

## APROXIMACION TIPOLOGICA A LA ORGANIZACION ECONOMICA INTERNACIONAL

Por FRANCISCO GRANELL

### I. INTRODUCCIÓN

El mal recuerdo que la sociedad internacional guarda de las situaciones de tensión que se produjeron en pasadas etapas de crisis económica viene sirviendo, sin duda, para que la organización económica internacional siga mostrando su vigencia a pesar de que la incapacidad de numerosos organismos internacionales a dar respuesta adecuada a algunos de los retos que le plantean los desequilibrios y tensiones actuales parece no brindar demasiados optimismos al deseo ampliamente compartido de que los organismos económicos internacionales colaboren al desarrollo mundial<sup>1</sup> y al establecimiento de un nuevo orden económico internacional<sup>2</sup>.

En este contexto cobra renovado interés el llevar a cabo un repaso de la tipología de la organización económica internacional actual entendida como el conjunto de reg'as, instituciones y prácticas creadas y aceptadas por la comunidad internacional para la regulación, sostenimiento y desarrollo de los intercambios mundiales.

Este artículo trata de actualizar y ampliar anteriores intentos de categorización, aun a sabiendas de que todo esfuerzo de este tipo tiene un valor relativo, mucho más acusado, por cierto, si se tienen en cuenta

---

<sup>1</sup> Naciones Unidas: Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el desarrollo. Naciones Unidas. Doc. mimeo. A/RES/35/36, de 20 de enero de 1981.

<sup>2</sup> Com. BRANDT: *Nord-Sud: Un programme de survie*. Rapport de la Commission Indépendante sur les problèmes de développement international. Paris. Gallimard, 1980.

los enfrentamientos ideológicos y metodológicos existentes y el hecho de que, puestos a valorar tales organismos y su acción, no se sabe muy bien si el desarrollo de relaciones internacionales y transnacionales ha ayudado a crear un marco institucional adecuado o bien si, por el contrario, ha sido la existencia de unos códigos de conducta adecuados lo que ha facilitado el incremento de los intercambios internacionales en el cuadro del sistema económico global.

Buen ejemplo de esta disparidad de criterios en torno a esta cuestión se produce en torno al papel jugado por la OCDE respecto al crecimiento cuantitativo y cualitativo del comercio y las relaciones internacionales. Mientras ciertos autores afirman la inoperancia de la organización excepto en la propia creación de burocracia<sup>3</sup>, su secretario general ha puesto muchas veces de manifiesto que es gracias a su acción que los intercambios entre sus miembros ha crecido cuantitativa y cualitativamente<sup>4</sup>.

## II. EL CRECIMIENTO CUANTITATIVO Y EL DESARROLLO CUALITATIVO DE LOS INTERCAMBIOS MUNDIALES

Las transacciones económicas internacionales y su regulación ofrecen un campo conceptual que ha experimentado un claro desarrollo en los últimos años.

Tal desarrollo se basa tanto en consideraciones cuantitativas como en consideraciones cualitativas.

Consideraciones cuantitativas porque las manifestaciones de relación económica entre estados o entre nacionales de diversos estados se han multiplicado de una forma importante tanto por el volumen de flujos de comercio, inversiones, turismo o cesión de tecnología existentes, cuanto por el creciente número de estados políticamente independientes en la arena internacional.

Consideraciones cualitativas porque la búsqueda de una regulación más justa de las relaciones internacionales y el intento de modelar lo que se ha venido en denominar un nuevo orden económico internacional han forzado a variar los planteamientos de neutralidad y

---

<sup>3</sup> M. A. G. VAN MEERHAEGHE: *A Handbook of International Economic Institutions*, Leyde, Martinus Nijhoff Publishers, nueva edición, 1980.

<sup>4</sup> E. VAN LENNEP: *Discours du Secrétaire Général de l'OCDE à l'occasion du XXe anniversaire de l'OCDE*, le 15 décembre 1980, Paris, Communiqué de Presse de l'OCDE de tal fecha.

falta de regulación de la actividad internacional de la que se pudo partir en otras épocas.

