiciones sobre uniones aduaneras, -- las que permiten a los países miembros de un mecanismo de integración (Comunidad Económica Europea, Aladi, Mercado Común Centroamericano, etc.), concederse mutuamente preferencias --

arancelarias que no se hacen extensivas a países situados -- fuera del área de integración, respecto de los cuales, los -- Estados miembros de la unión aduanera o del organismo de integración, deben fijar un arancel común externo. Lo ante -- rior constituye una importante excepción a la aplicación -- irrestricta de la cláusula de la nación más favorecida.

El principio de no discriminación es un corolario lógico de la cláusula de la nación más favorecida. De acuerdo a él, no debe existir discriminación de ninguna clase en el trato comercial de los países miembros del G.A.T.T., de manera que si se otorgan determinadas ventajas a un contratante, éstas deben extenderse a todos los participantes en el acuerdo. El principio de reciprocidad es otro de los pilares de este código de conducta comercial neoliberal que es el GATT.

La cláusula del trato nacional es otro de los aspectos centrales del G.A.T.T., y aparece como una de las expresiones más importantes del principio de no discriminación. Las partes contratantes "reconocen que los impuestos y otros gravámenes impositivos nacionales no deben ser aplicados exclusivamente a los productos importados con el fin de proteger la industria nacional". (Artículo III,1) En consecuencia, "los artículos provenientes del territorio de cualquiera de las partes contratantes no serán sometidos a un trato menos favorable que el acordado a productos similares de --- origen nacional". (Artículo III,4). Este es en esencia el principio de igualdad de trato o de trato nacional.

La dinámica de funcionamiento del G.A.T.T., dice -- Pescatore, se desarrolla en tres etapas sucesivas: (16)

1.- Eliminación o reducción de los obstáculos a los intercambios internacionales mediante negociación;

---

(16) Citado por Lafer, Celso, op. cit., p. 116.

2.- Extensión a las partes contratantes de estos beneficios mediante el funcionamiento multilateral de la cláusula de la nación más favorecida;

3.- Estabilización de los resultados mediante bindings de tarifas que se incorporan al acuerdo en forma de listas anexas de aplicación general.

Las sucesivas reuniones del G.A.T.T. o "rondas", constituyeron el marco de negociación en la que un elevado de países miembros que formaban el 80% del comercio internacional, han avanzado dificultosamente en la reducción de obstáculos al comercio, siempre bajo la filosofía neoliberal impulsada por los países capitalistas desarrollados. Las rebajas acordadas se refieren fundamentalmente a los productos industriales, ya que en general, el G.A.T.T. no tiene mayor importancia sobre el comercio de productos básicos, los que se negocian mediante acuerdos intergubernamentales.

La reaparición del proteccionismo ha establecido un nuevo obstáculo a las tareas del G.A.T.T., y ésta se refiere tanto a la guerra comercial librada por la C.E.E. y Japón frente a los Estados Unidos, como a los obstáculos proteccionistas que los países desarrollados han asignado a los productos de los países subdesarrollados. "En este sentido, se ha llegado a decir que el G.A.T.T. se ha convertido en un muro de lamentaciones", como afirma Tamames. (17)

La situación de los países subdesarrollados en el GATT ha sido tradicionalmente desfavorable, ya que éste en la práctica, tiene más similitud a un club de ricos que a lo que se dice ser: Una organización internacional de vocación universal. "Basta señalar que en la Ronda Dillon de las 4,400 concesiones tarifarias logradas, apenas 160 se refe --

---

(17) Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, Alianza Universidad, Madrid, 1982. P. 141.

rían a ítems relevantes para la exportaciones de los países en desarrollo". (18)

La ronda Kennedy, realizada entre 1964 y 1967 no arrojó en sus resoluciones ninguna mejoría substancial a la situación de los países subdesarrollados, hecho que era completamente previsible desde el inicio mismo de las negociaciones de esta reunión. 1964 es, en este sentido, un hito importante, pues se realiza entonces la primera reunión de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, conocida por su sigla en inglés: UNCTAD.

El temor a que esta nueva instancia institucional, se transformará en una eficaz competidora del G.A.T.T. en materias de comercio internacional, adoptando una política que permitiese una incorporación categórica de las reivindicaciones de los países subdesarrollados, determinó que los países desarrollados accedieran a modificar el Acuerdo General incorporando la parte IV del mismo, que establece importantes excepciones a los principios y cláusulas básicas del G.A.T.T. Con ello, se pretendía reducir en parte los efectos nocivos que, para las economías de los países subdesarrollados, tenían la aplicación irrestricta de la cláusula de la nación más favorecida, del trato nacional y de los principios de reciprocidad y no discriminación.

La referida parte IV del Acuerdo fue introducida en 1965, aunque entró en vigor en 1966 y consta de tres artículos. El primero de ellos tiene un objetivo muy preciso: -- eliminar la aplicación del principio de reciprocidad en el comercio entre países de diferente grado de desarrollo. En efecto, dice textualmente el artículo XXXVI, párrafo 8: "Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos, contraídos por ellas en negociaciones comerciales, de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco

---

(18) Lafer, Celso, op. cit., p. 119.

desarrolladas".

La lectura de esta nueva obligación jurídica que asumen las partes contratantes desarrolladas, pudiera dar la impresión de un cambio total del equilibrio entre las obligaciones asumidas por las distintas partes del G.A.T.T. Esta falsa impresión desaparece, sin embargo, si tenemos en cuenta dos factores que confluyen para ubicar la situación en sus reales dimensiones:

a) La nota interpretativa de este artículo, que dice textualmente: "se entiende que la frase no esperen reciprocidad significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de las negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta las tendencias anteriores del intercambio comercial". (19)

b) La aplicación que de este artículo, ha realizado el G.A.T.T. "No puede negarse que esta nota interpretativa diluye el efecto del párrafo 8, pues el "tomar en consideración tendencias anteriores del comercio" implica interpretaciones que serán siempre sometidas al G.A.T.T., que de esta manera continúa manteniendo el control de la aplicación o no aplicación del principio de reciprocidad en su forma tradicional". (20)

La reforma, pues, no ha alterado las reglas del juego. Solamente ha creado un importante fundamento, para justificar las excepciones que favorezcan a los países subdesarrollados, excepciones que deben ser otorgadas de todas ma -

---

(19) Díaz, Luis Miguel, op. cit., p. 832.

(20) Lafer, Celso, op. cit., p. 122.

neras por los mecanismos establecidos al efecto por el Acuerdo.

En virtud del protocolo de Buenos Aires, que modificó la carta de la Organización de Estados Americanos, se introdujo en ese instrumento jurídico internacional, el nuevo principio de no reciprocidad en el ámbito hemisférico. El artículo 38 de la Carta de la O.E.A. establece: "Los Estados miembros reafirman el principio de que los países de mayor desarrollo que en acuerdos internacionales de comercio efectúen concesiones en beneficio de los países de menor desarrollo económico en materia de reducción y eliminación de tarifas u otras barreras al comercio, no deben solicitar de esos países concesiones recíprocas que sean incompatibles -- con su desarrollo económico y sus necesidades financieras y comerciales". (21)

La redacción de el nuevo artículo 38 de la Carta de la O.E.A. repite casi textualmente, para el ámbito americano lo que establece el Acuerdo General, y tiene la importancia de extender el principio de no reciprocidad a los acuerdos y convenios bilaterales entre los Estados Unidos y aquellos -- países que no forman parte del G.A.T.T., como nuestro país.

Es preciso señalar, que el alcance de esta disposición, ha mostrado en la práctica muy serias limitaciones. Al respecto Oswaldo De Rivero refiere: "La aplicación del principio de no reciprocidad hasta el momento no está circunscrita a las negociaciones en sí mismas y en especial a las concesiones de carácter arancelario como son las reducciones o consolidaciones de barreras tarifarias. Asimismo, el principio ha estado aplicado a lo que se ha dominado la reciprocidad real, es decir, al valor comercial de una concesión contra otra y su incidencia en el desarrollo de un país menos --

---

(21) De Rivero, Oswaldo: Nuevo Orden Económico Internacional para el Desarrollo, CEESTEM, Edit. Nueva Imagen, México, 1978, p. 61.

desarrollado. La no reciprocidad no se ha aplicado plenamente todavía dentro del concepto de la reciprocidad implícita, teniendo en cuenta la tendencia a importar más que a exportar de los países en desarrollo y en consecuencia, en virtud de las expectativas de corrientes comerciales entre las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo". (22)

B.- CONFERENCIA DE NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO. (CONUCOD) (UNCTAD).

Como consecuencia del creciente malestar de los países subdesarrollados por su desmedrada participación en las corrientes del mercado mundial, y por su situación de debilidad extrema en las negociaciones realizadas en el contexto del G.A.T.T., se crea la Conferencia de Naciones Unidas para el comercio y desarrollo (UNCTAD), de la que hemos ofrecido ya algunos antecedentes al referirnos a los principios y funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La primera conferencia se celebró en Ginebra, del 23 de Marzo al 16 de Junio de 1964. A ella concurren 118 países --prácticamente todos los miembros de la O.N.U.-- y como observadores algunas organizaciones internacionales. La estructura que ha ido adoptando la U.N.C.T.A.D. es la siguiente: (23)

1.- La Conferencia: Es el órgano permanente de la

---

(22) De Rivero, Oswaldo: Nuevo Orden Económico Internacional y Derecho Internacional para el Desarrollo, CEES-TEM, Edit. Nueva Imágen, México, 1978, p. 61.

(23) Datos tomados de Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Alianza Universidad, Madrid, 1982, p.p. 151 a 168.

Asamblea General, se reúne normalmente con una periodicidad de 4 años. Hasta el momento se han realizado seis conferencias: 1964, 1968, 1973, 1976, 1979 y 1983. Cada país miembro tiene derecho a un voto y las decisiones se adoptan por una mayoría de los dos tercios.

En la U.N.C.T.A.D., los países se agrupan según tres criterios: geográfico, sistema económico y nivel de desarrollo; formando a su vez cuatro grupos: Los del grupo A son los países subdesarrollados más Yugoslavia; los del grupo B, las naciones de la O.C.D.E.; los del grupo C, los países latinoamericanos; y los del grupo D, los de economía centralizada. Cuba asiste al grupo C y China al A. Los grupos A (países subdesarrollados de Asia y Africa) más los países latinoamericanos forman el llamado grupo de los 77".

2.- La Junta de Comercio: Es el órgano permanente de la U.N.C.T.A.D. Está compuesta actualmente por todos los países que lo deseen, se reúne habitualmente una vez al año y a nivel ministerial cada dos años, teniendo las atribuciones que le delega la Conferencia.

3.- La Secretaría Permanente: Es la encargada de los asuntos administrativos y los estudios preparatorios de las Conferencias. El Secretario Permanente es uno de los altos funcionarios ejecutivos de la O.N.U. y su actividad se desarrolla en estrecha relación con el E.C.O.S.O.C. y con las Comisiones Económicas Regionales de Naciones Unidas. Su sede a partir de la primera U.N.C.T.A.D., se encuentra en Ginebra.

4.- Las Comisiones: Constituyen el brazo operativo de la Conferencia, y aunque la primera U.N.C.T.A.D. instituyó cuatro comisiones, existen actualmente siete:

- I. Productos Básicos;
- II. Comercio de Manufacturas;

- III. Transacciones Invisibles y Financiación;
- IV. Transporte Marítimo;
- V. Comisión Especial de Preferencias;
- VI. Transmisión de Tecnología, y
- VII. Comisión de Cooperación Económica entre los países en desarrollo.

La simple enumeración de las comisiones de trabajo señaladas anteriormente, brinda un panorama general sobre la naturaleza de los temas prioritarios, a los cuales se ha volcado el trabajo de la U.N.C.T.A.D. Los resultados obtenidos son apreciados como pobres, debido a la inflexibilidad de los países desarrollados, que continúan manejando el comercio internacional en función de sus exclusivos intereses.

El tema de los productos básicos reviste una importancia capital para los países subdesarrollados, pues la división internacional del trabajo, los ha colocado en el papel de exportadores netos de productos agrícolas y minerales. La oferta de básicos en el mercado mundial, se concentra en poco más de una docena de productos: petróleo, cobre, estaño, bauxita, algodón, yute, plátanos, cereales, carne, café, té, cacao, etc., cuyos precios son sometidos a serias fluctuaciones en los mercados internacionales. Estas fluctuaciones determinan variaciones bruscas en las economías nativas con incidencia persistente y negativa sobre las balanzas de pagos.

Ante esta situación, y tomando en cuenta el fuerte proteccionismo existente en los países desarrollados respecto de los productos básicos que exportan los países del Tercer Mundo, la U.N.C.T.A.D. ha puesto un interés especial en la búsqueda de soluciones a este problema. La aspiración es en este sentido; la de lograr acuerdos internacionales sobre productos básicos que permitan estabilizar sus precios en el mercado mundial y que, por tanto, garanticen a los países subdesarrollados una cierta fluidez en sus ingresos externos.

Hasta el momento, dichos esfuerzos distan bastante de ser -- exitosos debido a la existencia de complejos obstáculos que impiden llegar a acuerdos realmente operativos en este campo.

Es evidente, que la única forma de encontrar un mecanismo que permita hacer frente a la inestabilidad de los precios de los productos básicos en el mercado mundial, sería la regulación de la oferta de los mismos, para impedir que un exceso de ella presione hacia abajo los precios. Ello sólo sería posible, con la fijación de cuotas de exportación máximas a los principales productores de los productos básicos, lo que supone, una estrecha cooperación y coordinación de las políticas económicas nacionales de ellos. Este propósito ha tropezado en la realidad con la pretensión permanente de los países productores de elevar la producción sin tomar en cuenta los efectos que ocasiona esta medida, sobre la demanda y los precios del o los productos que exporta.

Ante esta cantidad de problemas, la U.N.C.T.A.D., -- después de arduos trabajos, llegó a un acuerdo para la creación de un Fondo Común de Materias Primas, destinado a servir de catalizador para la firma de acuerdos internacionales sobre productos básicos. Se han establecido a este respecto dos líneas de financiamiento a cargo del Fondo:

- a) Financiamiento de stocks reguladores de carácter internacional.
- b) Medidas distintas a la formación de stocks en -- aquellos casos en que no sea posible la formación de dichas existencias reguladoras. Se trata, por ejemplo, de los casos de productos perecederos en que ello no es posible. (plátano)

De cuantía relativamente pequeña (720 millones de -- dólares), el Fondo ha tropezado con dificultades casi insalvables para su puesta en marcha, y no ha cumplido con su fun

ción primordial: servir de apoyo e infraestructura a la firma de acuerdos sobre productos básicos. Los escasos acuerdos internacionales que se han suscrito en esta materia, la mayoría de los cuales han dejado de operar, se han realizado fuera de la coordinación operativa del Fondo.

Tampoco ha podido operar otro de los grandes objetivos de la U.N.C.T.A.D.: el establecimiento de un Sistema Generalizado de Preferencias en favor de los países subdesarrollados. La finalidad que persigue la creación de este sistema, es romper con el principio del G.A.T.T. que obliga a un trato no discriminatorio, y que ya explicamos anteriormente.

En síntesis, con el Sistema Generalizado de Preferencias se pretende obtener el acceso de los productos manufacturados provenientes de los países subdesarrollados al mercado de las naciones industrializadas, con rebajas arancelarias no recíprocas, lo que supondría la supresión de las actuales preferencias inversas de los países subdesarrollados en favor de los productos industriales de los países desarrollados.

Resulta claro, que aunque fueran superados los actuales obstáculos para que el S.G.P. -aprobado en 1970 en la U.N.C.T.A.D.-, operara realmente en forma fluida, sus resultados no significarían un mejoramiento substancial para el conjunto de los países subdesarrollados. Las siguientes observaciones demuestran esta afirmación:

a) El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) sólo se refiere a los productos manufacturados y no a los productos básicos, que constituyen más del 90% del total global de las exportaciones de los países subdesarrollados.

b) Los derechos arancelarios de las manufacturas en general son ya bastante bajos en los países industrializados como resultado directo de las negociaciones realizadas en el

marco del G.A.T.T.

Lo anterior se hace más evidente, si se toma en cuenta que el comercio de manufacturas se realiza -y seguramente se seguirá realizando- fundamentalmente, entre los países de sarrollados en razón de algunos factores como calidad, tecnología, etc.

Es interesante observar, que en lo relativo al comercio de manufacturas el S.G.P. poco o nada puede ofrecer a los países subdesarrollados, pues si éste sistema lograra funcionar como son las aspiraciones de la U.N.C.T.A.D., seguramente que ayudaría, a obtener una situación más favorable a los países que poseen un grado intermedio de industrialización, posibilidad que se encuentra vedada para las naciones que no han podido alcanzar un cierto grado de industrialización y que constituyen la gran mayoría de los países del tercer mundo.

Respecto a lo anterior, Tamames ofrece los siguientes antecedentes estadísticos: La mitad de las exportaciones de productos manufacturados de los países subdesarrollados proviene de cuatro países asiáticos: Taiwan, Corea del Sur, Singapur y el enclave de Hong Kong. Y si a ello le agregamos la producción conjunta de México y Brasil, entre estos seis países, el total global de productos manufacturados se eleva al 75% de la producción de todos los países del Tercer Mundo". (24)

Esta es la situación imperante en los ordenes monetario y comercial de la economía mundial. No haré referencia al orden financiero, que no existe propiamente como un orden coherente, tampoco haré alusión al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, debido a la escasa incidencia real -

(24) Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, - - Alianza, Universidad, Madrid, 1982, p.p. 153 - 154.

que representa para los países del Tercer Mundo, puesto que dichos temas serán abordados globalmente en el capítulo siguiente.

## CAPITULO II

### LOS PAISES SUBDESARROLLADOS Y EL ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

- 2.1 Situación general de los países subdesarrollados.
- 2.2 Los principales problemas.
  - 2.2.1 Los países subdesarrollados y el mercado mundial.
  - 2.2.2 El tercer mundo y los problemas financieros y monetarios internacionales.
  - 2.2.3 Las empresas transnacionales.

## LOS PAISES SUBDESARROLLADOS Y EL ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

### 2.1 Situación General de los países subdesarrollados.

Antes de proseguir con el análisis de la situación de los países subdesarrollados, parece pertinente examinar las connotaciones que, según algunos autores, comprende el término "subdesarrollo", expresión que se ha impuesto en las obras y documentos referidos al tema.

Charles Bettelheim estima, que hablar de países subdesarrollados constituye una mistificación, destinada a ocultar los fenómenos de explotación y pillaje, de los países del centro capitalista en contra del Tercer Mundo. La expresión, sostiene Bettelheim, intenta falsificar la realidad, al dar la idea de que hay un simple retardo del desarrollo, restando implícitamente importancia a la explotación imperialista. Como substituto, propone la expresión siguiente: Países explotados, dominados y con una economía deformada. (25)

Otros autores, como Gunder Frank y Samir Amin, han propuesto expresiones alternativas: países dependientes al primero, y países periféricos el segundo, coincidiendo en las críticas que en relación a la expresión subdesarrollo, ha realizado Bettelheim. El término países subdesarrollados es aplicado sin embargo, en los documentos oficiales de Naciones Unidas y en la mayoría de la literatura especializada sobre el tema, por ello, lo utilizamos en el presente trabajo.

---

(25) Jouve Edmond, Le Tiers Monde dans la vie Internationale. Edit. Berger-Levrault, Paris, Francia, 1983, p. 21

Entre los países industrializados y el mundo subdesarrollado existe un enorme desequilibrio y diferencias verdaderamente dramáticas. Se trata de una brecha que se profundiza progresivamente, como consecuencia de la rigidez de un orden económico internacional que ha sido precisamente diseñado para permitir la explotación.

La población de los países subdesarrollados equivale a poco más de las tres cuartas partes de la humanidad. A pesar de ello, recibe apenas el 6,5% del ingreso mundial. El ingreso medio por habitante del Tercer Mundo es dieciocho veces inferior al de los Estados industrializados considerados en su conjunto. El Tercer Mundo posee el 80% de las materias primas, pero la proporción que le corresponde en la producción global es inferior al 7%. En 1975 el ingreso nacional sueco era superior a 8.000 dólares por habitante y el de los demás países europeos oscilaba entre 3.000 y 6.000, al paso que en ese mismo año el ingreso nacional por habitante de los 25 países menos adelantados era únicamente de 45 a 90 dólares por año. En el Tercer Mundo hay 250 millones de seres humanos que se hacían en tugurios, 300 millones de desempleados permanentes, 550 millones de analfabetas, 700 millones que padecen de una grave malnutrición y 1200 millones de subalimentados, los que no tienen tampoco acceso al agua potable ni a la higiene, 900 millones de seres humanos en el mundo sólo tienen unos ingresos diarios de 30 centavos de dólar. En contraste a todo ello, la población de los Estados Unidos, que sólo equivale al 6% de la población mundial, consume el 55% de todos los recursos del planeta. Los aparatos de aire acondicionado existentes en los Estados Unidos consumen más energía eléctrica que toda la República Popular China, con sus 1,200 millones de habitantes. (26)

Refiriéndose a su impactante última obra, Susan George dice que si hacen falta seis horas para leer el libro, -- cuando el lector haya terminado la última página, habrá muerto de hambre o de una enfermedad causada directamente por la

---

(26) Confr. Bedjaoui, Mohammed, op. cit., p. 24.

malnutrición, en algún lugar del mundo, 2500 personas. (27). Naturalmente cada uno de esos 2500 muertos por el hambre habrán pasado su vida, si es que así se le puede llamar, en --- Africa, Asia o América Latina, es decir, en el mundo subdesarrollado.

A pesar de todos los esfuerzos de los países subdesarrollados por remontar esta situación y lograr condiciones --- dignas de vida para sus pueblos, la situación tiende a empeorar y hacer más profunda la brecha existente entre abundancia e indigencia. El orden económico internacional parece --- pues, destinado a asegurar la coexistencia de opulencia y --- miseria, es decir, riqueza extrema de unos pocos y pobreza --- generalizada de la mayoría del mundo. Se trata de una grave coyuntura para la humanidad, la que tiene un carácter verdaderamente explosivo. Por ello, resulta de tanta importancia la batalla de los dirigentes y pueblos del Tercer Mundo por--- modificar radicalmente esta situación, que amenaza la paz --- mundial y la supervivencia del género humano.

## 2.2 Los principales problemas.

Extraordinariamente variados y complejos son los problemas que deben enfrentar las naciones subdesarrolladas en--- su accionar dentro de la economía internacional. Es evidente que los problemas económicos que hoy presentan estos pueblos tienen un origen muy antiguo: se remonta al pasado colonial que comparten prácticamente todos los países del Tercer Mundo.

En el caso de América Latina, es sabido que la independencia política de sus países antecede en casi un siglo ---

---

(27) George, Susan, Como muere la otra mitad del mundo. --- Edit. Siglo veintiuno, Madrid, España, 1978, p. 15.

y medio a la independencia de las naciones de Asia y Africa. Por ello, los problemas de las Naciones latinoamericanas tienen algunos matices de diferencia con los de los países africanos y asiáticos: Pero se trata solamente de matices, no de diferencias de fondo.

Es importante señalar, que los problemas esenciales que comparten todos los países subdesarrollados son producto directo de su inserción en el mercado mundial, dominado por los países industrializados y de su papel en la división internacional del trabajo, establecida también por los países del centro.

### 2.2.1 Los países subdesarrollados y el mercado mundial.

La circulación masiva de bienes y servicios más allá de los mercados simplemente nacionales, fue una consecuencia de la internacionalización de la economía, como resultado de la Revolución Industrial en Europa y en América del Norte -- (Estados Unidos). Así se estructuró un sistema de economías ligadas al mercado mundial durante los siglos XIX y XX, lo que a su vez, dio como resultado un acelerado proceso de acumulación de capital en dichos países, y propulsó un vigoroso adelanto de la ciencia y la tecnología.

La expansión del mercado mundial y el desarrollo de los centros industriales fueron posibles, gracias a los enormes excedentes producto de la explotación colonial y al control establecido tempranamente por parte de las naciones industrializadas, sobre los recursos naturales y los productos básicos de las regiones periféricas.

De esta manera, quedó perfectamente delimitado el papel de los países subdesarrollados en la división internacional del trabajo: abastecedoras dóciles y eficaces de recur-

tos naturales y materias primas, a precios bajos, gracias al bajo precio de su mano de obra y al hecho dominante de la explotación directa de dichos recursos por medio de empresas extranjeras.

Los países desarrollados, por su parte, se reservaron para sí la producción y exportación de productos manufacturados, tecnología y capital, y estructuraron el mercado mundial bajo principios y mecanismos que les permitieran seguir contando permanentemente con el abastecimiento de las materias primas baratas que requerían para su aparato industrial.

Es importante considerar que esta situación no presentó cambios substanciales aún cuando algunos países subdesarrollados iniciaron una incipiente industrialización, ya que ésta dependía en forma subordinada de los insumos, la tecnología y el capital que los países industrializados les vendían cada vez más caro, para seguir comprándoles materias primas a precios bajos.

De esta manera, se ha acrecentado la hegemonía de los centros industriales sobre el Tercer Mundo. Es necesario señalar que este proceso de predominio ha tenido justificaciones de toda índole, pues tanto en el terreno de las ciencias económicas, como en el de la política y del Derecho Internacional, las doctrinas que históricamente han encubierto la explotación de los países subdesarrollados han dado paso a principios y teorías aparentemente neutras y justas, que han dominado durante largos periodos la discusión sobre estos temas.

Uno de los mejores ejemplos de los anteriores, es la doctrina clásica del comercio internacional, formulada en el siglo pasado por David Ricardo. Se trata de la teoría de los costos comparativos, que aún hoy día sigue siendo esgrimida por los países industrializados para perpetuar su dominación.

La teoría enunciada por David Ricardo, y que justifica la utilidad del comercio internacional por el principio de precios comparados sostiene que, "los países en general deben practicar el libre intercambio para obtener los mejores resultados de la especialización internacional. La especialización de cada país dependerá también de la dotación de recursos productivos y de los métodos alternativos para combinar estos recursos con las materias primas y con la tecnología. Cada país se especializaría en la fabricación de los productos más adecuados a su dotación de recursos, e importaría los artículos que exigieran el empleo antieconómico y costoso de los recursos, a cambio de un gasto más pequeño que los empleados en los productos que exportaba o podría exportar.

Esta asignación libre de recursos para lograr mejores resultados se efectuaría a través del libre comercio, lo que favorecería aún más la especialización, lo cual, a su vez, pondría a disposición de la comunidad internacional, una extensa gama de mercaderías y servicios a precios competitivos, es decir, bajos, satisfaciendo así el mayor número de necesidades y logrando el ingreso máximo al obtener el empleo más eficaz de los recursos de cada país y, en consecuencia, el bien común". (28)

Por supuesto que éste idílico cuadro de la economía mundial nada tiene que ver con el funcionamiento real de la misma. La división internacional del trabajo se ha revelado como un obstáculo insalvable para el desarrollo de países que cubren los dos tercios de la población mundial.

El intercambio de productos primarios con enormes fluctuaciones de precio, por productos industriales con precios estables y crecientes, no ha hecho sino profundizar el abismo existente entre un puñado de países industrializados, por un lado, y una gran cantidad de naciones que siguen con-

---

(28) De Rivero Oswaldo, op. cit., p. 14.

finadas a su papel de abastecedores fáciles de materia prima para el desarrollo del mundo industrial, por el otro.

La división internacional del trabajo basada en la teoría de los costos comparativos ha revelado de esta manera, en la práctica, su verdadera naturaleza: se trata de un hábil intento por disfrazar las injusticias existentes en la economía internacional.

Los países subdesarrollados, a pesar de algunos avances parciales en materia de industrialización que, como explicamos anteriormente, se concentran en un grupo muy reducido de naciones, siguen presos de los esquemas del comercio internacional y de su rol en la división internacional del trabajo. El poder adquisitivo de los países del Tercer Mundo, ha venido disminuyendo progresivamente como resultado --entre otros factores-- de una transferencia de valor a los países desarrollados mediante los mecanismos del comercio mundial.

Como consecuencia de su dependencia y de su posición netamente subordinada en el mercado mundial y su nula participación en la determinación y manejo de los mecanismos de precios, los países subdesarrollados se ven obligados a vender cada vez más cantidades de productos primarios para comprar la misma cantidad de productos industrializados. Este es el fenómeno conocido con el nombre de "deterioro de los términos o de las relaciones de intercambio", que queda muy bien ejemplificado con las siguientes cifras: "La subida de los precios --el del café, por ejemplo-- es el resultado de --juegos de especulación y no ha traído consigo una mejora de las condiciones de vida de los cafetales. En 1974, los países del Tercer Mundo productores de café tenían que ofrecer 14 sacos de este producto para pagar un jepp fabricado en --los países industrializados. Apenas ocho años más tarde, tenía que entregar para ello treinta y dos sacos". (29) Y --

---

(29) Bedjaoui Mohammed, op. cit., p. 31.

el caso se repite para prácticamente todos los productos básicos.

Hemos observado que más del 90% de las exportaciones de los países subdesarrollados están constituidas por productos básicos, incluidos los energéticos; por ello, el deterioro de los términos de intercambio afecta gravemente las expectativas de desarrollo de estos países. Por lo demás es necesario advertir que, todo el sistema comercial internacional está diseñado para asegurar que este estado de cosas se mantenga.

El área de productos básicos se ha constituido en una materia neurálgica para la economía mundial. A este respecto se ha señalado, que el G.A.T.T. poco o nada tiene que ver con los productos básicos, los que ni siquiera entran en las negociaciones de rebajas arancelarias que acuerdan entre sí los países desarrollados para sus propios productos industriales, que son elaborados con energía y materias primas provenientes del Tercer Mundo.

Las exportaciones de los países subdesarrollados, hemos visto, son fundamentalmente los productos básicos. Ahora bien ¿Qué se entiende por productos básicos? Dentro de las clasificaciones habituales en el comercio internacional, este grupo de productos básicos o primarios comprende tres categorías de productos:

- a) productos alimentarios
- b) materias primas minerales y vegetales
- c) combustibles y carburantes.

De acuerdo a los estudios de Godet y Ruysen, el comercio mundial se distribuye de la siguiente manera:

- a) alrededor de dos tercios del comercio mundial se

realiza entre los países desarrollados con economías de mercado.

b) a los países subdesarrollados les corresponde solamente una cuarta parte del comercio mundial.

c) los países socialistas realizan alrededor de un 10% del comercio mundial.

Debemos considerar también, que la mitad de las exportaciones y un tercio de las importaciones de los países subdesarrollados corresponden a los países de la O.P.E.P. -- (30)

Como consecuencia del deterioro de los términos de intercambio, si medimos en valor la participación de los países subdesarrollados en las exportaciones mundiales, nos encontramos con una disminución substancial, que no refleja en absoluto el carácter estratégico de las mismas. Así, en 1950 el Tercer Mundo exportaba -en valores monetarios- el 31% de las exportaciones mundiales, porcentaje que disminuye al 21% en 1960 y al 19% en 1973. (31)

En tanto los países industrializados capitalistas -- controlan el 81% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados, los países subdesarrollados controlan solamente el 48% de las exportaciones de productos básicos, ya que los países desarrollados son también exportadores de algunos productos básicos de gran importancia, como los alimentos. "Globalmente, las exportaciones en valor de los productos manufacturados de los países desarrollados con economías de mercado hacia los países subdesarrollados, son compa

---

(30) Godet Michel et Ruysen Olivier, op. cit., p. 32

(31) Ibid., p. 33.

rables o casi iguales a sus importaciones de productos primarios provenientes del Tercer Mundo. Pero esta comparación aproximada oculta una profunda asimetría porque, de un lado, se trata del 25% de las exportaciones de productos manufacturados de los países desarrollados con economías de mercado y del otro las exportaciones de productos primarios constituyen el 73% de las exportaciones de dichos productos de los países subdesarrollados". (32)

La conclusión de este rubro tan importante de la economía internacional parece ser obvia: la inserción de los países subdesarrollados en el mismo, es profundamente desventajosa e injusta y refleja con propiedad las relaciones de poder existentes en el concierto internacional.

#### 2.2.2 El Tercer Mundo y los problemas financieros y monetarios internacionales.

A cuarenta años del establecimiento del orden monetario internacional en Bretton Woods, los pilares básicos sobre los cuales éste se asentaba han desaparecido por completo. El patrón oro, la convertibilidad del dólar en oro, el principio de los regímenes cambiarios estables, etc., no son sino recuerdos del pasado. Sólo subsisten el Fondo Monetario Internacional y el B.I.R.F., instituciones dominadas ampliamente por los países desarrollados, en particular por el gobierno de los Estados Unidos, y que sin embargo conservan su autoridad casi exclusivamente sobre los países del Tercer Mundo.

Durante muchos años, el F.M.I. fue la principal autoridad monetaria y financiera a nivel mundial. En la actualidad, sin embargo, ha perdido una gran parte de su autori-

---

(32) Ibid., p. 34.

dad sobre las economías de los países desarrollados capitalistas, conservándola solamente sobre los países subdesarrollados, hecho que ha contribuido más bien a agravar, que a atenuar los problemas económicos de éstos.

La capacidad financiera del F.M.I. es totalmente insuficiente para cubrir siquiera en forma mediana las necesidades de financiamiento de los países subdesarrollados. En los últimos años, el monto de los créditos del F.M.I. a estas naciones no llega a cubrir ni siquiera el 10% de los déficits globales de las balanzas de pagos de los países del Tercer Mundo. Sin embargo, de acuerdo a una regla no escrita pero de aplicación irrestricta en las finanzas internacionales, el visto bueno del Fondo es indispensable para que la banca internacional otorgue créditos a los países subdesarrollados cuando éstos lo solicitan.

Incapaz de estructurar un sistema monetario internacional ordenado y coherente, y sin fuerza para imponer condiciones a las naciones industrializadas, el F.M.I. ha concentrado sus esfuerzos en los últimos tiempos, en forzar a los países con déficit de balanza de pagos, a corregir los desequilibrios mediante recetas económicas de un elevado costo social y de resultados finales bastante pobres.

Para superar los déficits de balanza de pagos y ajustar los tipos de cambio, el F.M.I. impone condiciones lesivas para la actividad económica nacional. Sus principales recomendaciones con carácter casi obligatorio -ya que si no se siguen al pie de la letra no sólo no hay créditos del F.M.I., sino que se dificulta enormemente el acceso al mercado financiero internacional- son las siguientes:

- a) control rígido de salarios
- b) liberación masiva de precios
- c) restricción del circulante
- d) restricciones al gasto público

e) facilidades a la inversión extranjera.

El resultado de estas medidas ortodoxas y monetaristas ha sido hasta ahora el mismo en cualquier país que se aplique: retracción economía generalizada, elevación del desempleo, pérdida del poder adquisitivo de los salarios y crisis sociales y políticas originadas por el empobrecimiento progresivo de las mayorías nacionales.

La forma jurídica en que se concretan estos acuerdos de préstamos atados y stand by es la llamada "carta intención", en virtud de la cual, el gobierno de un país miembro que hace uso de su derecho al crédito según la carta del F.M.I., se obliga en forma unilateral a seguir los lineamientos de política económica del Fondo, con el propósito de obtener el crédito para cubrir una parte de su déficit de balanza de pagos. Ya vimos que el Fondo tiene la facultad de supervisar el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes, lo que hace mediante comisiones que se trasladan para estudiar "in situ", la manera en que el Estado respectivo da cumplimiento cabal a las recetas económicas impuestas por el F.M.I.

"El F.M.I. no ha logrado operar completamente como un banco central, con las funciones y poderes necesarios para imponer las reglas del juego de manera equitativa a todos los miembros del sistema monetario internacional y para regular las relaciones monetarias internacionales". (33)

En especial, el F.M.I. ha fallado en el intento de desplazar al dólar como medio internacional de pago y de convertir los D.E.G. en los medios de reserva internacional, lo que no resulta sorprendente si tomamos en consideración que-

---

(33) Lazlo, E. y otros, Obstáculos al nuevo orden económico internacional, CEESTEM Edit. Nueva Imagen, México, - - 1981, p. 89.

de acuerdo a la estructura de poder imperante en su seno las decisiones deben adoptarse por una mayoría del 85% de los votos, lo que equivale a decir que sin el voto favorable de los Estados Unidos esta decisión no se puede adoptar.

El creciente endeudamiento de los países del Tercer Mundo ha puesto al descubierto una de las principales fallas del orden económico internacional: la inexistencia de reglas y principios aceptados por la comunidad internacional en materia financiera, de manera de que se pudiera realmente hablar de un orden financiero internacional. A grandes razgos, examinaremos a continuación el fenómeno de la deuda externa de los países subdesarrollados.

La primera observación que hay que hacer a este respecto es la constatación del elevado monto de dicha deuda, la que asciende en la actualidad a 650 mil millones de dólares. La tasa media de crecimiento anual durante los últimos años es elevadísima: 20%.

¿Quiénes son los acreedores de esta gigantesca deuda? Resulta casi inoficioso decir que se trata, una vez más, de los países desarrollados capitalistas, fundamentalmente de los Estados Unidos. "En los últimos años, los flujos financieros hacia los países en desarrollo provienen cada vez más del sector privado, lo cual limita las posibilidades de control por parte de las autoridades monetarias. El endeudamiento de origen privado es decir, los préstamos proporcionados por bancos e instituciones financieras, los créditos de proveedores y el financiamiento mediante bonos ha aumentado en forma considerable. A fines de 1978, el componente privado del total de la deuda externa de los países en vías de desarrollo, incluyendo la no garantizada, representó un 60%". (34)

---

(34) Ibid., p. 97.

El sistema bancario mundial está dominado por menos de cincuenta bancos. Entre ellos, unos cuantos bancos norteamericanos son los prestamistas de alrededor del 60% de los créditos privados otorgados al Tercer Mundo, hecho que les ha dado una enorme influencia en la vida económica de las naciones subdesarrolladas, y muy especialmente sobre los países latinoamericanos.

La inexistencia de normas de Derecho Internacional que regulen los contratos de préstamo entre la banca internacional y los Estados subdesarrollados, permite a aquellos elevar unilateralmente los intereses de los créditos, transformándose el servicio de la deuda en una pesada carga, casi imposible de afrontar por parte de las naciones del Tercer Mundo.

Los esfuerzos por presentar un frente común de países subdesarrollados para negociar mejores condiciones de deuda y para establecer normas más estables de comportamiento en materia financiera, no han prosperado hasta ahora. La fragmentación y atomización del frente de países deudores favorece en forma neta a los acreedores, en particular a la banca transnacional, que de ésta manera sigue en situación de imponer sus condiciones en cuanto a plazos y tasas de interés, a países que día a día aumentan su dependencia del financiamiento privado internacional.

### 2.2.3 Las empresas transnacionales.

El fenómeno de la inversión extranjera directa no es nuevo en la economía mundial. Pero en la actual fase del desarrollo capitalista, presenta características que lo diferencian netamente de los períodos anteriores. Las diferencias no son solamente cuantitativas -aunque efectivamente ha habido un notorio incremento de las mismas- sino que cualitativas, ya que presenta las siguientes características novedo

sas:

1.- La tendencia dominante es la radicación de la inversión en los sectores más rentables, modernos y dinámicos de las economías de los países huéspedes;

2.- De preferencia, la inversión extranjera directa (IED) tiende a adquirir empresas nacionales ya existentes en lugar de crear nuevas;

3.- Los objetivos generales del proceso de inversión extranjera siguen siendo los de asegurar para los países del centro un abastecimiento barato y expedito de materias primas y de asegurar una permanente ampliación de los mercados;

4.- A los objetivos señalados en el número anterior y que podríamos denominar como tradicionales, hay que agregar uno nuevo que tiene un carácter estratégico: aprovechar en la propia sede nacional las tasas más altas de explotación de la fuerza de trabajo autóctona.

La característica de esta fase que ejemplificamos es la internacionalización del capital y también de la producción vía empresas transnacionales, los nuevos agentes del capitalismo desarrollado.

No existe una sola definición satisfactoria de lo que es empresa transnacional. La complejidad de su funcionamiento es, creemos, la razón fundamental de que ello ocurra. Uno de los más connotados expertos en la materia, John H. Dunning, las define como empresas que realizan inversiones directas en el extranjero, que poseen o controlan activos que producen ingresos en más de un país y que al hacerlo, producen bienes o servicios fuera de su país de origen, es decir, que se dedican a la producción internacional. El ca-

pital es propiedad de nacionales de algún país industrializado capitalista donde la empresa tiene su sede. En la casa-matriz se realizan las actividades de planificación y coordinación general de las actividades de la empresa, además de aquellas funciones productivas más calificadas que requieren de un elevado nivel tecnológico, en tanto que a las filiales les corresponden tareas de producción que no exigen una alta densidad tecnológica. (35)

La importancia de las empresas transnacionales en la actividad económica mundial contemporánea es impresionante y creciente. Prescindiendo de su forma jurídica, de las cien entidades económicas mundiales más importantes, cincuenta y una son empresas transnacionales y cuarenta y nueve son Estados. Para llegar a esta comparación se han tomado en cuenta indicadores que se pueden estimar como equivalentes: el Producto Nacional Bruto en el caso de un Estado y la cifra de negocios en el caso de una empresa.