Consideraciones cualitativas, también, porque el estudio de las relaciones internacionales no puede basarse exclusivamente en la consideración de los estados como actores principales.

El estado no solamente no es el único sector de la economía internacional y de la organización económica internacional sino que, como se viene diciendo repetidamente, el estado-nación, lejos de tener una importancia crucial para resolver los problemas, se está mostrando como un obstáculo para resolverlos, pues es demasiado pequeño para enfrentarse con las realidades transnacionales y demasiado grande para ocuparse de manera afectiva de los problemas subnacionales que tanta importancia han pasado a tener<sup>5</sup>.

Las empresas multinacionales, los sindicatos y, en algunos casos, los propios individuos, son actores de la vida internacional tanto como los propios estados y como, además, las organizaciones internacionales cuyos secretariados pasan —de ser meros sujetos pasivos de los mandatos recibidos de los miembros— a tener una función activa y remodeladora, en ciertos aspectos, de la vida internacional gracias al papel y funciones desempeñados por el funcionariado internacional.

Todo ello hace que la estricta consideración de los actores territoriales no sea suficiente para analizar hoy con una amplitud suficiente el fenómeno de la organización económica internacional y que, en consecuencia, se esté asistiendo a un deslizamiento del foco de interés hacia lo que se conocen como los fenómenos transnacionales y de interacción entre sujetos con distintas fidelidades. Es por esta razón que el concepto de organización internacional ha ganado en amplitud en los últimos tiempos.

Hace unos años solía hacerse una simple dicotomía entre organizaciones internacionales gubernamentales—cuyos miembros son los diferentes estados nacionales libres y soberanos—y las organizaciones internacionales no gubernamentales o privadas—cuyos miembros son sujetos privados residentes en países diferentes—; la realidad de hoy es más amplia.

Esta nueva complejidad analítica culmina la fase de ampliación del ámbito de estudio de la Organización Económica Internacional ini-

<sup>5</sup> A. TOFFLER: *Extrat from Testimony before the Committee on Foreign Relations, US Senate*, reproducido en el libro de la Unión de Asociaciones Internacionales: *L'avenir des Associations Transnationales dans les perspectives du Nouvel Ordre Mondial*, Bruselas, U.A.I., 1977.

ciada a principios de los años setenta y finales de los años sesenta en que se introdujo de manera irreversible dentro del ámbito de estudio de la Organización Económica Internacional el conjunto de «contactos, coaliciones e interacciones a través de las fronteras nacionales que no son controladas por los órganos de realización de la política exterior de los estados»<sup>6</sup> ampliando el estrecho marco que suponía una visión estado—centrada de la política y organización internacional—como había sido tradicional<sup>7</sup>.

La violenta aparición de las empresas multinacionales como poderosos actores transnacionales ayudó a alterar el panorama conceptual tradicional<sup>8</sup>.

El crecimiento cuantitativo y cualitativo de relaciones económicas internacionales no se ha producido, por otra parte, de forma homogénea en los diferentes subsistemas que componen el sistema económico global, con lo que la significación de los organismos no es idéntica en todas las áreas.

Ampliando el esquema de Joan Edelman Spero<sup>9</sup> podríamos decir que el sistema económico internacional global se divide en varios subsistemas:

a) El subsistema Occidental compuesto, fundamentalmente, por los países capitalistas occidentales miembros de la OCDE. En este subsistema el grado de interpretación económica entre los países es máximo y tanto el movimiento de mercancías como el de capitales, personas e ideas está facilitado en grado notable.

b) El subsistema Norte-Sur que comprende las relaciones internacionales entre los países ricos y los países pobres. Estas relaciones se han desarrollado menos que las que han tenido lugar en el interior del subsistema Occidental, aunque han dado lugar a interesantes desarrollos sobre el intercambio desigual y la dependencia<sup>10</sup> y han ge-

<sup>6</sup> J. NYE y R. KEOHANE (eds.): Prólogo a «Transnational Relations and World Politics», número especial, verano de 1971, de *International Organization*. Publicado en forma de libro y con idéntico título en Boston por la World Peace Foundation.