Utilizando los indicadores señalados en el párrafo anterior, a la primera empresa mundial, la General Motors, le correspondería el décimo tercer puesto de la clasificación general de las potencias económicas entre Suecia y México. Esta empresa, con más de 750 mil empleados, tiene una mano de obra superior a la población de Luxemburgo. El volumen de negocios de la Ford es superior al P.N.B. de Dinamarca y el de la IBM o de la Chrysler equivale al de Filipinas o la República de Corea. Los activos líquidos de la Standard Oil (Esso), rebasan el valor de las existencias de oro de los Estados Unidos. La flota petrolera de esta empresa, es superior a la de Grecia. Y la tendencia se va acelerando de manera tal que se estima que en 1985 unas 300 empresas transnacionales pueden controlar el 70% de la producción industrial de los países no socialistas. Los Estados Unidos acogen a más de los dos tercios de la ET y se observa que las filiales extranjeras de las empresas transnacionales nor

---

(35) Confr. Dunning, John H. La Empresa Multinacional, FCE-México, 1976, p. 18.

teamericanas constituyen hoy día "la tercera potencia económica mundial". (36)

Los países del Centro ya no solamente exportan bienes de capital, dinero y tecnología. Ahora exportan ramas industriales completas a países de la periferia en los que se instalan vía inversión directa, y pasan a controlar rápidamente en forma monopólica rubros de la economía nacional de gran importancia.

El efecto que produce la inversión extranjera directa, es mucho más profundo que una simple competencia comercial con el país huésped, ya que la empresa transnacional desplaza a sectores de empresarios nacionales de espacios que estos ocupaban antes, adquiriendo una notable fuerza económica y política. "Otro tanto cabe decir, simétricamente, respecto al país de origen, algunas de cuyas firmas ocupan un lugar importante en determinadas ramas y sectores, y efectúan más de la mitad de su cifra de negocios en el extranjero. La coincidencia de estos dos movimientos, centrífugo y centrípeto, conduce a un debilitamiento de las capacidades de control y de regulación macroeconómica de los gobiernos. Esta tendencia se ve acentuada por el hecho de que el proceso de internacionalización de las economías no debe considerarse limitado a las exclusivas actividades de las empresas transnacionales. Debe extenderse a las relaciones de arriba a abajo mantenidas por estas últimas (y/o sus filiales) con las empresas locales que desempeñan el papel de proveedoras o clientes. El sub-tráfico internacional constituye una ilustración privilegiada de este fenómeno de penetración indirecta. La creciente internacionalización de las economías tiende a vaciar de todo contenido el espacio de la nación estado para transformarlo en un simple territorio estructurado por el juego de las fuerzas de la economía mundial". (37)

---

(36) Confr. Bedjaoui Mohammed, op. cit., p. 33.

(37) Madeuf Bernardette y Michalet Charles, Hacia un nuevo enfoque de la economía internacional, en Revista Internacional de Ciencias Sociales, UNESCO, vol. XXX, n2, - - 1978, p. 271.

Desde luego que se trata de una situación que no se ha alcanzado aún, pero puede decirse que la tendencia se va perfilando nitidamente, como advierte el autor.

En cambio, la situación de "deslocalización" o "re-despliegue industrial" es una realidad presente. A través de este sistema, se realiza el desplazamiento de ramas industriales-textil, industria del automóvil, construcción naval, etc.- desde los países industrializados hacia algunos países subdesarrollados (Sudeste asiático, Brasil, México, Argentina, Mahgreb). Este deslizamiento del Norte hacia el Sur se presenta en industrias de un nivel tecnológico de menor categoría en relación a las ramas que los países desarrollados reservan para sí: alta electrónica, industria aeroespacial, informática, etc. Se trata, por tanto, de productos estandarizados, que pueden ser producidos con ventaja en los países subdesarrollados, debido al bajo costo de su fuerza de trabajo.

Lo anterior constituye una manera diferente de transferir valor desde el Tercer Mundo hacia los países industrializados, diferente a aquella de los términos de intercambio-desiguales, pero no menos efectiva. A la exportación de bienes manufacturados a precios elevados, y a la importación de productos básicos a precios bajos, se agrega la inversión -- extranjera directa vía las empresas transnacionales, que incluso a veces sustituye a las exportaciones clásicas. "Ya en 1971 el valor de la producción internacional de los Estados Unidos --es decir, la producción realizada bajo control norteamericano pero allende fronteras de los Estados Unidos-- pudo evaluarse en aproximadamente cuatro veces el de las exportaciones". (38)

Las características del funcionamiento de las empresas transnacionales traen aparejados cambios radicales en la naturaleza del comercio exterior. Una proporción cada vez -

---

(38) Ibid., p. 268.

mayor de las exportaciones e importaciones -que Godet y - -- Ruysen evalúan en un tercio del comercio mundial-, se realiza al interior de las firmas transnacionales en el llamado "comercio transnacional" o comercio cautivo. (39)

El comercio transnacional constituye una circulación interna de las empresas transnacionales, que tiene lugar entre unidades productivas -casa matriz y filiales- pertenecientes al mismo grupo industrial. Esta maniobra, origina profundas repercusiones sobre la determinación de los precios, que ya no son determinados por la ley de la oferta y la demanda sino por los departamentos internacionales de las ET.

Se debe considerar que los llamados precios de transferencia son producto de las decisiones de política económica de las empresas transnacionales, y los gobiernos de los países huéspedes de la inversión extranjera no tienen ni siquiera un conocimiento aproximado de sus mecanismos, y mucho menos alguna ingerencia en su determinación.

La implantación progresiva de empresas transnacionales en las economías de los países subdesarrollados plantea a estos una enorme gama de problemas económicos, sociales, políticos y jurídicos. En forma esquemática, enumeraremos algunos de ellos:

1) Desnacionalización de las economías de los países subdesarrollados.

La implantación de las empresas transnacionales en los sectores más rentables y dinámicos de la estructura económica nacional desplaza rápidamente a los capitales nacionales. Estos no tienen otra alternativa que aliarse en forma-

---

(39) Confr. Godet Michel y Ruysen Olivier, op. cit., p. 20

subordinada al capital extranjero, ya que no tienen la capacidad económica, la preparación tecnológica, así como fuerza para oponerse a la tendencia de la internacionalización del capital.

El control por parte de las empresas transnacionales de rubros económicos de gran importancia y rentabilidad, así como la escasa o nula capacidad de los Estados para regular las operaciones de las ET, arrojan como resultado una virtual desnacionalización progresiva de la vida económica, fenómeno que empieza ya a amenazar seriamente la soberanía política de los Estados del Tercer Mundo. "Este proceso de "desnacionalización" generalizado, es el reflejo tanto de la superioridad que a nivel microeconómico estas empresas representan en el plano tecnológico, comercial y financiero respecto a las nacionales, como del marco institucional en que este proceso de expansión ha tenido lugar. Se alienta el establecimiento de las empresas transnacionales por su mayor eficiencia, se favorece una modificación del patrón de consumo en favor de los bienes que ellos producen y se proporcionan las "economías externas" necesarias para la consolidación de ese patrón de consumo. En consecuencia, no puede sorprender que en la expansión de este sistema industrial se constata que esas empresas incrementen su participación en el mercado a expensas de las firmas nacionales". (40)

Alrededor de los dos tercios de las empresas transnacionales que se instalan en los países subdesarrollados lo hacen no como empresas nuevas, sino adquiriendo empresas nacionales ya existentes. Este mecanismo rápido y con riesgos mínimos, constituye una estrategia para penetrar en un mercado ya establecido y eliminar además, de este modo, a las firmas nacionales competidoras. (41)

---

(40) Fajnzylber Fernando y Martínez Trinidad, Las empresas transnacionales, FCE, 1976, México, p. 361.

(41) *Ibid*, p. 46.

## 2) Distorsiones del mercado interno.

Las empresas transnacionales toman por supuesto en cuenta principalmente, la realidad que existe en los países-subdesarrollados en cuanto a la distribución del ingreso, para orientar su producción hacia aquellos sectores que representan un mayor campo de demanda potencial para los mismos. Pero no se conforman con simplemente orientar su actividad industrial y comercial de acuerdo a los patrones habituales de consumo. Por el contrario, encaminan su acción a modificar los patrones tradicionales de consumo, para crear necesidad de productos nuevos que ofrecen al mercado.

Esta variación en las normas habituales de consumo, se realiza por regla general, a través de la introducción en el mercado nativo, de bienes diseñados en función de los requerimientos propios de un mercado desarrollado, caracterizado por elevados niveles de ingreso y por el hecho de que las necesidades básicas de la población ya están satisfechas. La fabricación de esos mismos bienes en un mercado reducido y sin barrera a la entrada de nuevas empresas, en que el nivel medio de ingreso es notóriamente inferior y la concentración del mismo extraordinariamente elevada, determinan que esos bienes que en su país de origen son de consumo masivo, se transformen en el país receptor en bienes destinados a las minorías privilegiadas.

Es claro que de esta manera la expansión de la demanda queda subordinada a la elevación de la concentración del ingreso, hecho que se convierte en un elemento de apoyo a las empresas transnacionales. Dadas las condiciones reales, resulta más viable para las ET lograr una intensificación del consumo dirigiendo su producción hacia esos sectores que hacer asequibles masivamente sus productos.

Los medios utilizados para lograr el fin anterior son los mismos que se utilizan en el país de origen: diver-

sificación de los productos, innovaciones tecnológicas, crédito al consumo y -principalmente- publicidad. La publicidad se convierte en el factor clave para la ampliación de los mercados de las empresas transnacionales en cada país, y juega un papel fundamental en la alteración completa de los patrones de consumo, creando nuevas necesidades a los sectores de altos ingresos que constituyen la clientela normal de las ET y generando también expectativas irreales a los demás sectores de la población nacional.

### 3) Las empresas transnacionales y la exportación.

Uno de los objetivos más importantes que se atribuye a la presencia de empresas transnacionales, es su contribución al incremento de las exportaciones de los países en los cuales se radican. Como este es un objetivo prioritario de las políticas económicas de los países subdesarrollados, el argumento de la contribución de las ET a tal propósito sirve de justificación para otorgar a las empresas extranjeras todo tipo de facilidades en su instalación.

Los análisis estadísticos de su funcionamiento indican, sin embargo, exactamente lo contrario. (42) Un 89% de las ET en todo el mundo tienen, como función principal, abastecer el mercado interno del país en el que localizan. Es decir, el objetivo prioritario de las ET es el opuesto al que tienen los gobiernos de los países subdesarrollados al favorecer su ingreso al país.

Las ET no sólo exportan muy poco, sino que son un factor determinante del déficit comercial de los países en los que se radican. En efecto, tienen un elevado coeficiente de importaciones, ya que dependen en insumos, tecnología, bienes de capital, etc., del exterior, fundamentalmente de

---

(42) Las cifras utilizadas en este número, 3) fueron tomadas de Fajnzylber Fernando, op. cit. pp. 285 a 316.

La casa matriz o de otras filiales de la misma empresa radicadas en el exterior. Más del 80% del comercio exterior de las ET se realiza dentro de la propia empresa a nivel municipal, lo que hace extraordinariamente difícil su control.

Todo lo anterior determina la fuerte incidencia de las ET en los déficits del sector externo de las economías de los países subdesarrollados. Como promedio, más del 50% del déficit comercial es producto de la presencia de las ET, porcentaje que se eleva a más del 70% si el análisis se centra solamente en el déficit del sector industrial.

4) Las ET y la "capitalización" de los países subdesarrollados.

¿Contribuyen las empresas transnacionales al proceso de formación de capital de los países subdesarrollados? La respuesta aparentemente lógica a esta pregunta debería ser afirmativa, ya que aportan capital al instalarse. Esta aparente ventaja ha ido perdiendo crédito, sin embargo, en la evaluación a largo plazo de la inversión extranjera directa vía ET, al advertirse claramente "que los aportes de capital son mínimos, puesto que las subsidiarias se financian en porcentajes elavadísimos con recursos locales y sus pagos al exterior representan un drenaje neto de recursos que resulta superior al aporte original". (43)

En la cita anterior, extraída de una obra del actual Secretario de Relaciones Exteriores de México Bernardo Sepúlveda Amor, se incluyen dos de los problemas más importantes en el tema del aporte real de las ET a la actividad económica nacional de los países subdesarrollados. Si la legislación nacional no lo prohíbe y la gran mayoría de los países subdesarrollados lo permite las empresas transnaciona-

---

(43) Sepúlveda Amor Bernardo, La Inversión Extranjera en México, F.C.E. 1977, p. 25.

les tienen acceso al mercado financiero interno, de donde --  
obtienen los recursos para operar con gran facilidad y apor-  
tando muy poco capital real al país en el que se radican.

Es oportuno hacer la observación, de que los pagos --  
que realizan al exterior las Transnacionales por concepto de  
repatriación de utilidades, insumos, bienes de capital, tec-  
nología, fletes, royalties, etc., exceden en varias veces al  
capital que han aportado, de manera que no sólo no contribu-  
yen a la capitalización del país huésped, sino que son un --  
factor clave de su proceso de descapitalización.

La problemática que plantea la presencia de las em --  
presas transnacionales a los países subdesarrollados compren-  
de muchos temas más. Algunos de ellos los trataremos al ana-  
lizar desde el punto de vista jurídico las respuestas que --  
han ido generando las naciones del Tercer Mundo a la interna-  
cionalización de la economía. Pero creemos que nos hemos re-  
ferido a algunos de los más importantes, en la forma esquemá-  
tica adecuada a los fines de esta tesis.

## CAPITULO III

### DERECHO INTERNACIONAL Y ORDEN ECONOMICO

- 3.1. Características y evolución del derecho internacional tradicional.
- 3.2. El ordenamiento jurídico-económico de posguerra.

## DERECHO INTERNACIONAL Y ORDEN ECONOMICO

### 3.1 Características y evolución del derecho internacional-tradicional.

El fenómeno de la descolonización y la consiguiente-incorporación de más de 60 nuevos Estados a la comunidad internacional tras la Segunda Guerra Mundial, han sido verdaderos hitos históricos en los anales de las relaciones internacionales y del Derecho Internacional Público. Recién entonces se inicia la verdadera batalla por el reconocimiento de los derechos de los pueblos que fueron coloniales, los que habían sido sistemáticamente negados por los países europeos. Ciertamente es que se había pasado ya de la etapa del Derecho europeo formulado para regir las relaciones internacionales en general, a la del Derecho Internacional. Pero en la práctica, las cosas no habían cambiado substancialmente.

Comentando el *Traité de droit international public* de A. Mérignhac, escrito en 1912 -es decir, en el siglo XX-, nos dice el profesor español Antonio Truyol y Serra: "El derecho público internacional, fórmula con la que Mérignhac -- sustituye el superado "Derecho Público Europeo" se ha hecho ciertamente mundial; sin embargo, no puede ocultársenos "que pese a una asimilación más aparente que real", la mayoría de los Estados asiáticos no podrán ser admitidos "en mucho tiempo" a una igualdad completa, y que ni siquiera un derecho especial y excepcional es concebible "concerniente a las pequeñas colectividades semi bárbaras o a las tribus salvajes de Asia y Africa", con respecto a las cuales "los pueblos civilizados tienen que cumplir un verdadero mandato de civilización y educación social". En cuanto a saber "la época, quizá muy lejana, en la que se produciría la transformación necesaria para que haya una comunidad de ideas y de derecho -- con la parte civilizada de la humanidad", Mérignhac se confiesa incapaz de precisarla. Con esta afirmación, la universalidad de principio que parecía reconquistada presenta una-

indudable ambigüedad". (44)

Wolfgang Friedmann (45) sintetiza en los cinco puntos siguientes las bases del sistema clásico de las relaciones internacionales:

1.- Los agentes activos que tomaban parte en las relaciones internacionales definidas y que, por tanto, formulaban el derecho internacional, formaban un pequeño club de naciones europeas, a las que se unieron, en el siglo XIX, las recién formadas naciones del continente americano. El resto del mundo, inclusive naciones que hoy tienen una importancia sobresaliente, hacían su propia vida, alejadas de la corriente de las relaciones internacionales o bien se habían convertido en apéndices económicos o políticos de las naciones occidentales. Así, por ejemplo, Japón estuvo completamente alejado de Occidente y de las relaciones Internacionales hasta que la escuadra norteamericana al mando del comandante Perry abrió sus puertas hace poco más de un siglo. China, una enorme, poderosa y altamente civilizada nación, pero cuyos contactos con Occidente habían sido muy superficiales, estuvo envuelta en guerras intestinas que provocaron su decadencia y así fue como, a principios de siglo, China se vió a merced de las naciones occidentales, tanto en lo militar y en lo político, como en lo económico. Por otra parte, la India era una colonia inglesa. La mayoría de los demás Estados que componen hoy la familia de naciones, o no existían como tales o estaban completamente al margen de la trama de las relaciones internacionales.

2.- Al pequeño número de naciones europeas y occidentales, que gracias a la extensión y al juego de sus relaciones diplomáticas estableció las bases del moderno derecho-

---

(44) Truyol y Serra, Antonio, La Sociedad Internacional, - - Alianza Universidad, Madrid, España, 1974, p. 77.

(45) Confr. Friedmann, Wolfgang, La Nueva Estructura del Derecho Internacional, Edit. Trillas, México 1967, pp.16-17

internacional, no le incumbían los sistemas sociales o la política interna de las demás naciones. Por lo demás, había gran uniformidad gracias al carácter monárquico o casi monárquico de las unidades políticas que tomaban parte en las relaciones internacionales.

3.- En contraste con el periodo medieval, en el cual las características jurídicas, políticas y sociales del sistema feudal, casi se extendían más allá de las fronteras nacionales y el poder del Estado nacional era prácticamente inexistente, la época de formación del moderno derecho internacional coincide con el surgimiento del Estado nacional de nuestros días.

4.- La principal preocupación del derecho internacional clásico, tal como fue formulada por Grocio, y sus demás fundadores, fue dar forma y establecer en la diplomacia internacional reglas de conducta generalmente aceptables. En la época formativa del derecho internacional, antes del nacimiento de la democracia y el liberalismo, los gobernantes que representaban a los Estados en las relaciones internacionales eran punto menos que absoluto. La diplomacia internacional, traducida en reglas de derecho internacional, estaba interesada principalmente en el arreglo de las soberanías territoriales, la condición legal de los océanos, las inmunidades diplomáticas y de jurisdicción de los Estados, jefes de gobierno y representantes diplomáticos, las normas de reconocimiento de Estados y gobiernos, la protección de los súbditos y la reglamentación de la guerra y la neutralidad.

5.- Por todo lo anterior, puede afirmarse que el Derecho Internacional clásico, no tenía interés alguno en cuestiones de bienestar social o condiciones económicas de las naciones cuyos soberanos tenían relaciones recíprocas diplomáticas y jurídicas.

La posterior expansión de la sociedad internacional, que pasa progresivamente del sistema de estados europeos al sistema de estados de civilización cristiana y de ahí al sis

tema de estados civilizados, de acuerdo con la evolución señalada por Truyol y Serra (46), determina una notable evolución del Derecho Internacional. La independencia de los Estados Unidos y la Revolución Francesa, inspiradas en los principios del liberalismo, dan paso a una nueva legitimidad democrática, que gana terreno progresivamente con el derrumbe de la Santa Alianza y la constitución de gobiernos democráticos en Europa y Africa. El principio de autodeterminación o derecho de los pueblos a disponer de sí mismos altera también radicalmente otro de los principios del Derecho Internacional clásico que señala Friedmann.

La expansión de la sociedad internacional, no es otra cosa, que la notable expansión del sistema capitalista a través de la colonización contemporánea. "Así fue como los estandars, los criterios y pautas procedentes de la civilización cristiana y occidental, ampliamente secularizados durante el siglo XIX, se impusieron en el plano mundial. De hecho, fueron adoptados con más o menos convicción y se adaptaron más o menos consistentemente con las tradiciones locales. Y, en cualquier caso, lo fueron sobre todo en sus aplicaciones económicas y técnicas. Los estados occidentales los pusieron esencialmente al servicio de su comercio" (47). Aligerado de su contenido ético, el Derecho Internacional "experimentó un proceso de formalización, convirtiéndose en el derecho adaptado a las necesidades del pionero industrial y del capitalista en la búsqueda de inversiones". (48)

Durante el siglo XIX, el Derecho Internacional se consolida como un derecho de la colonización. De carácter predominantemente político, legitima por un lado la dominación colonial y establece, por el otro, normas de coexistencia entre los Estados hegemónicos en la sociedad internacional. Su falta de preocupación por normas específicas en materia económica, se explica por la ideología del liberalismo

---

(46) Confr. Truyol y Serra Antonio, op. cit., p. 28.

(47) Ibid. p. 67.

(48) Schwarzenberger Georg, citado por Truyol y Serra, op. cit. p. 67.

aparentemente neutra en materias económicas.

Lo anterior era, sin duda, solamente una apariencia.- Numerosos principios, instituciones y normas consuetudinarias se van elaborando para conformar un todo coherente que es el marco jurídico de la dominación de los países industrializados sobre el resto del mundo. Examinemos algunos de ellos:

### 1.- Tratados desiguales.

En su proceso de expansión hacia el Oriente, los países occidentales capitalistas impusieron a China, Japón, Persia, etc., tratados que otorgaban privilegios económicos desorbitados a los Estados dominantes. De hecho, eran violaciones puras y llanas de la soberanía de los países asiáticos. Estos tratados concedían la jurisdicción consular de las naciones asiáticas a los países occidentales, privilegios financieros, concesiones de explotación de sus recursos naturales y de su comercio, arrendamiento de territorios y presencia de tropas extranjeras autónomas.

### 2.- Cláusula de la nación más favorecida.

Es obvio que al ser formulado como un principio general de Derecho Internacional, el principio o cláusula de la Nación más favorecida constituía -y sigue constituyendo- una imposición arbitraria sobre los países de economías débiles, ya que si alguna legitimidad pudiera tener dicha cláusula, ella sería su aplicación entre Estados con economías de similar grado de desarrollo.

### 3.- Libertad de los mares.

Esta norma, constituye un principio consuetudinario del Derecho Internacional de larga duración y que notoriamente está destinado a favorecer los intereses de las potencias marítimas, al reducir al mínimo los derechos de los Estados-

ribereños sobre los espacios marítimos y oceánicos, para imponer una libertad expresada en derechos aparentemente justos y objetivos (libertad de navegación, libertad de pesca, etc.), los que sólo podían ser aprovechados por los países que tenían el desarrollo necesario en materia de flotas las grandes potencias.

#### 4.- Modos de adquirir la soberanía territorial.

Al traspasar del Derecho Romano al Derecho Internacional algunos modos de adquirir la propiedad, se establecieron principios jurídicos que facilitaban el proceso de expansión colonial. La ocupación, por ejemplo, atribuía la soberanía territorial sobre la res nullius a los ocupantes, entendiéndose por res nullius, aquellas que no estuvieran sometidas a la soberanía de otro Estado reconocido por la sociedad internacional, lo que equivalía a decir que si existía en el territorio en cuestión una comunidad social que no era considerada ni reconocida como Estado - caso de los territorios coloniales-, éste era susceptible de ocupación.

El derecho de conquista era también ampliamente reconocido por el Derecho Internacional del siglo XIX y no es sino hasta la Carta de Naciones Unidas, que este Derecho queda ilegitimado por el Derecho Internacional.

#### 5.- El principio del estandar mínimo del extranjero que vive en territorio de otro Estado.

Este principio, impuesto por los países industrializados y fuertemente resistido por los países latinoamericanos inicialmente, y por todos los países subdesarrollados en la actualidad, estipula la obligación de los estados, de otorgar a los extranjeros que se radicaban en su territorio un estandar mínimo internacional, conjunto de derechos que no podía ser violado o rebajado unilateralmente. Una de las normas de este estandar está referida a la protección de las inversiones, al estipular que las posibles expropiaciones de bienes extranjeros debían necesariamente perseguir un

fin público, y además, "deben ir acompañadas de indemnización que cubra la totalidad del valor de los bienes expropiados o, utilizando una fórmula bien conocida, que haya una indemnización pronta, adecuada y efectiva". (49)

Estos son apenas algunos ejemplos de que la afirmación en el sentido de que el Derecho Internacional clásico no contenía normas referidas directamente a problemas de contenido económico es sólo parcialmente cierta. Los ejemplos no son los únicos: la institución de la protección diplomática en casos de expropiaciones, es otro precepto bien conocido por los países latinoamericanos, que forjaron numerosas instituciones de Derecho Económico Internacional como forma de protegerse ante las presiones norteamericanas. Fruto de esta reacción han sido, por ejemplo, la cláusula Calvo y la cláusula Drago.

A pesar de lo anterior, queda en pie la característica dominante del Derecho Internacional hasta la Segunda Guerra Mundial: un derecho favorable a la colonización y fundamentalmente político. "Hasta la era reciente de las descolonizaciones en cadena, este derecho no evolucionó sensiblemente como soporte del imperialismo, con la salvedad de que la aparición de los dos supergrandes eclipsó la influencia de Europa y trajo consigo una importante redistribución de las zonas de influencia en el Mundo". (50)

---

(49) Akehurst, Michael, Introducción al Derecho Internacional. Edit. Alianza Universidad, Madrid, España, 1980 - p. 147.

(50) Bedjaoui, Mohammed, op. cit. p. 43.

### 3.2. El ordenamiento jurídico-económico de posguerra.

Como hemos señalado en el desarrollo de esta exposición, las grandes potencias tenían la convicción de que al terminar la Segunda Guerra Mundial habría que reestructurar el orden económico internacional. En el cumplimiento de dicha tarea, afloraron muy pronto las agudas discrepancias y antagonismos entre los sistemas capitalista y socialista que se habían atenuado durante la guerra para enfrentar al enemigo común. Ello dió como resultado que el orden económico internacional que al final se estructuró, comprendía casi exclusivamente a los países no socialistas, los que se dieron por su parte a la tarea de consolidar organismos de cooperación que aseguraran el normal funcionamiento económico de los países de su área.

La hegemonía absoluta de los Estados Unidos se reflejó tanto en el ámbito específicamente económico, como también en el campo de la construcción del marco jurídico internacional de dicho ámbito económico.

Al encontrarse en situación de diseñar en su beneficio el ordenamiento internacional de posguerra, Estados Unidos utilizó la doctrina liberal para darle forma al sistema de normas que debería regir la sociedad internacional en sus relaciones económicas. Lo mismo había hecho Gran Bretaña en el siglo anterior, al convertirse en normas internacionales la ideología del libre cambio, aprovechando su situación de hegemonía en el concierto de naciones capitalistas. En el caso norteamericano, se puede hablar de un neoliberalismo como fuente inspiradora de las normas que debían regular las relaciones económicas internacionales.

Otra de las características generales de este nuevo ordenamiento jurídico es su preferencia por la institucionalización o formalización. Las normas consuetudinarias del Derecho Internacional se formalizan, y se crean Organizacio-

nes Internacionales, que, -reflejando con gran propiedad la correlación real de fuerzas en el sistema capitalista- están destinadas a aplicar las normas así formalizadas. A partir de entonces, se puede hablar con más seguridad de la existencia de un Derecho Económico Internacional. No es que sostenemos que en periodos históricos anteriores no existían normas jurídico-económicas a nivel internacional. Las había y muy importantes, pero no existía una sistematización de las mismas, sino que estaban dispersas en el conjunto de un Derecho Internacional fundamentalmente político.

Podemos decir, en resumen, que dos son las características fundamentales del orden jurídico-económico de posguerra:

- a) Está fundado en la ideología neoliberal, y
- b) Refleja con gran claridad la hegemonía de los -- Estados Unidos, en primer lugar, y de las naciones industrializadas no socialistas en segundo lugar.

Esta última característica, equivale a decir que no toma en cuenta ni protege, los derechos de los países subdesarrollados, hecho que ha generado en éstos, una reacción cuyo resultado ha sido el proceso de elaboración gradual del Derecho Internacional del Desarrollo, que será materia del próximo capítulo.

En el capítulo anterior, examinamos los aspectos -- esenciales de los órdenes comercial y monetario, estructurados en forma convencional y multilateral después de la Segunda Guerra Mundial (GATT), o en el último año de la misma -- (FMI y BIRF). En el orden comercial, aparece claramente visible la característica neoliberal que los Estados Unidos imprimió al GATT, concebido fundamentalmente como un marco de negociaciones para favorecer el libre comercio entre los Estados miembros. Cada uno de los principios y cláusulas de dicho ordenamiento, son una cabal aplicación en materias técnicas de los principios del orden liberal, que favorece ob --

viamente a los países industrializados.

En el orden monetario, la institucionalización es mucho más precisa y clara, con la creación de un organismo internacional, el FMI, dotado de grandes atribuciones que menoscaban severamente la soberanía económica de los Estados miembros. Pero este menoscabo no es equitativo, ya que el poder de decisión se reserva secundariamente a los países de Europa occidental y principalmente a los Estados Unidos. La situación se agrava aún más para los países subdesarrollados, cuando el FMI se convierte en un organismo que centra su actividad hacia ellos, ante la incapacidad para ejercer su autoridad sobre las naciones industrializadas.

En el orden financiero, se crea el BIRF, organismo destinado a "ayudar a la reconstrucción y fomento de los territorios de los países miembros". (51)

Con una estructura muy parecida a la del FMI, es decir, una Junta de Gobernadores, un Consejo de Directores Ejecutivos y un Presidente, el BIRF adopta sus decisiones reflejando los intereses de los países desarrollados que forman parte de él, es decir, de los mismos países que dominan la toma de decisiones en el FMI, ya que los países que dominan la toma de decisiones en el FMI, ya que los países socialistas, excepto Rumania no forman parte del BIRF. Cada Estado miembro tiene derecho a 250 votos, más un voto por cada 100.000 DEG de aporte, lo que le da a Estados Unidos derecho a veto, al igual que en el FMI.

A partir de 1948, el BIRF se ha centrado en los países subdesarrollados, ya que la ayuda a la reconstrucción quedó terminada con el Plan Marshall. Su labor en la ayuda al desarrollo es escasa: "A principios de 1982, el capital en giro se situaba en 70,500 millones de dólares, con un ca-

---

(51) Díaz Luis Miguel, op. cit., p. 202.

pital desembolsado de 31,822 millones". (52). Si compara - mos estas sumas con las necesidades reales de financiamiento de los países subdesarrollados y con los montos de la deuda externa de las naciones del Tercer Mundo y el rol de los ban cos privados en ella, podremos darnos cuenta de por qué afir mamos que la labor del BIRF ha sido casi insignificante.

A la escasa capacidad financiera del BIRF hay que -- agregar su íntima conexión con los intereses norteamericanos los créditos que concede son a largo plazo y para financiar proyectos económicos específicos.

Lo normal es que el beneficiario del préstamo sea el gobierno o empresas públicas, pero también pueden ser empre sas privadas con aval del gobierno respectivo. Las tasas de interés, que al principio eran bajas, se han ido reajustando a la par que se elevan los tipos de interés en el mercado -- financiero mundial.

"Una de las características más sobresalientes de -- los créditos otorgados por el BIRF, consiste en que sus re - ceptores deben proceder a las oportunas licitaciones interna cionales, para adjudicar la realización del proyecto al con tratista o contratistas de los países miembros que ofrezcan mejores condiciones económicas, de calidad, plazos, etc. Es ta particularidad ha favorecido enormemente a los países in dustriales, y de manera indudable ha demorado en los países subdesarrollados la efectiva puesta en marcha de empresas de proyectos públicos y de construcción de equipos". (53)

La escasa capacidad real del BIRF para hacer frente a las necesidades financieras de los países subdesarrollados

---

(52) Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, -- Edit. Alianza Universidad, Madrid, España, 1982, p. 108

(53) *Ibid.*, p. 11.

ha dado como resultado que éstos acudan a las fuentes privadas de financiamiento. El Derecho Internacional Económico - no contiene disposiciones convencionales que rijan las relaciones de los bancos privados con los gobiernos, vacío que - ocasiona la aplicación en este campo del derecho nacional de los países acreedores, con las consiguientes desventajas para las naciones del Tercer Mundo.

Aparte de las normas convencionales que surgieron -- para regular estos aspectos específicos de las relaciones -- económicas internacionales, la creciente internacionaliza -- ción de la economía empezó a generar relaciones de otro tipo cuya regulación jurídica era incierta. Friedmann señala - - tres tipos de relaciones que deberían ser reguladas por lo - que él llama el "derecho mercantil internacional". (54)

1.- Operaciones entre Estados, o entre éstos y organismos públicos internacionales.

Política y jurídicamente es aconsejable que dichas-- relaciones no se rijan por la ley de uno de los Estados contratantes, sino por el derecho mercantil internacional. No existe un cuerpo coherente de leyes sobre la materia aún, pe ro en operaciones tales como préstamos, ventas o contratos-- de prestación de servicios, la fuente de los principios jurí dicos que los regulan, dice Friedmann, deben ser "Los princi pios generales de derecho reconocidos por las naciones civi lizadas", de acuerdo a lo que estipula el artículo 38 del es tatuto de la Corte Internacional de Justicia. El autor se - pronuncia además porque en este caso, el derecho mercantil - internacional se base en la teoría francesa del contrato ad ministrativo, que subordina las obligaciones de las partes, - las indemnizaciones y otros aspectos sustantivos a los propó sitos que el Estado u otro organismo público dependiente de- él tenía al tiempo de celebrar el contrato.

---

(54) Confr. Friedmann Wolfgang, op. cit., pp. 211 a 217.

2.- Los contratos de préstamo y otras operaciones financieras realizadas por organizaciones económicas internacionales (BIRF, BID, Banco Europeo de Inversiones, etc.), con otros organismos internacionales o con particulares, con aval de su gobierno. En estos contratos no se menciona el derecho aplicado a los mismos, y la mayoría de los autores están de acuerdo en que estas operaciones deben regirse por el derecho mercantil internacional.

3.- La tercera categoría está compuesta por operaciones en que una de las partes es un gobierno u organismo gubernamental y la otra una empresa privada. La confluencia de dos hechos determina, según Friedmann, que estas operaciones queden comprendidas en el campo del Derecho Internacional:

a) La extraordinaria importancia de los convenios internacionales relativos a los recursos naturales o que tienen por objeto el fomento de servicios públicos y empresas de interés nacional.

b) El rol cuasi-diplomático que desempeñan empresas privadas al realizar operaciones de carácter comercial y político a la vez.

Las normas de Derecho Económico Internacional, que constituyen el marco jurídico del orden económico internacional de posguerra, tienen algunas características que las diferencian tanto de las normas tradicionales de Derecho Internacional, como de las normas que constituyen el Derecho Internacional del Desarrollo. Este último está compuesto por normas de carácter programático, que no establecen obligaciones sino recomendaciones a largo plazo a las partes hacia las cuales van dirigidas. Se trata de un conjunto de proposiciones que configuran un proyecto de ordenamiento económico internacional que es al mismo tiempo contestatario del existente, y que aspira a superarlo y reemplazarlo por otro más justo.

¿Cuáles son los rasgos característicos de las normas del Derecho Económico Internacional consolidado en la pos -- guerra? Algunas de sus principales características distintivas son las siguientes:

a) La norma jurídica tradicional es por esencia -- abstracta y generalizadora, no considera las particularida -- des individuales de los hechos que rige. "La norma de dere -- cho económico, en cambio, aspira a ser "individualizadora", -- con el fin de adaptarse siempre al hecho, a lo concreto". -- (55)

b) La norma de Derecho Económico Internacional es -- flexible y maleable, al revés de la norma tradicional que as -- pira a la precisión y la fijeza. Aún aquellas normas esta -- blecidas por procedimientos tradicionales, como los conven -- cionales, son más bien imprecisas y se traducen en obligacio -- nes de comportamiento de los Estados en una dirección deter -- minada. Un buen ejemplo lo tenemos en el tratado constituti -- vo del GATT: Los artículos VII.1; VIII.2; XIII.2 y XXIII.1c establecen obligaciones tan vagas como "tomar las medidas -- útiles con el propósito de ...", o a "obrar tan rápidamente -- como sea factible", o a "aplicar la medida si su situación -- económica y financiera y la situación del sector correspon -- diente lo permite". (56)

c) Existe también una diferencia en lo que se refie -- re a la sanción. La norma de Derecho Económico Internacio -- nal no puede decirse que no esté provista de algún tipo de -- sanción sui géneris, como lo veremos. La violación de una -- obligación jurídica impuesta por el Derecho Económico Inter -- nacional, trae como consecuencia una presión económica y de --

---

(55) Weil, Prosper, Derecho Internacional Económico: ¿Mito -- o realidad?, en Estudios de Derecho Económico, vol. I, UNAM, 1977, p. 177.

(56) Díaz, Luis Miguel, op. cit., pp. 524-527.

alcances políticos muy difícil de tipificar como una sanción propiamente tal. "La sanción del mundo de los negocios es - la misma que la de la Iglesia: puede pronunciar una exclu - sión, un boicot cuyos efectos son temibles". (57)

d) Una última diferencia de importancia: existe en Derecho Económico Internacional una preferencia muy fuerte - por la conciliación y un rechazo al arreglo judicial de los - conflictos, que contrasta con la realidad al respecto en el - Derecho Internacional tradicional. La lentitud y el forma - lismo de las decisiones judiciales parecen enemigas de la -- flexibilidad y agilidad de la norma de Derecho Económico In - ternacional.

Naturalmente, estas características sui géneris de - la norma de Derecho Económico Internacional, son fruto de -- una correlación de fuerzas que favorece a las naciones indus - trializadas, no es neutra. El recurso a la conciliación de - ja en mejores condiciones a los países que pueden imponer su propia visión de los problemas en el seno de organizaciones - internacionales que, por otra parte, ellas mismas diseñaron - y controlan en forma efectiva.

En definitiva, la imprecisión de las normas y el ca - rácter de la sanción establecida para el caso de su viola -- ción, deja en manos de los centros internacionales de poder, un instrumento ágil, flexible y cómodo para imponer sus inte - reses en el contexto de las relaciones económicas internacio - nales. Nuevamente, quienes sacan la peor parte de las carac - terísticas de este ordenamiento jurídico son los países sub - desarrollados.

Por lo demás, existen normas muy precisas y organi - zaciones configuradas con un cúmulo de atribuciones. Así, - las normas referidas al ordenamiento monetario internacional

---

(57) Weil, Prosper, op. cit. p. 181.

y los mecanismos de funcionamiento del FMI han terminado por convertirse en un marco jurídico muy preciso del cual los países subdesarrollados difícilmente pueden salir. La imprecisión se usa cuando es necesaria: para la determinación de las obligaciones de los países industrializados en materia de comercio internacional, para la definición de deberes y derechos en los contratos financieros, etc.

Por todo lo anterior, es posible concluir que existen normas de Derecho Económico Internacional destinadas a consolidar y cimentar, un orden económico impuesto por los países desarrollados y principalmente por los Estados Unidos al conjunto del mundo subdesarrollado, que no ha participado en las negociaciones que dieron vida a este sistema, pero que están insertos dentro de su lógica.

Es importante subrayar, que las normas de Derecho Económico Internacional, en cuanto a sus fines, a sus procedimientos de elaboración y a su contenido, se diferencian substancialmente de las normas que constituyen el Derecho Internacional del Desarrollo, y que serán materia de nuestro próximo capítulo.

Debemos diferenciarlas claramente, pues mientras las normas de Derecho Económico Internacional son la expresión jurídica de un orden económico que responde a la correlación de fuerzas y las hegemonías del período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, las normas del Derecho Internacional del Desarrollo aparecen como expresión de una nueva fuerza en la sociedad internacional: los países subdesarrollados, conjunto heterogéneo de naciones pero que comparten problemas comunes de índole histórico, cultural y económico. Se trata de naciones que estuvieron durante una fase de su vida sometidas a la dominación colonial; a las que se ha asignado un rol en la división internacional del trabajo en función no de su propio desarrollo, sino en el de los países del centro; que tienen por ello contradicciones de fondo con todo el sistema económico instituido por los países a los que se ha impuesto un marco jurídico diseñado para perpetuar su dominación.

## CAPITULO IV

### EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL Y EL DERECHO INTERNACIONAL DEL DESARROLLO.

- 4.1. El nuevo orden económico internacional.
  - 4.1.1 Antecedentes.
  - 4.1.2 El nuevo Orden Económico Internacional.
  
- 4.2. El Derecho Internacional del Desarrollo.
  - 4.2.1 Origen y Evolución.
  - 4.2.2 El problema de las fuentes.
    - 4.2.2.1 Las fuentes clásicas del derecho internacional y los países subdesarrollados.
    - 4.2.2.2 Las resoluciones de las organizaciones internacionales como fuentes del derecho internacional del desarrollo
  
- 4.3. Las normas fundamentales: La Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

## EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL Y EL DERECHO INTERNACIONAL DEL DESARROLLO

### 4.1. El Nuevo Orden Económico Internacional.

#### 4.1.1 Antecedentes.

La integración progresiva de los países que estuvieron sometidos durante siglos a la dominación colonial a la sociedad internacional, no podía dejar de tener consecuencias en la economía y en la política mundiales. El orden internacional que heredaban y en el cual debían desenvolverse era demasiado injusto e inadecuado para sus aspiraciones nacionales, como para que no se produjera la reacción de estos recién llegados a la sociedad internacional.