<sup>7</sup> S. STRANGE: «The Study of Transnational Relations», en *International Affairs*, vol. 52, núm. 3, julio 1976 y C. DEL ARENAL: «La génesis de las relaciones internacionales como disciplina científica», en *Revista de Estudios Internacionales*, vol. 2, núm. 4, octubre-diciembre 1981.

<sup>8</sup> F. GRANELL: *Las empresas multinacionales y el desarrollo*, Barcelona, Ariel, 1973.

<sup>9</sup> J. E. SPERO: *The Politics of International Economics Relations*, New York, St. Martin's Press, 1977.

<sup>10</sup> R. H. CHILCOTE: «Dependencia: Una síntesis crítica de la bibliografía», artículo publicado en *Latin America Perspectives*, primavera 1974, reproducido en A. VIÑAS (ed.): *Dominación y Dependencia...* op. cit., pp. 245-289.

nerado una nueva y abundante literatura sobre el nuevo orden económico internacional no limitada a aspectos de intercambio sino al de gestión de organismos y poder político y económico en las relaciones internacionales <sup>11</sup>.

c) El subsistema Este-Oeste referido a las transacciones entre los países capitalistas y los países socialistas que han atravesado por una serie de vicisitudes de conflictividad y cooperación a lo largo de los últimos decenios <sup>12</sup> y que han dado lugar a la aparición de fenómenos nuevos tan interesantes como las empresas transideológicas basadas en países occidentales pero operando en países socialistas <sup>13</sup>.

d) El subsistema Este, integrado por los países socialistas de Europa Occidental y algunos más de otras áreas. En tal subsistema se ha pasado de una concepción autárquica y planificada de la economía de cada país a otra basada en la división internacional socialista de trabajo <sup>14</sup>, al tiempo que de la antigua relación con predominio total de la Unión Soviética se ha pasado a un sistema de carácter policéntrico <sup>15</sup> en el que coexisten países desarrollados y países en desarrollo gobernados conforme a modelos de tipo socialista y que reproducen algunas de las tensiones Norte-Sur en el interior del subsistema Este.

e) El subsistema Sur, formado por los países en vías de desarrollo. Este subsistema es el que presenta un menor volumen de transacciones mutuas en razón de que las vinculaciones tradicionales entre los países que forman parte de él se producen mayoritariamente con los países del Norte debido a las condiciones que ha creado la división internacional de trabajo respecto a la poca complementariedad de las economías subdesarrolladas y debido a la escasa intensidad del resto de las relaciones muy a pesar de los esfuerzos desplegados por la UNCTAD para hacer expandir los intercambios entre los países en vías de desarrollo, que han ido accediendo a la independencia como consecuencia del proceso abierto en tal sentido con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial y que han ido ampliando el número de actores estatales en la arena internacional.

<sup>11</sup> J. N. BHAGWATI (ed.): *The New International Economic Order: the North-South Debate*, Cambridge, MIT Press, 1977.

<sup>12</sup> OCDE: *Transfert de techniques entre l'Est et l'Ouest* (Informe de E. ZALESKI y H. WIENER), París, 1980.

<sup>13</sup> H. W. PELMUTTER: «Emerging East-West Ventures: The Transideological Enterprises», *Columbia Journal of World Business*, septiembre-octubre 1989.

<sup>14</sup> CAEM: *Principios fundamentales de la división socialista internacional de trabajo*, Moscú, 1962.

<sup>15</sup> W. Z. LAQUEUR y L. LABEDZ (eds.): *Polycentrism: the new factor in international communism*, New York, Praeger, 1962.

Es obvio, en esta perspectiva, que la respuesta institucional que se produzca al fenómeno de las relaciones en las diferentes áreas sea distinta y que de ello se deduzcan diferentes consecuencias tipológicas para el estudio de la organización económica internacional y los elementos y mecanismos que, en cada caso, la integran.

### III. LA RESPUESTA INSTITUCIONAL A LA INTERDEPENDENCIA ECONÓMICA MUNDIAL

En todo este contexto la respuesta institucional a esta interdependencia va haciéndose, con el tiempo, más perfecta, puesto que de limitarse a reuniones ocasionales de carácter, muchas veces, bi'ateral entre dos países, se pasa a la creación de auténticas organizaciones de carácter multilateral, estables y con funcionariado permanente.

En los orígenes de las relaciones internacionales la fórmula más común de respuesta de dos o más comunidades a la regulación de sus temas comunes de conflicto o cooperación era el tratado bi'ateral.

Tratados bilaterales los hay de muy diverso alcance, pero los que conforman el cuadro conceptual de la Organización Económica Internacional son los que incorporan una respuesta pactada a la solución de aspectos y problemas de la cooperación económica entre estados soberanos.

El tipo de tratados bilaterales con mayor tradición en la esfera de las relaciones económicas internacionales es el referido a los acuerdos de carácter comercial a los que en los últimos sesenta años habría que añadir los convenios de pagos, los acuerdos para evitar la doble imposición internacional, los acuerdos pesqueros y los acuerdos sobre cuestiones derivadas de los movimientos migratorios: convenios sobre seguridad social de trabajadores migrantes, convalidaciones de estudios y otras.

Con ello<sup>16</sup> quiere significarse que la aparición y ulterior desarrollo de las formas multilaterales y permanentes de colaboración internacional no excluye que sigan realizándose acuerdos de carácter bilateral y clásico.

De la misma manera, la diplomacia de corte tradicional, y hasta palaciega, deja paso a otra nueva, técnica y especializada<sup>16</sup>, y a una diplomacia multilateral<sup>17</sup>. De este cambio fundamental hacia la tec-

<sup>16</sup> H. NICOLSON: *La Diplomacia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1948.

<sup>17</sup> M. H. CAROZO: *Diplomats in International Cooperation*, Ithaca, Cornell University Press, 1962.

nificación no han podido siquiera sustraerse los grupos de presión internacional, que han ido también tecnificando sus medios de actuación para influir a quienes tienen capacidad de decisión política sobre las cuestiones internacionales<sup>18</sup>.

En todo este contexto el grado más perfeccionado de cooperación vendrá dado por las formas de cooperación que comportan transferencias de soberanía de unos actores a otros.

No por esta «sofisticación» progresiva de la respuesta institucional a las relaciones internacionales puede pretenderse que las formas menos evolucionadas sean poco importantes. Hace ya muchos años que los tratadistas han explicado de la importancia de contactos directos de forma no institucionalizada para mejorar el ambiente de cooperación internacional, lo cual debe, ciertamente, redundar en unas mejores perspectivas para los intercambios económico y cultural, educativo u otros, que están en su contexto<sup>19</sup>.

El hecho de que toda decisión pueda generar beneficios y costos, y el hecho, también, de que todas las partes implicadas traten de maximizar aquéllos y minimizar éstos genera, ciertamente, una respuesta que suele ir ligada a toda manifestación de vida internacional y del conjunto de decisiones adoptados por los organismos internacionales y por los estados nacionales.

La pluralidad de intereses en presencia complica aún más la problemática de la percepción de la utilidad de las diferentes formas de cooperación internacional. Estados Nación que buscan los fines de política económica normales en términos de economía y sociedad doméstica<sup>20</sup> coexisten en la organización económica internacional con entidades u organizaciones de tan diversa índole como las conocidas organizaciones transnacionales Anaconda, Intelsat, Chase Manhattan, AID, J. Walter Thompson, Air France, Comando Estratégico del Aire, Unilever, Fundación Ford, Iglesia Católica, CIA y Banco Mundial citadas por Huntington al estudiar la revolución de las organizaciones transnacionales<sup>21</sup>.

18 J. MEYNAUD: *Les Groupes de Pression*, París, Presses Universitaires de France, 1980.

19 J. MALLART: «La organización de la economía y de la paz fomentando la mundialización de la vida», en su libro *La Organización Económica Internacional y el Problema de la Paz*, Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 1941.