El punto de partida de lo que el intelectual y político africano Leopoldo Senghor llamara "la muerte del complejo de inferioridad" se puede situar en la Conferencia de Bandung. En ella, 19 países africanos y asiáticos se reunieron, y adoptaron los principios que deberían regir las relaciones internacionales de las naciones que se integraban recientemente a una sociedad internacional elaborada sin su participación.

En el documento final de Bandung, se aboga por la cooperación económica y cultural, los derechos humanos, la autodeterminación de los pueblos y se abordan los problemas de la dependencia económica y política, la búsqueda de la paz, la cooperación internacional y la lucha en contra de la discriminación racial.

Si bien es cierto que se trataba de una conferencia-

afroasiática, los principios de Bandung se orientaba a dar respuesta a los principales problemas que enfrentaban todas las naciones del Tercero Mundo. Representa además, un primer intento de coordinación política entre los países subdesarrollados, y de ahí su enorme importancia en el desarrollo de las relaciones internacionales contemporáneas.

En 1961 se celebra en Belgrado, Yugoslavia, la Primera Conferencia de Jefes de Estado y/o Gobierno de países de Africa, Asia, América Latina además de Yugoslavia, en la que se constituye el Movimiento de Países No Alineados. Se trata de un mecanismo de coordinación política que sigue los lineamientos generales señalados en Bandung y los complementa, agregando otros que contribuyen a definir mucho mejor el perfil político de este movimiento, que se convertiría en una instancia de gran peso en el contexto de la política mundial.

Algunos de los principios fundamentales del Movimiento de Países No Alineados son los siguientes:

- a) El antiimperialismo, anticolonialismo y antineocolonialismo.
- b) La lucha en favor de la distensión internacional
- c) La oposición al apartheid, el racismo y el sionismo.
- d) La oposición a las alianzas militares.
- e) La oposición a las bases militares de las potencias imperialista en los territorios de los países no alineados o en las colonias.
- f) La cooperación económica y política entre los países del Tercer Mundo. (58)

---

(58) Los Países No Alineados, Prensa Latina, La Habana, 1979, pp. 7-8.

En la actualidad, el Movimiento de Países No Alineados juega un rol de gran importancia en la lucha mundial por la paz y la distensión en la vida internacional, a pesar de las discrepancias existentes entre algunos de sus miembros.

Aunque resulta difícil mantener una equidistancia -- entre la URSS y los Estados Unidos, el Movimiento de los No Alineados ha podido impulsar las mejores causa del Tercer -- Mundo, luchar por la reestructuración del orden internacio -- nal en sus múltiples aspectos y, sobre todo, mantener un nivel aceptable de coherencia y cooperación entre naciones que comparten problemas comunes en su inserción en el contexto-- internacional.

Al inaugurarse en Ginebra en 1964 la I Conferencia -- de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (I UNC -- TAD), se dió forma orgánica a la tendencia de los países sub -- desarrollados a integrar esfuerzos para luchar por la rees -- tructuración del orden económico internacional. Se crea en -- tonces el "Grupo de los 77", mecanismo de coordinación que -- inicialmente es informal, pero que progresivamente se va con -- solidando como un grupo de gran influencia.

El objetivo fundamental de este grupo, es organizar -- los esfuerzos de los países del Tercer Mundo para luchar por la estructuración de relaciones económicas internacionales -- más justas y por la creación de mecanismos de cooperación in -- ternacional en materia de desarrollo económico.

El grupo de los 77 no es una organización internacio -- nal, sino que es el equivalente al Movimiento de los Países -- No Alineados en materia económica. Este conjunto de países -- constituye un grupo de presión, que actúa en forma coordina -- da en las organizaciones internacionales, cuando se trata de temas que interesan a todos los países del Tercer Mundo.

Es significativo considerar que esta organización --

grupales, desde 1964 a la fecha, ha ampliado su área de influencia en forma notable, ya que de 77 países que lo conformaban está compuesto actualmente por 126 países que representan en su conjunto los dos tercios de la población mundial. Sólo por razones históricas, se sigue denominando "grupo de los 77". No todos los miembros de este grupo son parte integrante del Movimiento de los No Alineados, pero si todos los integrantes de los No Alineados forman parte del grupo de los 77.

La estructuración del grupo de los 77 y la creación de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo en 1964, no fueron las primeras manifestaciones del nuevo impulso que empezaba a tomar, en el sistema de Naciones Unidas, la reivindicación tercermundista tendiente a lograr un desarrollo económico para las Naciones de África, Asia y América Latina. "Fue, en efecto, en 1960, con la resolución 1515 (XV) de la Asamblea General de Naciones Unidas, que por primera vez se afirmó de manera radical el papel de las Naciones Unidas con respecto a los problemas del desarrollo, diciéndose que su deber es contribuir al progreso económico y social de los países en desarrollo. En el mismo año, la resolución 1522 (XV) fijó en un uno por ciento del producto bruto de los países desarrollados, el aporte mínimo que éstos deben destinar como ayuda a los países en vías de desarrollo.

Fue en 1961 que se lanzó el Primer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, demostrándose así que estas nuevas ideas atraían ya la atención prioritaria de la comunidad internacional. En ese mismo año, la resolución 1707 (XVI) caracterizó el comercio internacional como un necesario instrumento del desarrollo económico". (59)

A la creación de la UNCTAD y la formación del grupo de los 77, siguieron varios hechos en la misma dirección: Se

---

(59) Gross Espiell, Héctor. Derecho Internacional del Desarrollo, en Estudios de Derecho Económico, vol, II, p.-229.

instituye la ONUDI en 1966 mediante la resolución 2152 (XXI) iniciándose la nueva década -del año de 1970- con la resolución 2626 (XXV) de la Asamblea General titulada "Estrategia Internacional de las Naciones Unidas para el Segundo Decenio del Desarrollo", que constituyó la sistematización más completa y ambiciosa -hecha hasta entonces- de los principios que deben regular la acción internacional para el desarrollo.

#### 4.1.2 El Nuevo Orden Económico Internacional.

Fue en el año 1974, cuando aparece por primera vez - la reivindicación del Nuevo Orden Económico Internacional - con este nombre preciso, que se incorporaría a partir de entonces al lenguaje político universal. Se trata de la resolución 2301 (S-VI) del año 1974, llamada "Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional", que afirmó la necesidad del cumplimiento acelerado de las obligaciones y compromisos contraídos por la comunidad internacional en el marco de la Estrategia Internacional de Naciones Unidas para el Segundo Decenio del Desarrollo.

La Declaración, que fue acompañada por un "Programa de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional", se elaboró y aprobó como resultado de una coyuntura internacional muy particular. La Asamblea fue convocada a petición del grupo de los 77, dentro de los cuales a su vez, la iniciativa correspondió al movimiento de Países No Alineados. Ello fue producto de la Cuarta Cumbre de los No Alineados, celebrada en Argel en Septiembre de 1973, unas semanas antes de la dramática alza de precios del petróleo - que conmovió al mundo occidental desarrollado.

En el NOEI se contemplan dos tipos de reivindicaciones: de orden político y de tipo económico.

Los principios políticos se refieren a la igualdad -

soberana de los Estados; al derecho de autodeterminación de los pueblos; a la cooperación internacional para la eliminación de las desigualdades existentes en los niveles de vida y desarrollo de los diferentes países; al derecho de liberación contra el coloniaje, el racismo y la ocupación extranjera de los territorios, así como también a la plena y permanente soberanía del Estado sobre los recursos naturales y actividad económica.

Las reivindicaciones de tipo económico inciden sobre los aspectos fundamentales del orden económico internacional que hemos examinado en capítulos anteriores, es decir, la cuestión de los productos básicos el orden monetario y financiero internacional, la soberanía sobre los recursos naturales y la industrialización de los países subdesarrollados.

En materia de productos básicos, el NOEI establece una serie de alternativas de solución a la compleja problemática que plantea su comercialización a las naciones del Tercer Mundo. La realización de convenios entre países productores y consumidores; el Fondo Común de Materias Primas; la indexación de los productos básicos en relación a los precios de los productos manufacturados; las asociaciones de países productores con vistas a influir en mejor forma en el mercado mundial y en la determinación de los precios, así como también la ampliación del sistema generalizado de preferencias, constituyen las principales medidas propuestas por el NOEI para este sector tan importante de la economía mundial.

Es importante subrayar que todas estas medidas no han sido acogidas por los países desarrollados, que mantienen inalterable su rol de dominación en el mercado mundial.

La soberanía nacional sobre los recursos naturales y el correspondiente derecho de nacionalización es otro de los aspectos básicos del NOEI, el que quedará precisado con la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados,

que examinaremos más adelante.

La necesidad de regular la actividad de las empresas transnacionales mediante un instrumento jurídico internacional y la preocupación por extender la industrialización de los países subdesarrollados, son otros de los aspectos fundamentales del NOEI.

Para sistematizar mejor su comprensión, resumiremos a continuación los objetivos más importantes de este programa de acción, tomando como base el análisis que efectúan E.-Lazlo, J.A. Lozoya, J. Estéves, A.K. Bhattacharya, R. Green y V. Raman: (60).

1.- Cumplir las metas de asistencia para el desarrollo establecidas por las Naciones Unidas. Los países desarrollados deberán hacer los mayores esfuerzos para alcanzar a mediados del Decenio una cantidad neta mínima equivalente al 0.7% de su producto nacional bruto a precios de mercado como asistencia al desarrollo.

2.- Proveer asistencia técnica para el desarrollo y evitar las fugas de cerebros. Deberán intensificar los programas de asistencia técnica orientados hacia la instrucción, formación profesional y desarrollo de la capacidad de gestión del personal nacional de los países en desarrollo. Para cumplir este propósito, deberán aumentar los recursos financieros otorgados a tal fin por los países desarrollados, así como también es necesario, tomar medidas nacionales e internacionales para evitar el éxodo intelectual.

3.- Renegociar la deuda de los países subdesarrollados. Debe replantearse, sostiene el programa del NOEI ya en 1974 -es decir, diez años antes de que el problema se trans-

---

(60) Confr. Lazlo E. y otros, op. cit., pp. 154 a 166.

formara en crítico- todo el tema de la deuda externa de los países subdesarrollados. Hay que conceder condiciones más ventajosas a los países deudores, transformando en algunos casos las deudas en donaciones, y priorizando en todo caso las necesidades industriales y financieras de las naciones del Tercer Mundo.

4.- Reorientar parte de los fondos destinados al desarme a objetivos del desarrollo. Los Estados, sostiene el NOEI, tienen el deber de aminorar progresivamente la carrera armamentista y redestinar los fondos que se liberen con el desarme, hacia el financiamiento del desarrollo en los países atrasados.

5.- Mejorar los términos y condiciones del comercio de los países en desarrollo: Barreras arancelarias y no arancelarias, sistema generalizado de preferencias, derechos e impuestos de importación, comercio de invisibles, etc.

En este marco, el NOEI se refiere en los siguientes términos al problema de los productos básicos -resoluciones- 3202 (S VI) y 3362 (S VII): "preparar un programa integrado general, que establezca directrices y tenga en cuenta los trabajos en curso en esta esfera, para una amplia gama de productos básicos en cuya exportación están interesados los países en desarrollo". (61)

Se debe llegar a decisiones sobre el mejoramiento de las estructuras de mercado, en el área de materias primas y los productos básicos, incluyendo decisiones con respecto a un programa integrado y a la aplicabilidad de sus elementos. Las resoluciones comentadas, propician arreglos de mercado para asegurar precios estables y remuneradores a los productos básicos, y compromisos multilareales de pago a largo plazo cuando ello sea posible.

---

(61) Ibid, p. 163.

Otro objetivo de este programa es la creación de -- existencias reguladoras dentro del marco de acuerdo sobre --- productos básicos, financiadas por instituciones bancarias -- internacionales y por los países en desarrollo que estén en condiciones de hacerlo.

El derecho de los Estados a asociarse en entidades -- de productores en materias primas y el deber de los países -- desarrollados de respetar este derecho, es otro objetivo importante del NOEI en este rubro.

6.- Ajustar las políticas económicas de los países-- desarrollados para facilitar la expansión y diversificación-- de las exportaciones de los países en desarrollo.

La finalidad de esta proposición es que los países -- desarrollados, orienten su política económica hacia objeti -- vos globales que permitan una división internacional del trabajo racional, justa y equitativa. Esta resolución tiene en cuenta, que el principal mercado de los productos de exportación de las naciones del Tercer Mundo son los países desarrollados, y trata de armonizar sus políticas económicas con el desarrollo del comercio de exportación de las Naciones subdesarrolladas.

7.- Reformar el sistema monetario usando los dere -- chos especiales de giro como principal activo de reserva internacional y promoviendo tipos de cambio estables y medidas protectoras contra la inflación.

Estas medidas propuestas apuntan hacia el desplaza -- miento del dólar como medio de pago internacional, la vinculación de los DEG con el financiamiento del desarrollo y la eliminación de la incertidumbre en cuanto a los tipos de cambio, en particular cuando ésta afecta adversamente al comercio de productos básicos.

8.- Asegurar una más justa y adecuada participación de los países subdesarrollados, en la adopción de decisiones en el FMI y el BIRF.

Este es un objetivo que se explica por sí solo, si tomamos en cuenta la estructura del poder y las decisiones en estos organismos tan importantes para la actividad monetaria y financiera de los países del Tercer Mundo, los que -- como ya señalamos -- tienen una participación muy secundaria en decisiones que les atañen en forma directa.

9.- Incrementar la transferencia multilateral de recursos, para financiar el desarrollo.

El objetivo perseguido -- que no ha tenido mayor éxito -- es el aumento de capital de parte del grupo del Banco Mundial y del programa de Naciones Unidas para el desarrollo para que aumente a su vez su flujo económico hacia las naciones del Tercer Mundo.

10.- Negociar el desplazamiento de capacidad productiva industrial hacia los países en desarrollo y establecer mecanismos de transferencia de tecnología hacia dichos países.

Se trata de objetivos que propenden a la industrialización de los países subdesarrollados mediante el llamado "redespliegue industrial" que favorecería, de acuerdo al NOEI, tanto a los países desarrollados como a los subdesarrollados.

Se pretende además, fomentar la transferencia de tecnología, revisando las convenciones internacionales sobre patentes, la individualización y superación de los obstáculos a la transmisión de tecnología a los países subdesarrollados la facilitación del acceso a la tecnología patentada a las --

Naciones del Tercer Mundo en condiciones justas, así como --- también la formulación de un Código Internacional de Conduc- ta para la Transmisión de Tecnología, que se ajuste a las --- condiciones y necesidades de los países en desarrollo.

11.- Regular y supervisar las actividades de las em- presas transnacionales y eliminar las prácticas restrictivas en sus negocios.

El objetivo básico señalado en las resoluciones co--- mentadas (3202 y 3362) era la formulación de un código de --- conducta internacional de estas empresas tendiente a:

a) Impedir su injerencia en los asuntos internos de los países donde realizan sus operaciones.

b) Reglamentar sus operaciones en los países huéspe des para eliminar prácticas comerciales restrictivas.

c) Lograr que esas empresas proporcionen asistencia transmisión de tecnología y conocimientos de administración- y gestión a los países en desarrollo en condiciones equitativas.

d) Reglamentar la repatriación de utilidades que -- esas empresas obtengan en sus operaciones, teniendo en cuenta los intereses legítimos de todas las partes interesadas.

e) Promover la reinversión de las utilidades de - - esas empresas en los países en desarrollo.

12.- Explotar equitativamente los recursos de los - fondos marinos y del lecho oceánico.

Esta proposición se refiere a los recursos minerales ubicados en los fondos marinos y oceánicos situados más allá de los límites jurisdiccionales, sobre cuya situación jurídica

ca los países en desarrollo obtuvieron una victoria relativa con la firma de la nueva Convención sobre Derecho del Mar, - (Jamaica, 1982), la que no ha sido suscrita por los Estados- Unidos.

Estas son, en esencia, las reivindicaciones económicas del Nuevo Orden Económico Internacional propiciado por - los países subdesarrollados. Se trata de medidas de rees -- tructuración del orden económico vigente a nivel mundial de -- carácter progresista, la mayoría de las cuales no han podido ser incrementadas, debido a la oposición abierta o encubierta de las Naciones Industrializadas de economía de mercado.

A nivel jurídico, estas iniciativas fueron cristalizadas en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los -- Estados, aprobada por la Asamblea General de Naciones Uni -- das, el 12 de Diciembre de 1974 en virtud de la resolución - 3281, uno de los instrumentos más importantes del Derecho -- Internacional del Desarrollo, al cual nos referiremos en este mismo capítulo.

Por supuesto, la evolución del NOEI no se detiene en estas resoluciones. La Asamblea General de la ONU ha sido y es aún, el foro favorito para la promoción de todas aquellas iniciativas globales tendientes a la reestructuración del orden económico internacional. Junto a la UNCTAD a la tarea -- concienzuda y permanente del Grupo de los 77, de los No Alineados, así como a las fracasadas negociaciones globales del diálogo Norte-Sur, la Asamblea General sigue preocupada del gran tema de nuestro tiempo: la lucha por lograr un ordenamiento de la vida económica mundial más justo y equitativo - para todas las naciones del tercer mundo.

La Declaración Universal de los Derechos de los pueblos, adoptada por los países No Alineados en Argel en 1976, y la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer- Decenio de Naciones Unidas para el Desarrollo, adoptado por la Asamblea General de Naciones Unidas el 15 de Septiembre - de 1980, son hitos de lo que podríamos denominar evolución -

histórica de la ideología del desarrollo, que ha constituido el marco de los acontecimientos internacionales de los últimos 25 años. La batalla no ha cesado: continúa en todos -- los niveles e instancias en las que los países subdesarrollados tienen acceso.

El grupo de los 77, se ha convertido en el actor más destacado de este proceso de renovación, reforma y reestructuración del ordenamiento económico internacional. Una evaluación de su importante labor permite sin embargo, llegar a una conclusión crítica; no respecto de su actividad -- que -- ha sido nutrida y positiva --, sino en relación de la inexistencia de un organismo internacional económico, que permita concentrar las negociaciones de los distintos aspectos de -- las relaciones económicas internacionales en una sola instancia o foro de negociación.

Lo anterior permitiría que las negociaciones entre -- los países desarrollados y las naciones del Tercer Mundo fueran globales, sin parcializar el debate y, vinculando cada -- aspecto de la economía mundial con los demás, lo que constituye una vieja aspiración de los países subdesarrollados.

## 4.2. El Derecho Internacional del Desarrollo.

### 4.2.1 Origen y Evolución.

En el número anterior de este capítulo, hemos realizado en forma sucinta, una exposición de la respuesta que la sociedad internacional organizada --bajo el influjo de la acción concertada de los países subdesarrollados--, ha venido -- dando al problema del subdesarrollo de naciones que albergan a la gran mayoría de la población mundial.

En la década de los sesentas, utilizando las organi-

zaciones internacionales existentes -en la mayoría de los ca sos-, y propiciando la creación de nuevos organismos, las na ciones del Tercer Mundo iniciaron una ofensiva destinada a -reestructurar el orden económico internacional diseñado por las grandes potencias para mantener su situación de privilegio en el contexto mundial.

La ofensiva aludida, que no ha perdido su vigor en -la actualidad, se expresa primordialmente en los ámbitos político y económico. En el transcurso de su acción transformadora, las Naciones del Tercer Mundo arribaron a una conclu sión adicional: si deseaban cambiar el ordenamiento económi co internacional, deberían transformar radicalmente aspectos esenciales del Derecho Internacional Público.

Debemos considerar que el Derecho Internacional Pú -blico fue elaborado bajo inspiración de los países europeos, y que sus principios eran los postulados del liberalismo, -- que pretendía dejar los hechos económicos libres de toda regulación precisa. Por ello la reforma a este Derecho debe -ría ser radical, puesto que debería empezar por los mecanismos de elaboración de las normas jurídicas internacionales, -y continuar cuestionando los principios básicos del Derecho Internacional en los rubros económicos.