20 J. JANÉ: «Por una estructura operativa de la Política Económica», en *Revista Española de Economía*, abril 1974.

21 S. P. HUNTINGTON: «Transnational Organizations in World Politics», en *World Politics*, vol. 25, núm. 3 (1973). Artículo reproducido en F. D. SONDERMANN, D. S. MCLELLAN y W. C. OLSON: *The theory and Practice of International Relations*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 5.ª ed., 1979.

Las organizaciones internacionales suponen, por todo lo que se lleva dicho, una parte conceptual importante, aunque no única, de la organización económica internacional.

#### IV. TIPOLOGÍA DE LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

Sentado que el Estado no es el único actor de relaciones internacionales, cualquier intento de clasificación de la Organización Económica Internacional debe dar entrada a todos estos actores no estatales y tiene que servir para explicar el conglomerado de relaciones transnacionales.

Diferentes estudiosos de la materia han propuesto clasificaciones diversas según fueran los polos de interés que centraban su atención. Es útil, aquí, hacer abstracción de cada una de ellas en particular y tomar lo que de actual tengan las mismas para llegar a una tipología amplia capaz de abarcar la totalidad del campo conceptual en que deben desenvolverse los estudios de economía internacional y de organización económica internacional.

La elaboración de la presente clasificación ha tomado, esto sí, ideas y agrupaciones de numerosos tratados referidos a la materia<sup>22</sup>.

Veamos primero la clasificación en forma de cuadro sinóptico para el posterior desarrollo explicativo del mismo.

A) La reunión internacional es el nivel mínimo de respuesta a los problemas planteados por la interdependencia mundial. Dehouse nos dice<sup>23</sup> que éste es un método de colaboración por el que varios países envían a un lugar determinado un cierto número de representantes con el encargo de llegar a un acuerdo sobre uno o varios problemas concretos. A lo largo de la historia de las relaciones internacionales se han celebrado innumerables contactos de este tipo.

Una forma específica de tales reuniones son las denominadas con-

---

<sup>22</sup> Entre otros cabe citar: E. B. SKOLNIKOFF: *The International imperatives of technology*, Genève, Carnegie Endowment Study Group on International Organization, 1970; A. J. R. GROOM: *The advent of International Institutions*, y A. N. JUDGE: *International Institutions...* en P. TAYLOR y A. J. R. GROOM: *International Organization: A Conceptual Approach*, London, Francis Pinder, 1978; M. MEDINA: *Las Organizaciones Internacionales*, Madrid, Alianza Editorial, 1978; P. GERBET: *Las Organisations Internationales*, Paris, Presses Universitaires de France, 5.ª ed., 1972; M. MERLE: *Sociología de las Relaciones Internacionales*, Madrid, Alianza, 1978; A. TRUYEL: *La Sociedad Internacional*, Madrid, Alianza, 1974. y J. FONTANEL: *Organisations Economiques Internationales*, Paris, Masson, 1981.

<sup>23</sup> J. M. DEHOUSE: *Les Organisations Internationales. Essai de Théorie Générale*, Lieja, Paul Gothier, 1968, citado por J. MUNS en presentación a su libro *Organismos Económicos Internacionales: documentos constitutivos*, Madrid, CECA, 1977.

Organización  
económica  
internacional.

Reuniones internacionales.	{ Reuniones bilaterales. Reuniones restringidas. Reuniones multilaterales.	} Cumbres. Otras.	
Acuerdos internacionales.	{ Según el número de países. Según elaboración. Según materia.	{ Bilaterales. Multilaterales. Solemnes. Otros. Comercio. Pagos. Doble imposición. Migración y Seguridad Social. .....	
Organismos internacionales.	{ Ambito universal o casi universal y por productos.	{ Gubernamentales.	{ Según funciones. { General. Fórum. Servicio. Regulación. Según ámbito. { Comercio. Pagos. Ayuda. Otros.
		{ No gubernamentales.	
	{ Ambito regional.	{ Cooperación económica. Integración económica.	{ Zona libre comercio. Unión Aduanera. Mercado Común. Unión económica. Integ. econ. total.
Cooperación transnacional.	{ Cárteles. Agrupaciones y acuerdos bancarios. Empresas multinacionales.	{ Grupos de presión internacional.	{ Patronos. Internacionales sindicales. Grupos de estudio.
	{ Opinión pública internacional.		

ferencias en la cumbre, cuyo acceso está limitado a una serie de países clave para la solución de un determinado problema. Las cumbres de Munich de 29 de septiembre de 1938 entre Hitler, Mussolini, Chamberlain y Daladier, de Postdam, de 17 de julio de 1945, entre Truman, Churchill y Stalin, y de París, de 17 de mayo de 1960, entre Kruschef, De Gaulle, Macmillan y Eisenhower son ejemplos que, aunque de carácter originariamente político debían tener un impacto sobre la cooperación internacional que fue determinante de líneas de relaciones económicas o de situaciones que en cada momento condicionaron las posibilidades de marcha de la economía mundial<sup>24</sup>.

En el momento presente algunas reuniones y conferencias internacionales son concebidas y hasta pilotadas por organismos económicos internacionales para propiciar nuevas líneas de colaboración entre sus países miembros. La Asamblea General de las Naciones Unidas o la OCDE son ejemplos, por sólo citar un par de casos, de organizaciones muy activas en propiciar reuniones internacionales y conferencias tan dispares como puedan ser, pongamos por caso, la de Bucarest de 1976 sobre la población o la de Barcelona de 1975 para la prevención de la contaminación en el mar Mediterráneo<sup>25</sup>.

B) El segundo nivel de respuesta a la interdependencia internacional viene dado por los acuerdos internacionales. Hay acuerdos de muchos tipos, y para evitar los pactos secretos el artículo 18 del pacto de la Sociedad de Naciones y el artículo 102 de la Carta de San Francisco, por la que se creaba la Organización de las Naciones Unidas, establecieron que todo tratado o acuerdo concertado por países miembros debe ser registrado en Secretaría para que ésta lo publique<sup>26</sup>.

En el ámbito de estudio de las relaciones económicas internacionales reviste un gran interés el conjunto de tratados que existen en el terreno aduanero<sup>27</sup> y los que últimamente se han venido concertando para evitar la doble imposición internacional entre países desarrollados<sup>28</sup> o entre países desarrollados y países en desarrollo<sup>29</sup>.

<sup>24</sup> KEITH EUBANK: *The Summit Conferences 1919-1960*, Norman, University of Oklahoma Press, 1966.

<sup>25</sup> *Union of International Associations: Annual International Congress Calendar*, Bruselas, anual.

<sup>26</sup> TH. D. DIMITROV (ed.): *Documents of International Organizations*. A. Bibliographic Handbook, Chicago, American Library Ass, 1973.

<sup>27</sup> I. SÁNCHEZ (ed.): *Acuerdos Internacionales en materia de Aduanas*, Madrid, Ministerio de Hacienda, 1973.

<sup>28</sup> A. BORRÁS: *La doble imposición internacional, problemas jurídicos internacionales*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1974.

<sup>29</sup> ONU: *Acuerdos fiscales entre países desarrollados y países en desarrollo*, 2.º Informe, New York, 1971.

En los años entre las dos guerras mundiales y, sobre todo, tras la fase de guerra económica después de la crisis económica mundial de 1929 hubo una enorme proliferación de acuerdos bilaterales de compensación, acuerdos tripartitos (como el de tipos de cambio de 1933 entre Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia), y similares.

Después de la segunda guerra mundial y en el retorno a la diplomacia multilateral son muchos los acuerdos en que intervienen una pluralidad de países. El Acuerdo más conocido en el campo comercial es, en este sentido, el General sobre Aranceles y Comercio, más conocido por sus siglas inglesas GATT aunque este ejemplo está a caballo entre lo que sería un acuerdo multilateral y lo que es un organismo internacional puesto que si, en un principio, era un mero acuerdo a la espera de que pudiera ponerse en funcionamiento la Organización Internacional de Comercio prevista en la Carta de La Habana a la postre se ha ido institucionalizando para cubrir el vacío que de otra manera hubiera existido por la falta de ratificación del acuerdo creador de aquel organismo que hubiera venido a cubrir respecto al comercio la función que el Fondo Monetario Internacional ha venido cubriendo respecto a los pagos internacionales.