La expresión "Derecho Internacional del Desarrollo - fue enunciada por primera vez por el profesor francés André-Philip, en un coloquio realizado en Niza en 1965 sobre el te ma "adaptación de la ONU al mundo de hoy". (62) Poco des -pués, Michel Virally escribió un artículo en el Anuario Fran -cés de Derecho Internacional titulado precisamente "Hacia un Derecho Internacional del Desarrollo", cuyas ideas fundamen -tales resume Edmond Jouve de la siguiente manera:

a) El autor parte constatando una carencia. Des --

---

(62) Confr. Jouve, Edmond, op. cit., p. 95.

pués de sostener que la rivalidad Este-Oeste se ha ido desplazando en la escena internacional en beneficio de la disputa Norte-Sur, que aparece como prioritaria, el autor pasa a examinar la enorme brecha existente entre los países desarrollados y subdesarrollados, que es el hecho de mayor significación en la sociedad internacional contemporánea.

b) La asimetría que caracteriza las relaciones entre la parte desarrollada del mundo y su parte subdesarrollada, es un objeto preferente de investigación científica, sostiene Viralli. El conjunto de las ciencias sociales debe convertir este hecho, en el gran tema de investigación y estudio, pues él, afecta al conjunto de la raza humana y afecta sus posibilidades de desarrollo integral.

c) En este sentido, al Derecho le corresponde un importante rol en esta materia. Sin embargo constata Virally, los juristas no sólo no lo están asumiendo, sino que marchan por un camino equivocado.

A este respecto debemos considerar que el Derecho internacional clásico parte de la hipótesis de que todos los Estados son iguales, de lo cual nace el dogma de la igualdad soberana. Esta supuesta equidad trasladada al terreno de las relaciones económicas internacionales, implica una hipótesis falsa: la de que el comercio exterior de un Estado está en consonancia con sus aparatos productivos y su capacidad de pago, por lo que no se pueden presentar desequilibrios reales en las transacciones entre Estados colocados en un mismo pie de igualdad.

d) ¿Qué habría que hacer ante la situación descrita? Virally sostiene que hay que partir de un hecho constatable fácilmente: el Derecho Internacional no se ha sabido adaptar a esta nueva realidad, ni responder a las exigencias de la época. No obstante, han ido surgiendo nuevos principios, programas, estrategias e incluso normas, que son producto de la lucha de los países subdesarrollados por rees --

estructurar el ordenamiento económico internacional, lo que -- exige, paralelamente, la reestructuración del ordenamiento -- jurídico.

Es evidente que lo que los juristas tienen que ha -- cer, es intentar sistematizar sobre nuevas bases y princi -- pios este derecho en gérmen, lo que sólo podrá lograrse, --- fundando el Derecho Internacional del Desarrollo como una -- disciplina que tiene como finalidad precisa, la creación de -- un marco jurídico que permita a las Naciones del Tercer Mun -- do acceder al desarrollo al que tienen derecho todos los paí -- ses. (63)

Es importante advertir que a partir de entonces, el -- Derecho Internacional del Desarrollo se ha venido consolida -- do como una rama del Derecho Internacional, que se integra -- "con un conjunto de normas que regulan los aspectos económi -- cos, comerciales y técnicos del desarrollo y de la coopera -- ción internacionales, con sentido global y simétrico, de to -- dos los países y, particularmente de los países en vías de -- desarrollo". (64)

Debemos subrayar, que si bien es difícil negar la -- existencia del Derecho Internacional del Desarrollo debido a -- la extensa gama de normas, principios e instituciones que -- tienen como temática central el problema del desarrollo, no -- podemos decir que esa sistematización y esa labor doctrina -- ria, que el Profesor Virally señalaba como una absoluta nece -- sidad que debía ser cubierto por los juristas, sea hoy una -- realidad.

Es imperativo reconocer, que han sido los economis -- tas los constructores de la ideología y de los programas del

---

(63) Confr. Jouve, Edmond, op. cit., 96.

(64) Gros Espiell, Héctor, op. cit., p. 232.

NOEI, y que su expresión jurídica ha tropezado con dificultades que atribuimos a la lentitud de los juristas en enfrentar una situación nueva, que pone en entredicho los principios básicos del Derecho Internacional, así como en su incapacidad para poner al descubierto nexos implícitos que siempre han existido entre los intereses concretos de las grandes potencias y las normas, doctrinas y principios del Derecho Internacional.

#### 4.2.2 El problema de las fuentes.

El Derecho Internacional se ha enfrentado siempre a un problema real: la inexistencia de un órgano legislativo-reconocido por la sociedad internacional, que sea el punto de referencia indiscutido para dilucidar a quien corresponde la elaboración de las normas jurídicas. Ante este problema, la gran mayoría de los autores y de los Estados, han terminado por aceptar la enumeración que hace el artículo 38 del Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia sobre las fuentes del Derecho Internacional. (65)

Según el mencionado artículo 38, los miembros del Tribunal Internacional de Justicia deben resolver los asuntos que son sometidos a su jurisdicción, acudiendo a los tratados, la costumbre y los principios generales de Derecho reconocidos por los países civilizados, para individualizar las normas jurídicas internacionales aplicables al caso concreto que deben fallar. Salvo la oposición de la doctrina soviética a la aplicación de los principios generales de Derecho como fuente del Derecho Internacional, el tema de las fuentes es decir, los medios o procedimientos mediante los

(65) Ver sobre el particular, Diez de Velasco, Manuel, Instituciones de Derecho Internacional, T.I. Edit. Tecnos España, 1976, pp. 76 a 84; Verdross, Alfred, Derecho Internacional Público, Edit. Aguilar, España, 1976, pp. 124-173; Akerhurst, Michael, Introducción al Derecho Internacional, Edit. Alianza Universidad, 1978, pp. 45-73

cuales se crea el Derecho Internacional- parecía definitivamente resuelto. (66)

La aceptación de que los tratados, la costumbre y, -- en menor medida, los principios generales de Derecho reconocidos por los países civilizados, eran las únicas fuentes de Derecho Internacional, parecía un consenso universal, sólido y justo, puesto que todas las naciones miembros de la sociedad internacional participaban de estas ideas.

La justicia de esta situación era, sin embargo, -- -- irreal. Ello quedó al descubierto cuando se produjo la oleada descolonizadora, y las nuevas naciones que accedían a la sociedad internacional, iniciaron su larga marcha hacia el desarrollo. A los enormes obstáculos económicos y políticos que encontraban en su ardua lucha por reestructurar el orden internacional que habían heredado y que había sido construido por las grandes potencias, se sumaba el obstáculo de un Derecho Internacional diseñado para proteger a las potencias colonizadoras y para asegurar la existencia de un orden económico internacional de dominación y explotación.

Es en este sentido, en que el problema de las fuentes aparece como una valla protectora del viejo orden económico, político y jurídico internacional. En efecto, si las nuevas naciones aspiraban a transformar la sociedad internacional desde dentro, integrándose a ella y mediante los procedimientos reconocidos hasta entonces para generar nuevas normas internacionales, tropezarían -- como efectivamente han tropezado -- con la tesis de que las únicas fuentes reconocidas para generar nuevas normas de Derecho Internacional exigen o la voluntad explícita del Estado (tratados) o su voluntad implícita tras el transcurso de un largo período (costumbre).

---

(66) Tunkin, G., Curso de Derecho Internacional, vol. I, -- Edit. Progreso, Moscú, 1980, pp. 78-80.

El problema central al que han debido hacer frente - los países subdesarrollados, ha sido planteado en claros términos por Mohammed Bedjaoui, un jurista del Tercer Mundo: --- "En una palabra, ¿ el Derecho Internacional es un derecho -- del statu quo, o bien hay que pensar en un aggiornamento del derecho con arreglo a una estrategia general de participa --- ción de todos los Estados, incluidos los nuevos, en una elab --- oración progresiva de un nuevo derecho, que ensamble las -- preocupaciones y los intereses de todos?". (67)

Es claro, que lo que pretenden las naciones del Tercer Mundo, es que el Derecho Internacional se adecúe a la ne --- cesaria reestructuración del orden internacional, de manera --- que permita a los países subdesarrollados participar en forma activa en la elaboración de una normatividad más equitati --- va que incluya los derechos de los nuevos países, y no sola --- mente represente la imposición de las naciones industrializa --- das.

Para impugnar las normas jurídico-económicas interna --- cionales que consolidan la injusticia en las relaciones in --- ternacionales entre la zona desarrollada del Mundo y la zona subdesarrollada, los países débiles han procedido a adoptar una posición flexible sobre el tema de los procedimientos de elaboración o fuentes del Derecho Internacional.

Los países subdesarrollados por una parte, aceptan - la legitimidad de las fuentes reconocidas, intentando darles un carácter dinámico y progresivo que impida que éstas, jue --- guen un rol de obstáculo: al Nuevo Orden Internacional. Por otra parte, han iniciado una batalla diplomática, política y jurídica por el reconocimiento de las resoluciones de las -- organizaciones internacionales como nueva fuente del Derecho Internacional del Desarrollo. Examinaremos separadamente ca --- da uno de estos aspectos de la estrategia de las naciones --- del Tercer Mundo.

---

(67) Bedjaoui, Mohammed, op. cit., p. 112.

#### 4.2.2.1 Las fuentes clásicas del Derecho Internacional y los países subdesarrollados.

A) Los tratados.- Los países subdesarrollados no objetan de manera alguna la validez e importancia de esta fuente de Derecho Internacional, pero plantean algunas dudas sobre su aptitud para convertirse en una auténtica fuente de Derecho Internacional del Desarrollo.

Es indudable, que la celebración de cualquier convenio multilateral -que debería ser la forma que adoptaron los tratados para servir como herramienta de desarrollo- implica, la participación de Estados desarrollados y subdesarrollados en su elaboración y conclusión, sin embargo, de acuerdo al Derecho Internacional Clásico, todos los Estados que concurren a esta negociación lo hacen en una situación de equivalencia, que tiene como fundamento el principio de igualdad de los Estados soberanos. Si observamos que dicha igualdad no existe, que lo que realmente existe, es una total disparidad derivada de las enormes diferencias económicas, militares y políticas que hay entre los países industrializados y los países periféricos, podemos inferir que los tratados multilaterales en que concurren ambas partes reflejarán, por regla general, las relaciones asimétricas y el distinto nivel de fuerzas que existe en la sociedad internacional.

En los tratados multilaterales la participación plural de los países, cualquiera que sea su grado de desarrollo es una ventaja, pero ella se ve disminuida por la diferente capacidad de negociación que tienen las naciones industrializadas en relación con los países subdesarrollados. La igualdad teórica, oculta en este caso, una desigualdad real, hecho que es aún más evidente en los tratados bilaterales entre un país desarrollado y una nación del Tercer Mundo.

De esta manera, el texto del tratado, que será obli-

gatorio para las partes, reflejará generalmente, la desigualdad del poder económico existente, en perjuicio de los países subdesarrollados. El principio del pacta sunt servanda impedirá normalmente la revisión del tratado, a menos que -- ello convenga a todos los Estados interesados, transformándose el tratado --practado en condiciones de desigualdad--, en -- un hecho inmutable, cualesquiera que sea la variación de la situación de la economía internacional.

Teóricamente, la situación anterior pudiera alterarse con la aplicación de la cláusula rebus sic stantibus, posibilidad contemplada en el Artículo 62 de la Convención de Viena que establece:

"Artículo 62.

1.- Un cambio fundamental en las circunstancias ocurrido con respecto a las existentes en el momento de la celebración de un tratado y que no fue previsto por las partes, no podrá alegarse como causa para dar por terminado el tratado o retirarse de él, a menos que:

a) La existencia de esas circunstancias constituyera una base esencial del consentimiento de las partes en -- obligarse por el tratado; y

b) Ese cambio tenga por efecto modificar realmente el alcance de las obligaciones que todavía deben cumplirse -- en virtud del tratado.

2.- Un cambio fundamental en las circunstancias no podrá alegarse como causa para dar por terminado un tratado o retirarse de él;

a) Si el tratado establece una frontera; o

b) Si el cambio fundamental resulta de una violación por la parte que lo alega, de una obligación nacida del tratado o de toda otra obligación internacional con respecto

a cualquier otra parte del tratado". (68)

De la simple lectura de esta disposición se desprende, que la aplicación de la causa no es un expediente flexible para la modificación de los tratados, debido a dos razones:

1.- Si concurren las circunstancias que señala el artículo 62, el tratado no se modifica sino que se da por terminado, situación extrema nada conveniente para los países subdesarrollados dada su situación de inferioridad en el contexto de la economía mundial.

2.- Porque "en la actualidad existe acuerdo en el sentido de que la regla sólo tiene aplicación en situaciones muy excepcionales, ya que, de otro modo, podría ser utilizada para escapar a todo tipo de obligación inconveniente que tenga el tratado". (69)

Ante esta realidad, los países subdesarrollados han venido recurriendo a algunas técnicas secundarias destinadas a hacer menos rígidas las condiciones pactadas en los tratados económicos.

Es en esa tesitura, que algunos países subdesarrollados han celebrado tratados de índole económica estipulando en el contenido del convenio, condiciones especiales por tiempo determinado, con el propósito de que a su término se produzca una renegociación. De esta manera, los países tercer mundistas esperan mejorar en forma progresiva -a medida que se va imponiendo el Nuevo Orden Económico Internacional- su endeble posición en los tratados celebrados con los países desarrollados.

---

(68) Citado por Akerhurst, Michael, op. cit., p. 219.

(69) Ibid., p. 270.

Es importante consignar, que en los acuerdos que sobre productos básicos se han celebrado por tiempo determinado, la renegociación ha sido tan difícil, que una vez finalizada su vigencia no han podido ser renovados.

Lo anterior nos ofrece un panorama de la difícil situación que deben enfrentar los países subdesarrollados en el contexto económico internacional, y constituye una demostración más de la legitimidad de sus esfuerzos por estructurar un Derecho Internacional del Desarrollo, que se adecúe a sus necesidades en mejor forma que el Derecho Internacional tradicional.

Otra de las técnicas que han intentado utilizar los países subdesarrollados para mejorar su situación en los tratados económicos, es negociar una redacción deliberadamente vaga y general de los mismos, a fin de permitir una interpretación que vaya evolucionando a medida que evoluciona el nuevo orden económico internacional. Pero en estos casos, lo que queda poco claro es habitualmente el conjunto de obligaciones que asumen los países desarrollados, que a pesar de los esfuerzos tercer mundistas, conservan la fuerza necesaria para imponer sus propias interpretaciones de los acuerdos, como lo sucedido con la parte IV del Acuerdo Constitutivo del GATT, que hemos examinado en páginas anteriores.

Uno de los escasos -aunque importante- éxitos obtenidos por los países subdesarrollados utilizando la técnica del tratado multilateral, se ha producido en materia del nuevo derecho del mar. En el seno de la III CONFEMAR, se fue desarrollando un vasto debate entre las naciones del orbe, por llegar a un acuerdo sobre el marco jurídico de los espacios marítimos y oceánicos. "A medida que iba progresando este debate planetario sobre el derecho del mar, el presidente de la CONFEMAR establecía esbozos de texto mediante borradores sucesivos, cada vez más precisos. Estos esbozos de reglas cobran forma progresivamente, incorporando cada vez una dosis suplementaria de consentimiento de los plenipotenciarios. El papel del presidente, verdadero agente internacional al servicio de la comunidad, es determinante, ya que de-

be tener cualidades excepcionales para saber interpretar los diferentes puntos de vista con la autoridad suficiente, y no ofrecer sino un sólo texto armonizado, que haya "digerido" perfectamente las enmiendas y las contradicciones. De este modo, surge la nueva regla mediante aproximaciones sucesivas". (70)

El propio Bedjaoui califica, sin embargo, de excepcional lo ocurrido en este largo proceso de gestación de lo que es hoy la Convención de Jamaica sobre Derecho del Mar, -la que -debemos subrayar- ha sido boicoteada por los Estados Unidos. "Todas las seducciones de la técnica del tratado -- multilateral antes mencionadas, no permitirán tan fácilmente como en el caso del Derecho del Mar, establece un Nuevo Orden Económico Internacional, por cuanto los países industrializados no se sientan incitados a ello, o por que, a fortiori, se estimen amenazados en sus privilegios por ese nuevo orden". (71)

B) La costumbre.- La costumbre constituía hasta hace no mucho tiempo, la fuente más importante del Derecho Internacional. Su elaboración se realizaba en función directa de las necesidades del pequeño club de naciones europeas que dió forma al Derecho Internacional clásico, de manera que no se trataba de costumbres universales, sino de una clara imposición de los intereses de las naciones coloniales sobre el conjunto de naciones colonizadas.

El primer embate que sufre la costumbre como fuente preferente de Derecho Internacional, surge de la Unión Soviética y posteriormente, de los demás países socialistas, que impugnaron el carácter exclusivo y antidemocrático de costumbres que habían sido elaboradas durante el período de predominio absoluto de las naciones de Europa occidental en el concierto internacional. La costumbre era así impuesta por-

---

(70) Confr. Bedjaoui, Mohammed, op. cit., p. 116.

(71) Ibid.

las grandes potencias, y las demás naciones debían forzosa - mente acatarlas, en una clara expresión de dominación nada - equitativa ni neutral.

Naturalmente, los países que habían sido colonias y - que se incorporan masivamente a la sociedad internacional, - refuerzan y amplían el espectro contestatario de la costum - bre como fuente prioritaria de Derecho Internacional.

No obstante, la impugnación de las naciones del Ter - cer Mundo no es generalizada, y no se refiere a la costumbre en general como fuente de la normatividad internacional: se impugnan sólo aquellas normas consuetudinarias que expresan - la desigualdad y dominación existente entre el centro y los - países periféricos.

Es conveniente señalar que el porcentaje de costum - bres de esa naturaleza es ampliamente mayoritario. Princi - pios como el de la libertad de los mares, la cláusula de la - nación más favorecida, la igualdad jurídica de los Estados, - etc., han nacido con el propósito implícito, de mantener el - statu quo creado por las naciones industrializadas y que se - adecúa perfectamente a su dominación sobre países cuyas eco - nomías funcionan en favor de los intereses hegemónicos de - las grandes potencias, a través de la división internacional del trabajo y de su vinculación al mercado mundial controla - do por aquellas.

Existe consenso en el Derecho Internacional tradicio - nal de que la costumbre es "la expresión de una práctica se - guida por los sujetos internacionales y generalmente acepta - da por éstos como derecho". (72)

De la definición anterior se desprende que esta fuen

---

(72) Díez de Velasco, Manuel, op. cit. vol. I. p. 80.

te de Derecho Internacional, está compuesta por dos elementos:

a) Elemento material: la repetición de actos constante y uniforme durante largo tiempo por parte de los sujetos.

b) Elemento espiritual u opinio iuris sive necessitatis: la convicción de parte de los sujetos de Derecho Internacional de que se trata de una práctica jurídicamente obligatoria.

Debemos observar, que el segundo de los elementos requiere para su cumplimiento el consentimiento del Estado, lo que representa un verdadero freno al intento de los países subdesarrollados por crear un Derecho Internacional, que favorezca su estrategia de cambio del orden económico Internacional.

El profesor J. Charpentier ha dicho con razón: "la costumbre requiere un cierto plazo para formarse y, por consiguiente, para obtener su asentamiento tácito; por lo mismo muchas de las reivindicaciones que los nuevos Estados desearían convertir en reglas de Derecho, no tienen más probabilidades de prosperar por la vía consuetudinaria que por los tratados". (73)

c) Los principios generales de Derecho.- El Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia, en su artículo 38 hace referencia a los principios generales de Derecho reconocidos por los Estados civilizados. Esta redacción, que es idéntica a la que estipulaba la Carta de la Sociedad de las Naciones, no puede ser más explícita en dos sentidos:

1.- El texto alude a los principios generales de --

---

(73) Citado por Bedjaoui, op. cit., p. 114.

Derecho, más no hace referencia específica a los principios de Derecho Internacional, lo que implica trasladar a esta rama jurídica aquellos principios que orientan los grandes sis temas jurídicos.

2.- Al hablar de "naciones civilizadas" se hace una clara alusión a las Naciones Europeas u Occidentales en general, por lo que es posible inferir que esta fuente de Derecho, se encuentra establecida en función de los sistemas jurídicos occidentales y de sus principios generales, mismos que han sido plasmados y cristalizados en normas consuetudinarias y convencionales.

Es claro que esta fuente no cambia en absoluto la si tuación que hemos analizado respecto de los tratados y la -- costumbre en relación a los países subdesarrollados y el nacimiento Derecho Internacional del Desarrollo. Es decir, no -- hay posibilidades reales de utilizarla en beneficio de la -- reestructuración del orden jurídico internacional.

#### 4.2.2.2 Las resoluciones de las organizaciones internacionales como fuente de Derecho Internacional del Desarrollo.

Si los países subdesarrollados se hubiesen conformado con la aplicación de los métodos de elaboración y de las fuentes del Derecho Internacional clásico, no sería factible hablar de la posibilidad de creación de un Derecho Internacional del Desarrollo.

Debemos consignar que la intención de dar origen a un Derecho Internacional del Desarrollo ha entablado una seria polémica. La mayoría de los juristas de los países desa rrollados no comparten éste propósito, más aún, algunos mani fiestan que no existe un derecho al desarrollo, así como --

también hay quienes afirman que este incipiente Derecho debe basarse en la idea de la caridad. (74)

Aunque el Derecho Internacional del Desarrollo se encuentra en una etapa preliminar de su formación, nosotros coincidimos con la opinión de autores como Héctor Gros Espiell cuando afirma que "el Derecho Internacional del Desarrollo se situaría dentro del Derecho Internacional Económico, capítulo a su vez del Derecho Internacional general, por que todos los principios y normas relativos al desarrollo económico y que son una parte del actual Derecho Internacional Económico, son, a su vez, un sector del Derecho Internacional del Desarrollo". (75) Pero, señala a continuación Gros Espiell, que el desarrollo está concebido no solamente como crecimiento económico, sino como desarrollo social, progreso cultural y desarrollo político, razón por la cual, hay sectores del Derecho Internacional del Desarrollo que no pueden situarse dentro del campo específico del Derecho Internacional Económico.

Ante la imposibilidad de utilizar las fuentes clásicas del Derecho Internacional como procedimientos idóneos para elaborar las nuevas normas que configurarían el marco jurídico del nuevo orden económico internacional, los países subdesarrollados volcaron sus esfuerzos hacia las organizaciones internacionales creadas después de la Segunda Guerra Mundial, principalmente hacia la Organización de Naciones Unidas.

Como hemos observado en capítulos anteriores, en ese mismo período, se constituyeron varias organizaciones económicas internacionales, cuya estructura y mecanismos institucionales fueron delineados para permitir a los países hegemónicos controlar las decisiones de los países subdesarrollados. Esta actitud hizo posible que en el ámbito de esas organizaciones las naciones del Tercer Mundo librasen su bata-

---

(74) Es la opinión de Paul de la Pradelle, citado por Gros-Espiell, Héctor, op. cit., p. 232.

(75) Confr. Gros Espiell, Héctor, op. cit., pp. 233-234.

lla por reestructurar el orden económico mundial y por lo --  
grar un ordenamiento jurídico favorable a dicha reestructura  
ción.

El hecho anterior y la propia práctica de esas orga--  
nizaciones determinaron que la estrategia de las naciones --  
subdesarrolladas se orientara en dos sentidos:

a) Utilizar en la mejor forma posible la Asamblea -  
General de Naciones Unidas.

b) Lograr la creación de nuevas organizaciones in--  
ternacionales económicas más acordes con los requerimientos--  
de una reforma y renovación global de la economía mundial:

Debemos señalar que la Asamblea General se ha con --  
vertido en el órgano más democrático de la ONU, para ello --  
han contribuido dos importantes factores: La alta represen--  
tatividad que cualitativa y cuantitativamente priva en di --  
cha organización, así como el hecho de que en la Asamblea --  
General no opera el principio del voto ponderado, sino que --  
se confiere un voto a cada nación.

¿Cuál es el valor jurídico de las resoluciones de la--  
Asamblea General de Naciones Unidas? ¿Puede estimarse que--  
ésta tiene facultades para crear normas obligatorias para --  
los Estados miembros, es decir, para constituirse en legis--  
lador internacional y creadora de fuentes de Derecho Inter--  
nacional? La cuestión planteada en estos términos tiene ---  
una importancia capital, puesto que ella se encuentra en el  
centro del debate entre países industrializados y países ---  
subdesarrollados.

Para responder objetivamente a estas interrogantes--  
es preciso desglosar el problema en los siguientes subtemas:

1.- Análisis del texto de la Carta de Naciones Uni-

das.

## 2.- Análisis de la práctica de Naciones Unidas.

### 1.- El texto de la Carta de Naciones Unidas.

El artículo 38 del Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia, no contempla las resoluciones de las organizaciones internacionales -la Asamblea General incluida- como fuente de Derecho Internacional. En la conferencia de San Francisco, en la que se elaboró la Carta de Naciones Unidas, no hubo el propósito de otorgar a las resoluciones de la Asamblea General un valor jurídico obligatorio, salvo algunas excepciones bien delimitadas. Todo ello tiene expresión en la propia Carta.

El artículo 10 es básico a este respecto ya que establece textualmente: "La Asamblea General podrá discutir cualquier asunto o cuestiones dentro de los límites de esta Carta o que se refieren a los poderes o funciones de cualquiera de los órganos creados por esta Carta, y salvo lo dispuesto en el artículo 12 podrá hacer recomendaciones sobre tales asuntos o cuestiones a los miembros de las Naciones Unidas o al Consejo de Seguridad o a este y a aquellos". (76) (El subrayado es nuestro). El artículo 12, a su vez, estipula que en tanto el Consejo de Seguridad esté conociendo de una controversia o situación que le compete, la Asamblea General no podrá hacer recomendaciones sobre dicho asunto.

Salvo algunas excepciones que analizaremos a continuación, la Carta no reconoce a la Asamblea General otra facultad en materia de resoluciones que hacer "recomendacio --

---

(76) Osmañczyk, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, FCE, México, -- 1976, p. 197.

nes", es decir, emitir invitaciones a sus miembros para que actúen de determinada manera. Las recomendaciones no tienen valor obligatorio desde el punto de vista jurídico, pero tienen un considerable peso político y moral.

El jurista italiano Malintoppi, en su obra "Le Raccogliamandazioni Internazionali", sostiene que existe una sanción con un marco jurídico preciso para el caso de violación de una recomendación, razonando de la siguiente manera. "En toda organización internacional existe una norma general que obliga a los Estados a cooperar en la realización de sus fines. Las partes están obligadas a conducirse en forma de -- que se cumplan los fines del tratado. Esta es la llamada -- obligación de base. Hay una correlación estrecha, indisoluble entre esta obligación de base y los fines institucionales. Ahora bien, la adopción de una recomendación por el organismo, significa que esta es la expresión del sentimiento social. Es una manifestación de la manera cómo entiende la organización que deben cumplirse los fines del tratado. El destinatario que no la cumpla se opone al sentir social y -- también al sistema jurídico que es la superestructura normativa de aquel ambiente social. La "presión" que una recomendación ejerce sobre sus destinatarios consiste precisamente -- en que, ante un comportamiento contrario a la recomendación, y en la medida en que sea contrario, el grupo social puede -- reaccionar a su vez contra el comportamiento asocial de -- quién no acata la recomendación, enderezando su reprobación -- contra el autor de esa conducta. Esta es la sanción social -- de las recomendaciones". (77)

Debemos observar, que en la práctica, la anterior -- construcción teórica tiene numerosas excepciones, ya que las grandes potencias por lo general no aceptan la existencia de la "obligación de base" cuya existencia afirma Malintoppi.

La Carta establece que existen resoluciones de carác

---

(77) Citado por Castañeda, Jorge, Valor Jurídico de las Resoluciones de las Naciones Unidas, el Colegio de México 1967, pp. 12 - 13.

ter obligatorio que puede adoptar la Asamblea General. Tales es el caso de la admisión de miembros (artículo 4), la suspensión de sus derechos y privilegios (artículo 5), su expulsión (artículo 6), así como el nombramiento del Secretario General de la Organización (artículo 97). En tales casos, - la Asamblea General debe operar "por recomendación" del Consejo de Seguridad, como lo dice la Carta. En todo caso, nadie discute que estas resoluciones son de carácter explícitamente obligatorio, al igual que ocurre con la aprobación del presupuesto de las Naciones Unidas por parte de la Asamblea General, según el artículo 17.

## 2.- Análisis de la práctica de Naciones Unidas.

El limitado valor obligatorio que la Carta de Naciones Unidas atribuye a las resoluciones "recomendatorias" de la Asamblea General, no ha sido obstáculo para que las Naciones del Tercer Mundo hayan iniciado una batalla que aún prosigue con singular fuerza, para convertir resoluciones de -- las organizaciones internacionales -- y principalmente las de la propia Asamblea General de la ONU-, es un instrumento idóneo para reestructurar el Orden Económico Internacional.

Las posiciones fundamentales de los miembros de Naciones Unidas ante el tema, es resumida de la siguiente forma por Bedjaoui: "Ahora bien, es evidente que las resoluciones de la Organización Internacional no podrán contribuir al establecimiento de un Nuevo Orden Económico mientras los Estados occidentales no le reconozcan valor ejecutivo. Por el momento, se atienen a la tesis de la recomendación, carente de todo valor ejecutivo. Consideran que el hecho de querer dar a las Naciones Unidas el carácter de una especie de -- "cuerpo legislativo", al conferir un poder coactivo a las resoluciones de algunos de sus órganos, es una evolución incompatible con la índole y la estructura de la sociedad internacional, integrada por Estados independientes y soberanos.

También defienden la distinción que se formula en la Carta entre las "decisiones" del Consejo de Seguridad, que --

son ejecutivas, y las "recomendaciones de la Asamblea General", que no lo son. Ahora bien, esta distinción no es herméutica, y, por consiguiente, carece de valor, ya que una y otra expresión se emplean indistintamente en el caso de un mismo órgano. Por lo demás, es muy curioso observar que precisamente quienes están más dispuestos hoy a negar a la Asamblea General la facultad de tomar decisiones ejecutivas cuando se trata del nuevo orden económico internacional, hayan sido los iniciadores para lograr una transferencia de competencia del Consejo de Seguridad a la Asamblea General en la célebre reunión sobre "Unión para el Mantenimiento de la Paz", misma que llegó hasta el punto de adoptar decisiones que requerían una acción, y lo que es más grave todavía, una acción militar.

Los Estados occidentales estiman, por último, que, en el mejor de los casos, sólo cabe considerar las resoluciones de la Asamblea General como elementos de formación de una regla consuetudinaria, a condición de que sean confirmadas por una práctica de los Estados que esté en consonancia. Esta práctica puede proceder de relaciones de fuerza, de evoluciones políticas o de necesidades económicas, pero en modo alguno del valor coactivo de las resoluciones que contienen esas reglas consuetudinarias". (78)

El punto de vista de los países subdesarrollados frente a éste tema crucial para el perfeccionamiento y transformación de los órdenes económico y jurídico internacionales es radicalmente distinto. Para ellos, la Resolución se ha ido transformando en un factor real de renovación de la estructura de la sociedad internacional y un elemento básico para ir imponiendo en forma gradual, nuevas normas que inicialmente no tienen todas las características de normas jurídicas en el sentido tradicional -es decir, obligatorias y provistas de un aparato sancionador-, pero que preparan el camino para que las reivindicaciones del Tercer Mundo se plasmen en el Derecho Internacional del Desarrollo. A es -

---

(78) Bedjaoui, Mohammed, op. cit., p. 149.

tas normas, la doctrina las ha llamado de diversas maneras:-- "softlaw", prederecho, derecho imperfecto, etc.

Jorge Castañeda, notable académico, diplomático y -- político mexicano, de larga y fecunda trayectoria, fue el -- que primero en el tiempo --y en forma más completa-- abordó es -- ta problemática desde una doble perspectiva, analizando el -- tema desde el punto de vista jurídico, así como el aspecto -- propio de los países que aspiran a transformar el Derecho -- Internacional.

El autor mexicano, en su obra "Valor Jurídico de las Resoluciones de las Naciones Unidas" --que se ha convertido -- en un clásico de la materia-- refiere, que al igual que los -- tribunales internacionales, y a veces con mayor razón que a -- éstos, corresponde a las organizaciones internacionales, y -- particularmente a la ONU, una función que el califica de -- "cuasi legislativa", ante la ausencia de un auténtico legis- -- lador internacional. (79)

En relación a lo anterior, citando una sentencia pro- -- nunciada por un Juez norteamericano Castañeda expone: "El -- Derecho Internacional o Derecho que rige entre los Estados -- tiene a veces, como el "common law" en el interior de algu -- nos Estados, una existencia crepuscular durante la cual es -- difícil distinguirlo de la moral o de la justicia, hasta que -- finalmente el imprimatur de un tribunal atestigua su calidad -- jurídica". (80)

De la exposición anterior, podemos inferir que no es -- privativo de los Tribunales Internacionales e incluso Nacio- -- nales, ejercer ésta función cuasilegislativa. Debemos consi- -- derar que las organizaciones internacionales que se encuen -- tran integradas a la ONU, son ampliamente representativas de -- la comunidad internacional, por lo tanto, la expresión de su

---

(79) Confr. Castañeda, Jorge, op. cit., p. 176.

(80) Citado por Castañeda, Jorge, op. cit., p. 175.

voluntad en ese contexto, es Derecho Internacional. Esta -- afirmación encuentra contenido si observamos que las resoluciones de la Asamblea General no crean derecho por sí mismas pero pueden probar con autoridad indiscutible su existencia.

Este tema es concluido por Jorge Castañeda con la siguiente exposición: "el fundamento último de la obligatoriedad de las reglas o principios "declarados", "reconocidos" o "confirmados" por una resolución radica, en última instancia en el hecho que son reglas consuetudinarias o principios generales de Derecho. Pero la resolución declaratoria que los incorpora y formula tiene un valor jurídico de plena -- prueba. Como dice Jessup refiriéndose a los principios de Nuremberg y al delito de genocidio, las declaraciones que -- los contienen son prueba persuasiva de la existencia de la -- regla jurídica que enuncian. El reconocimiento y expresión formal de una regla consuetudinaria o de un principio general de Derecho por la Asamblea General, constituye una presunción Juris et de jure de que tal regla o principio forma parte del Derecho Internacional positivo, frente a la cual -- la posición individual contraria carece de eficacia jurídica. La libertad de apreciación individual frente a una resolución semejante de la Asamblea General no tendría mayor relevancia y significación jurídicas que la oposición de un -- Estado contra la norma consuetudinaria que tal resolución incorporara; y como se admite sin excepción, las normas consuetudinarias obligan a todos los Estados independientemente de que hayan contribuido a su gestación o se hayan opuesto a -- ellas". (81)

Desde esta perspectiva que ha sido adoptada mayoritariamente por los países subdesarrollados, la resolución, adquiere un valor complementario a la costumbre o los principios generales como fuentes del Derecho Internacional. En relación a la costumbre, la resolución se convierte en la -- opinio iuris o elemento psicológico de ella y toma el nombre de "costumbre instantánea", ya que se suprime la necesidad --

---

(81) Ibid., p. 177.

del transcurso de un largo período de prácticas reiteradas - de los Estados.

En otro sentido, una resolución de la Asamblea General de la ONU puede ser plena prueba de que una regla consuetudinaria ha dejado de serlo. Ello ocurrirá, cuando la mayoría de los miembros de la sociedad internacional expresan mediante una resolución ampliamente representativa - como lo son los de la Asamblea - su rechazo a una regla consuetudinaria, ya que es evidente que en tal caso faltaría el elemento de la opinio iuris.

Las reflexiones anteriores, son lo que podríamos llamar el fundamento jurídico de la reivindicación general de los países subdesarrollados por reestructurar el orden internacional de los planos económico, político y jurídico.

Las resoluciones de la Asamblea General, a pesar de la oposición de los países desarrollados, han ido adquiriendo paulatinamente el rol de instrumento de transformación del orden internacional. La velocidad y profundidad de tal transformación dista mucho de ser ideal o siquiera satisfactoria, pero adoptando una posición realista se puede concluir que es solamente a través de su utilización progresiva y con legitimidad cada vez mayor como se puede modificar por lo menos parcialmente, el injusto orden internacional existente.

Ante el problema de transformar el orden internacional mediante las resoluciones de las organizaciones internacionales, los países subdesarrollados se enfrentan a un serio dilema. Haciendo uso de la mayoría amplia que tienen en la Asamblea General de la ONU - la más universal de las Organizaciones Internacionales creadas por el hombre en el curso de la historia - pueden simplemente imponer resoluciones destinadas a transformar el orden económico internacional. Ello constituiría, dudosas victorias fatalmente condenadas a quedar en el papel sin convertirse en realidades, debido a -

la estructura del Orden Económico Internacional contemporáneo, en el que son los países desarrollados los que tienen en su mano los mecanismos de control del poder.

Para evitar el peligro anterior, los países subdesarrollados han seguido en la mayoría de los casos un camino diferente: La negociación en los foros internacionales con los países desarrollados, para adoptar resoluciones que incorporen en lo posible, los puntos de vista de los dos grandes sectores de la vida internacional: el Tercer Mundo y los Estados industrializados.

Sólo cuando la negociación no ha sido posible, a pesar de los esfuerzos desplegados por los delegados de los países subdesarrollados, se han llevado a votación resoluciones que el autor francés Pellet llama "de confrontación", en contraposición de aquellas logradas mediante el mecanismo del consenso o resoluciones "de concertación". (82) Se trata de una distinción de poca relevancia para efectos prácticos, ya que es extraordinariamente difícil para las naciones del Tercer Mundo obtener un acuerdo global o específico sobre temas de economía internacional con los representantes de los países desarrollados, de manera que las más importantes resoluciones sobre el nuevo orden económico internacional son calificadas de "resoluciones de confrontación" por el citado autor francés. Tal es el caso de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y la Declaración relativa al establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, dos de las piedras angulares del Derecho Internacional del Desarrollo.

Más importante y clarificadora es, en cambio, la distinción que hace Alain Pellet entre resoluciones que tienden a la acción como los programas y estrategias y las declaraciones de principios, sobre la cual es conveniente detenerse.

11

---

(82) Pellet, Alain, Le Droit International Du Développement Presses Universitaires de France, Paris, 1978, p. 54.

Las resoluciones que tienden a la acción fijando sus objetivos y metas a mediano y largo plazo pueden subdividirse, según el citado autor francés, en tres tipos:

a) Las que organizan la acción puntual tendiente al desarrollo.

b) Las que crean organismos capaces de realizar acciones concretas tendientes a ese fin genérico y

c) Las que constituyen un programa de acción, que coordina y articula varios proyectos. (83)

Un programa de acción es una resolución mediante la cual un organismo internacional fija las grandes líneas de su política en torno a un problema determinado. En algunos casos, el programa es de tal envergadura que se crea toda una estructura institucional para llevarlos a la práctica: es el caso del Programa de Naciones Unidas Para el Desarrollo, PNUD.

Las resoluciones calificadas como "estrategias" son aún más ambiciosas que los programas, ya que se formulan para coordinar la acción de los Estados y organizaciones internacionales en torno a problemas de vasto alcance. Un buen ejemplo de este tipo de resoluciones es la estrategia de Naciones Unidas para el desarrollo, renovada ya en los decenios 60-70; 70-80 y 80-90, según lo hemos analizado anteriormente.

Las resoluciones que establecen declaraciones de principios tienen un carácter más abstracto y general o no operativo. En ellas se van enunciando principios de Derecho destinado a transformar los existentes, y pueden tener el valor de desvirtuar a aquellos que sean desfavorables a las

---

(83) Ibid., p. 57.

exigencias de un nuevo orden económico internacional. Las numerosas resoluciones destinadas a establecer la no reciprocidad en las relaciones comerciales internacionales y el trato discriminatorio en favor de los países subdesarrollados son dos ejemplos claros de lo señalado, a los cuales podríamos agregar el de la soberanía económica y el derecho a la nacionalización.

Dentro de las limitaciones que hemos señalado, las resoluciones de las organizaciones internacionales, y particularmente las de la Asamblea General de la ONU, se yerguen como las principales herramientas utilizadas por las naciones del Tercer Mundo en su lucha por lograr un orden económico internacional más justo, para lo cual es requisito indispensable la estructuración de un nuevo orden jurídico internacional, batalla en la que también se hallan inmersos los países subdesarrollados.

#### 4.3. Las normas fundamentales: La Carta de los Derechos y Debéres Económicos de los Estados.

Acogiendo una idea del entonces Presidente de México Luis Echeverría Alvarez, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (III UNCTAD) aprobó una resolución que señalaba el carácter precario de los instrumentos jurídicos internacionales que rigen las relaciones económicas entre los Estados y la necesidad de formular una Carta que amparara en forma debida los derechos de los países subdesarrollados.

A partir del año de realización de esa reunión de la UNCTAD, 1972, se formó una comisión destinada a negociar los términos de la referida Carta. Finalmente, ésta se aprobó mediante la resolución 3281 (XXIX), el 12 de Diciembre de 1974, en la Asamblea General de Naciones Unidas. Se trata de una resolución de gran importancia, puesto que la Carta -

representa el esfuerzo más ambicioso realizado hasta el presente para codificar en un instrumento jurídico internacional, los principios y cláusulas que deben regir el nuevo orden económico internacional.