El aumento del número de países políticamente independientes después del amplio proceso de descolonización de los últimos tiempos incrementa, de hecho, las posibilidades de conclusión de un mayor número de acuerdos internacionales de todo tipo. En 1914 eran 54 los estados independientes, mientras que en 1937 eran 73 y en 1964, 124. De ellos 26 en la primera fecha, 33 en la segunda y 34 en la tercera eran países europeos con todo lo que ello supone respecto al carácter eurocéntrico de las relaciones internacionales<sup>30</sup> y al respeto a las peticiones de los nuevos países independientes siempre deseosos de ver aumentadas sus posibilidades de acceder a mayores niveles de desarrollo en base a acuerdos internacionales que les sean favorables.

C) Los organismos internacionales constituyen el estadio siguiente al de los acuerdos según la tipología anteriormente establecida. Hay organismos internacionales de carácter gubernamental y de tipo no gubernamental. En el primer caso los miembros son estados soberanos y en el segundo particulares u organismos del sector privado de varios países.

Dentro de tales tipos de organismos los hay que constituyen foro

<sup>30</sup> W. GORDON EAST: «Political Organizations at Higher Ranks», en CH. A. FISHER (ed.): *Essays in Political Geography*, London, Methuen, 1968.

de discusión, diálogo e intercambio de experiencias entre los miembros, de prestación de servicios internacionales y de fijación de unas reglas internacionales aceptables para todos. Piénsese en la función de foro que ha realizado la UNCTAD—haciendo ganar honorabilidad internacional a las pretensiones de los países en vías de desarrollo que hace unos años hubieran parecido absurdas dentro del rígido esquema de normas internacionales característico de la posguerra y hasta 1960—<sup>31</sup> en la función de servicio que se ha deducido de una serie de acciones de la FAO o de la Organización Mundial de Meteorología o de la regulación mundial que ha supuesto la existencia de las normas de Bretton Woods por las que se creó el Fondo Monetario Internacional y se fijaron unas reglas de comportamiento monetario que han estado vigentes hasta hace bien poco.

Por encima de todas estas categorías está, lógicamente, la Organización de Naciones Unidas creada por la Carta de San Francisco de 26 de junio de 1946 y sucesora de la Sociedad de Naciones creada por el Tratado de Versalles de 28 de junio de 1919 y liquidada el 31 de julio de 1947 tras una larga etapa de problemas<sup>32</sup>.

En la mayoría de los casos, sin embargo, y encuadrando sus fines dentro del conjunto de la cooperación internacional las organizaciones internacionales se proponen objetivos específicos dentro de campos concretos de la actividad mundial. Esta es, en definitiva, la óptica normal de los organismos funcionalistas de la posguerra según la conocida formulación de Mitrany<sup>33</sup>.

Los últimos años han presenciado un creciente interés hacia los organismos internacionales sobre productos básicos. Ya en 1902 se estableció la Unión Internacional del Azúcar demostrativa del interés prestado por la comunidad internacional a los problemas de las materias primas<sup>34</sup>, pero la utilización del petróleo como arma económica por parte de los países de la OPEP<sup>35</sup> y las negociaciones para el establecimiento del Fondo de Productos Básicos de la UNCTAD<sup>36</sup> han

<sup>31</sup> R. S. WALTERS: «International Organization and Political Communication: the use of UNCTAD by Less Developed Countries», en *International Organization* otoño 1971.

<sup>32</sup> F. P. WALTERS: *A History of the League of Nations*, Oxford Univ. Press para el Royal Institute of International Affairs, 1960 (traducción castellana de Ed. Tecnos: *Historia de la Sociedad de Naciones*, Madrid, 1971).

<sup>33</sup> D. MITRANY: *The Functional Theory of Politics*, Londres, Robertson para la London School of Economics, 1975.

<sup>34</sup> G. P. SPEECKAERT: *Les 1078 organisations internationales fondées depuis le Congrès de Vienne: Liste Chronologique 1893-1956*, Bruselas, Union des Associations Internationales, 1957.