La Carta de Derechos y Deberes Económicos de Los Estados es, pues, una resolución de la Asamblea General, y en relación a éste documento rigen las consideraciones que hemos expuesto sobre la obligatoriedad de este tipo de instrumentos jurídicos internacionales. Las negociaciones para de terminar su articulado fueron arduas, y no se logró el propósito inicial: que se aprobara por unanimidad. "Las proporciones de la votación le dan, sin embargo, una particular importancia a este instrumento: 120 Estados, o sea el 88.23% votaron a favor, 6 Estados, o sea el 4.41% votaron en contra y 10 Estados, o sea el 7.35% se abstuvieron de votar". (84)

Tomás Polanco distingue en la Carta los siguientes tipos de disposiciones:

a) Las que se refieren a los derechos de todos los Estados;

b) Las que se refieren en particular a los derechos que corresponden a los países subdesarrollados;

c) Aquellas que versan sobre los deberes propios de todos los Estados;

d) Las que versan sobre los deberes de los países desarrollados;

e) Las responsabilidades comunes de todos los Estados ante la comunidad internacional. (85)

---

(84) Polanco Alcántara, Tomás, Derecho Económico Internacional. Edit. FCE, 1976, p. 125.

(85) *Ibid.*, p. 127.

A la primera categoría, es decir, a los que la Carta califica como derechos inherentes a la soberanía de todos -- los Estados, pertenecen los siguientes:

1.- Elegir libremente sus sistemas económico, político y cultural de acuerdo con la voluntad de su pueblo y -- sin intervención externa de ninguna clase (artículo 1).

2.- Ejercer libremente soberanía plena y permanente incluyendo posesión, uso y disposición, sobre su riqueza, -- recursos naturales y actividades económicas (artículo 2-1).

3.- Reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional de -- acuerdo a sus propias prioridades de desarrollo (artículo 2-2a).

4.- Reglamentar y supervisar las actividades de las empresas transnacionales (artículo 2-2b).

5.- Nacionalizar o expropiar bienes de propiedad extranjera pagando una compensación apropiada a sus propias -- leyes.

6.- Aprovechar los avances y desarrollo de la ciencia y la tecnología (artículo 13).

7.- Practicar el comercio internacional sin trabas- (artículo 4).

8.- Asociarse en organizaciones de Estados productores de materias primas. (artículo 5).

9.- Participar plena y activamente en la adopción -

de decisiones sobre materias económicas, financieras y monetarias mundiales en el seno de las organizaciones especializadas (artículo 10).

10.- Participar en las organizaciones regionales, subregionales e interregionales necesarias para lograr su desarrollo económico y social (artículo 12).

Paralelamente a estos derechos, la Carta establece los siguientes deberes de los Estados:

1.- Promover el desarrollo económico, cultural y social de su pueblo (artículo 7).

2.- Contribuir al desarrollo del comercio internacional de mercancías (artículo 6).

3.- Cooperar con los demás Estados en los campos económico, social, cultural, científico y tecnológico (artículo 9).

4.- Cooperar para promover el logro de un desarme general y completo bajo control internacional (artículo 15).

5.- Cooperar para mejorar la eficacia de las organizaciones internacionales (artículo 11).

6.- Cooperar para promover la expansión y liberalización del comercio mundial (artículo 14).

7.- Procurar que los recursos liberados del desarme sean destinados a financiar las necesidades del desarrollo (artículo 15).

8.- Eliminar el colonialismo, la discriminación racial y otras situaciones similares (artículo 16).

9.- Coexistir pacíficamente.

10.- Conducir sus relaciones económicas tomando en cuenta los intereses de los demás Estados (artículo 24).

A los países desarrollados, la Carta les dedica algunos artículos especialmente orientados a señalar sus deberes específicos:

1.- Los países desarrollados deben cooperar con -- los países en desarrollo en el establecimiento, fortaleci -- miento y desarrollo de sus estructuras científicas y tecnoló gicas y en sus investigaciones científicas y actividades tec nológicas y en sus investigaciones científicas y actividades tecnológicas, de modo de ayudar a expandir y transformar las economías de los países en desarrollo (artículo 13-3)

2.- Los países desarrollados deben aplicar, mejorar y ampliar el sistema de preferencias arancelarias generaliza das, no recíprocas y no discriminatorias a los países en de sarrollo de conformidad con las condiciones convenidas y de cisiones pertinentes aprobadas al respecto dentro del marco de las organizaciones competentes. En general, deberán tratar de adoptar las medidas pertinentes para dar a los países en desarrollo un trato especial y más favorable en materia-- de comercio y desarrollo (artículo 18).

3.- Con el propósito de acelerar el crecimiento eco nómico de los países en desarrollo y cerrar la brecha exis tente entre países desarrollados y países en desarrollo, los países desarrollados concederán un trato preferencial genera lizado, sin reciprocidad y sin discriminación, a los países-- en desarrollo en aquellas esferas de cooperación internacio-

nal que sea factible (artículo 19)

4.- En apoyo del desarrollo económico mundial, la comunidad internacional y en particular sus miembros desarrollados, prestará especial atención a las necesidades y problemas peculiares de los países en desarrollo menos adelantados, de los países en desarrollo sin litoral y también de los países en desarrollo insulares, con miras a ayudarles a superar sus dificultades y coadyuvar así a su desarrollo económico y social (artículo 25)

A las normas anteriores se unen las disposiciones referentes a las responsabilidades comunes a todos los Estados ante la comunidad internacional. A este respecto, la Carta contiene dos disposiciones:

1.- Las relativas a las responsabilidades de los Estados en materia de fondos marinos y su subsuelo (artículo 29).

2.- Las referidas a la protección, preservación y mejoramiento del medio ambiente (artículo 30) (86)

Del breve resumen que hemos hecho de las disposiciones fundamentales de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados se desprenden varias conclusiones:

1.- Se trata de una resolución de la Asamblea General cuyo valor jurídico entra en el terreno de las diferen-

---

(86) Los artículos que se citan en esta parte han sido tomados de la versión de la Carta que aparece en la obra Derecho Económico Internacional, Castañeda, Jorge y otros, F.C.E. México, 1976, pp. 397-410.

tes posiciones que, sobre el particular, han adoptado hasta-ahora los países desarrollados, por un lado, y las naciones-del Tercer Mundo, por el otro, y que hemos explicado en el -desarrollo de este capítulo.

2.- La Carta es una especie de compendio de los - - principios y orientaciones generales de Derecho Internacio - - nal del Desarrollo. Por ello, los países industrializados - - en general votaron en contra o se abstuvieron de votar la -- aprobación de la resolución correspondiente.

3.- Algunos de los principios y propósitos de la -- Carta -como los referentes al control de las empresas trans- nacionales, la transferencia de tecnología, la ayuda a los - países menos desarrollados, etc.- han sido posteriormente -- desarrollados en otros instrumentos jurídicos o programas de Naciones Unidas, con un modesto grado de avance. Así, por - ejemplo, el Código de Conducta de las Empresas Transnaciona - les se encuentra aún en la fase de negociación, al igual que el Código de Transferencia de Tecnología, sin que los proble - mas que plantean estos rubros de la economía mundial a los - países subdesarrollados hayan sido solucionados en lo más -- mínimo.

4.- A pesar de que según el artículo 34 de la Carta ésta debería ser revisada cada cuatro años por la Asamblea - General para examinar su grado de avance y su actualización- puede decirse que ese objetivo no se ha logrado debido a la - subsistencia de los problemas de fondo que trata la Carta, - cuyos principios siguen siendo en buena parte no cumplidos.

## C O N C L U S I O N E S

1.- La posición de los países subdesarrollados ante el Derecho Internacional es una resultante de su actitud ante el orden económico internacional, de manera que hay que analizar previamente dicho orden, para comprender en mejor forma la posición del Tercer Mundo ante el ordenamiento jurídico internacional.

2.- Es posible hablar de un "orden" económico internacional solamente en el sentido en que existe un conjunto de normas que regulan los aspectos esenciales de las relaciones económicas internacionales. Dicho orden es contradictorio, injusto para los países subdesarrollados y en muchos casos anárquico, por lo que algunos autores hablan más bien de "desorden económico internacional". Pero en el primero de los sentidos, es posible hablar de un orden en este aspecto, sin perjuicio de asumir una posición crítica respecto de su coherencia.

3.- El orden económico internacional que se estructura e institucionaliza tras la Segunda Guerra Mundial es negociado fundamentalmente por los Estados Unidos y Gran Bretaña, correspondiéndole al primero una posición ampliamente hegemónica.

4.- Los países subdesarrollados tuvieron una mínima participación en la estructuración del orden económico internacional, como consecuencia de su débil presencia en la sociedad internacional de la época de posguerra. Los países socialistas, por su parte, no suscribieron los instrumentos jurídicos fundamentales del orden económico internacional o fueron excluidos con posterioridad de los mismos, como consecuencia de la guerra fría.

5.- El orden monetario internacional creado en Bretton Woods refleja con absoluta claridad la hegemonía norteamericana, al convertir al dólar en moneda de pago internacional, y al otorgar a los Estados Unidos un derecho a veto en el mecanismo de votación del Fondo Monetario Internacional.

La crisis monetaria internacional ha desajustado totalmente el sistema creado en Bretton Woods. Las reformas introducidas al Convenio Constitutivo del FMI no han sido suficientes para enfrentar la crisis, y el Fondo Monetario se ha debilitado respecto de los países desarrollados, conservando su autoridad sólo respecto de las naciones del Tercer Mundo.

6.- Otra de las características del orden económico internacional creado en la posguerra es la filosofía neoliberal que lo inspira. Una buena demostración de ello están los principios que orientan la acción del GATT y en su propio funcionamiento. El GATT se ha convertido en la gran instancia de negociación del comercio internacional y está basado en el libre comercio y en la cláusula de la nación más favorecida. La mayor parte de las rebajas arancelarias acordadas en las rondas de negociación del GATT se refieren a productos industriales. Respecto de los productos básicos, que constituyen el grueso de las exportaciones de los países subdesarrollados, el GATT se ha demostrado inoperante.

Tampoco las reformas introducidas al Convenio del GATT han logrado hacer más equitativa la posición de las naciones del Tercer Mundo en el comercio internacional.

7.- Por falta de apoyo, y aún más, por la oposición abierta de los países desarrollados, la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo -UNCTAD- no ha logrado convertirse en una organización eficiente en materia de comercio internacional y especialmente en lo que se refiere a medidas de protección de los productos básicos. A pesar de ello, conserva su importancia como foro de discusión de los intereses y aspiraciones de los países subdesarrollados.

8.- En la economía internacional actual se han acentuado algunas de las características más injustas del orden económico de posguerra: una división internacional del tra-

bajo desventajosa para los países subdesarrollados, el intercambio desigual, el control hegemónico de las naciones industrializadas sobre las estructuras del comercio, el crédito y las finanzas internacionales, y el creciente poderío de las empresas transnacionales, cuyos efectos globales sobre las economías subdesarrolladas es negativo.

9.- En el orden financiero internacional no existen organismos competentes ni normas precisas, lo que da como resultado una anarquía que favorece claramente a los grandes bancos y empresas transnacionales, que operan con absoluta libertad en este rubro tan importante de la economía internacional. Los principales afectados con ello son los países subdesarrollados.

10.- El Derecho Internacional es fundamentalmente político.- Se caracteriza como un derecho de la coexistencia entre las grandes potencias, y no interviene mayormente en materia económica, aún cuando ha dado origen a algunas normas consuetudinarias destinadas a mantener el statu quo económico liberal.

11.- El Derecho Económico Internacional, definido como el derecho de las relaciones económicas internacionales, aparece tras la Segunda Guerra Mundial con la institucionalización del orden económico internacional. Sus normas tienen algunas características (flexibilidad, aparato de sanciones, importancia de la conciliación) que se adecúa perfectamente al predominio y hegemonía de los países industrializados en la instancia económica mundial.

12.- Utilizando la mayoría con que cuentan en la Asamblea General de Naciones Unidas, en la que priva el principio democrático, las naciones subdesarrolladas se encuentran empeñadas en una batalla por transformar radicalmente el orden económico internacional. Ello se concreta y resume en la reivindicación por un Nuevo Orden Económico Internacional.

13.- La estrategia por la creación de un nuevo orden económico internacional va acompañada por el intento de transformar el orden jurídico internacional en materia económica. Aparece entonces el Derecho Internacional del Desarrollo, conjunto de normas destinadas a regular los aspectos económicos, políticos y sociales del desarrollo.

14.- La reestructuración del orden jurídico internacional por parte de los países subdesarrollados está directamente relacionada con el problema de las fuentes del Derecho Internacional. Las fuentes tradicionales -debido al rol fundamental que en ellas juega el elemento consensual- no responden a las exigencias renovadoras de las naciones del Tercer Mundo. Además, de hecho las normas creadas mediante estas fuentes tradicionales están destinadas a mantener la situación de dominación y subordinación de los países subdesarrollados.

15.- Ante esa realidad, las naciones subdesarrolladas han revalorizado el rol de las resoluciones de las organizaciones internacionales, fundamentalmente las que emite la Asamblea General de Naciones Unidas. Los países desarrollados niegan el valor jurídico de dichas resoluciones - atendiendo al texto de la Carta de la ONU, que le asigna el carácter de recomendaciones.

16.- Para los países subdesarrollados, en cambio, las resoluciones tienen un valor cuasi-legislativo en la medida en que la Asamblea General, como expresión de la sociedad internacional, puede contribuir a precisar la existencia de nuevas normas consuetudinarias y principios generales de Derecho que se adecúen a los propósitos transformadores de las naciones del Tercer Mundo. La fuente de las nuevas normas estaría, pues, en la costumbre considerada de manera distinta o en nuevos principios generales de Derecho, pero la resolución que los incorpora tendría valor jurídico de plena prueba de la existencia de aquellas normas jurídicas.

17.- Aparte de ello, la resolución juega otro rol -

de gran importancia: puede contribuir a eliminar la existencia de normas consuetudinarias que consagran relaciones económicas internacionales injustas, ya que si la gran mayoría de los miembros de la sociedad internacional las objeta, no puede sostenerse que exista la opinio juris respecto a tales normas.

18.- El Derecho Internacional del Desarrollo tiene actualmente un carácter incipiente y carente de sistematización, pero constituye un instrumento de transformación del orden internacional que es positivo para los intereses de las naciones en desarrollo. Su consolidación depende de los esfuerzos que se realizan por la creación de un nuevo orden económico internacional, del cual forma parte como su marco jurídico.

B I B L I O G R A F I A

- Akerhurst, Michael, Introducción al Derecho Internacional, -  
Edit. Alianza Universidad, Madrid, 1980.
- Bedjaoui, Mohammed, Hacia un Nuevo Orden Económico Interna -  
cional, U.N.E.S.C.O., Edit. Sigüeme, Salamanca, -  
España, 1979.
- Castañeda, Jorge y Otros, Derecho Económico Internacional, -  
Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Castañeda, Jorge, Valor Jurídico de las Resoluciones de las -  
Naciones Unidas, Edit. El Colegio de México, 1967
- De Rivero, Oswaldo, Nuevo Orden Económico Internacional y De  
recho Internacional para el Desarrollo, C.E.E.S. -  
T.E.M., Edit. Nueva Imagen, México, 1978.
- Díaz, Luis Miguel, Instrumento Administrativos Fundamentales  
de las Organizaciones Internacionales, Edit. - -  
U.N.A.M., México, 1980.
- Díez de Velasco, Manuel, Instituciones de Derecho Internacio  
nal Público, cols. I y II, Edit. Tecnos, Madrid, -  
1976.
- Dunning, John H., La Empresa Multinacional, Edit. Fondo de -  
Cultura Económica, México, 1976.
- Fajnzber, Fernando y Martínez, Trinidad, Las Empresas Trans  
nacionales, Edit. Fondo de Cultura Económica, Mé -  
xico, 1976.
- Friedmann, Wolfgang, La Nueva Estructura del Derecho Interna  
cional, Edit. Trillas, México, 1967.
- George, Susan, Como Muere la Otra Mitad del Mundo, Edit. Si -  
glo XXI, México, 1982.
- Godet, Michel et Ruysen, Olivier, Les Echanges Internatio -  
naux, Edit. Presses Universitaires de France, Pa -  
ris, 1980.

- Gross Espiell, Héctor, Derecho Internacional del Desarrollo en Estudios de Derecho Económico, Vol. II, Edit. U.N.A.M., México, 1978.
- Jouve, Edmond, Le Tiers Monde Dans La Vie Internationale, -- Edit. Berger-Levrault, Paris, Francia, 1983.
- Madeuf Bernadette y Michalet Charles, Hacia un Nuevo enfoque de La Economía Internacional, en Revista Internacional de Ciencias Sociales, U.N.E.S.C.O., Vol. XXX, No. 2, 1978.
- Orrego Vicuña, Francisco, Derecho Internacional Económico, - Vols. I y II, Fondo de Cultura Económica, México 1974.
- Osmańczyk, Edmond Jan, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, F.C.E., México, 1976.
- Pellet, Alain, Le Droit International Du Developpement, Edit Presses Universitaires de France, Paris, 1978.
- Pérez Voituriez, A., Las Sociedades Multinacionales y Los Sindicatos mundiales ante el Derecho Internacional, Edit. Akal, Madrid, 1981.
- Prensa Latina, Los Países no Alineados, La Habana, 1979, pp. 7-8.
- Seara Vázquez, Modesto, Tratado General de la Organización Internacional, Edit. Fondo de Cultura Económica, segunda edición, México, 1982.
- Sepúlveda Amor, Bernardo, La Inversión Extranjera en México Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
- Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, Edit. -- Alianza Universidad, Madrid, 1982.
- Tamames, Ramón, Introducción a la Economía Internacional, -- Edit. Alianza Editorial, Madrid, 1983.

- Triffin, Robert, La Reestructuración del Sistema Monetario - Internacional, en Revista Internacional de Ciencias Sociales, Edit. U.N.E.S.C.O. Vol. XXX No. 2 1978.
- Truyol y Serra, Antonio, La Sociedad Internacional, Edit. --- Alianza Universidad, Madrid, España, 1974.
- Tunkin, G., Curso de Derecho Internacional, Vol. I, Edit. -- Progreso, Moscú, 1980.
- Vázquez Pando, Fernando A., Estudio Jurídico del Sistema Monetario Internacional, en Estudios de Derecho -- Económico, Vol. III, Edit. U.N.A.M., México, -- 1979.
- Verdross Alfred, Derecho Internacional Público, Edit. Aguilar, España, 1976.
- Weil, Prosper, Derecho Internacional Económico ¿Mito o Realidad?, en Estudios de Derecho Económico, Vol. I Edit. U.N.A.M., 1977.

I N D I C E

|  | página |
|--|--------|
| INTRODUCCION .....   | I      |
| CAPITULO   |        |
| I. EL ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL  |        |
| 1.1 Breves Antecedentes Históricos .....   | 1      |
| 1.2 La Institucionalización del Orden Económico -<br>Internacional de posguerra .....      | 5      |
| 1.3 Los principales rubros del Orden Económico In-<br>ternacional .....                    | 10     |
| 1.3.1 El Orden Monetario Internacional .....   | 10     |
| 1.3.2 El Orden Comercial Internacional .....   | 20     |
| CAPITULO   |        |
| II. LOS PAISES SUBDESARROLLADOS Y EL ORDEN ECONOMICO<br>INTERNACIONAL.                     |        |
| 2.1 Situación General de los países subdesarro-<br>llados .....                            | 38     |
| 2.2. Los principales problemas .....   | 40     |
| 2.2.1 Los países subdesarrollados y el mer-<br>cado mundial .....                          | 41     |
| 2.2.2 El Tercer Mundo y los problemas finan-<br>cieros y monetarios internacionales ..     | 47     |
| 2.2.3 Las Empresas Transnacionales .....   | 51     |
| CAPITULO   |        |
| III. DERECHO INTERNACIONAL Y ORDEN ECONOMICO.  |        |
| 3.1 Características y evolución del Derecho In-<br>ternacional tradicional .....           | 62     |
| 3.2 El ordenamiento jurídico-económico de posgue-<br>rra .....                             | 69     |
| CAPITULO   |        |
| IV. EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL Y EL DERE-<br>CHO INTERNACIONAL DEL DESARROLLO. |        |
| 4.1 El Nuevo Orden Económico Internacional.  |        |

|  | página |
|--|--------|
| 4.1.1 Antecedentes .....   | 78     |
| 4.1.2 El Nuevo Orden Económico Internacional .....   | 82     |
| 4.2 El Derecho Internacional del Desarrollo  |        |
| 4.2.1 Origen y Evolución .....   | 90     |
| 4.2.2 El problema de las fuentes .....   | 94     |
| 4.2.2.1 Las fuentes clásicas del Derecho Internacional y los países subdesarrollados ....                              | 97     |
| 4.2.2.2 Las resoluciones de las organizaciones Internacionales como fuentes del Derecho Internacional del Desarrollo.. | 104    |
| 4.3 Las normas fundamentales: La Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados .....                       | 116    |
| CONCLUSIONES .....   | 123    |
| BIBLIOGRAFIA .....   | 128    |