<sup>35</sup> R. R. ODELL: *Oil and World Power*, Middlesex, Penguin Books, 1974 (3.ª ed.).

<sup>36</sup> M. PÉREZ RIBES: *El Programa Integrado de Productos Básicos y la Economía Española*, Madrid, Ministerio de Comercio y Turismo, 1979.

dado nuevos bríos a los estudios en esta materia, dando nuevo aliciente a la introducción del elemento económico en el estudio de las relaciones políticas internacionales<sup>37</sup> y del elemento político en el estudio de las relaciones económicas internacionales.

El estudio de las organizaciones internacionales no gubernamentales ha centrado también la atención de los estudiosos contemporáneos de la organización económica internacional. Desde las asociaciones internacionales en que profesionales de un cierto sector se reúnen periódicamente para intercambiar conocimientos científicos y resultados de investigaciones, o para actuar como grupos de presión, hasta la Cámara de Comercio Internacional que tanto ha facilitado el trabajo de exportadores e importadores—protagonistas al fin del comercio mundial— a través de sus INCOTERMS y sus Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios<sup>38</sup>, existe una enorme proliferación de organismos internacionales no gubernamentales de variada índole<sup>39</sup>. Se trata, normalmente, de organismos foro que, en casos como el de la CCI ven completada su acción respaldando normas internacionales como las mencionadas.

Dentro de las organizaciones de ámbito casi universal y de carácter intergubernamental han tomado nuevo interés con la crisis económica internacional y con la búsqueda del Nuevo Orden Económico Internacional las instituciones financieras como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo, que tras el protocolo de Madrid de diciembre de 1976, ha desbordado el marco de referencia geográfico circunscrito a los países del Nuevo Mundo que había tenido desde su fundación en 1959.

Pasando del ámbito universal o casi universal y del ámbito de las organizaciones internacionales de productos básicos a las organizaciones de ámbito regional surge la necesidad inicial de distinguir entre las organizaciones que consagran modelos de cooperación económica sin que ello suponga ningún menoscabo en la soberanía absoluta de los países participantes y las que consagran modelos de integración en las que sí se produce una cesión de competencias y, por tanto, de soberanía, de los países integrados al organismo de integración creado. Bela Balassa<sup>40</sup> centró, en 1961, cuando era profesor ad-

<sup>37</sup> A. SHONFIELD: «The Economic Factor in International Relations»; *International Affairs*, noviembre 1970.

<sup>38</sup> F. GRANELL: *La Exportación y los Mercados Internacionales*, Barcelona, Hispano-Europea, 1979.

<sup>39</sup> *Union of International Organizations: Yearbook of International Organizations* (bi-anual). En él se reseñan numerosísimas ONG.

<sup>40</sup> B. BALASSA: *Towards a Theory of Economic Integration*, *Kyklos*, núm. 1 (1961), y *Teoría de la Integración Económica*, México, UTEHA, 1984.

junto en la Universidad de Yale, una tipología de modelos teóricos de integración económica regional de acuerdo con la cual existen cinco modelos teóricos que, de menor a mayor integración, son los siguientes:

a) Zona de libre comercio, en la cual los países participantes eliminan los aranceles de aduanas entre sí pero guardan sus respectivos aranceles respecto las importaciones procedentes del exterior.

b) Unión aduanera en que, además de la eliminación de aranceles al tráfico intrazonal, se establece un arancel externo único respecto a las importaciones procedentes del exterior.

c) Mercado común en que, además de ambos rasgos existe una libre circulación de factores de producción.

d) Unión económica, que combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de tales políticas.

e) Integración económica total, que presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal social y anticíclica además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones son obligatorias para los estados miembros.

La comunidad internacional actual muestra ejemplos de la mayoría de estos modelos teóricos de integración aunque no siempre se adaptan de forma concreta a la categorización expresada.

Las Comunidades Europeas, la integración regional de mayor relevancia, comprende elementos de mercado común—aunque es sabido que no se ha llegado todavía a la libertad de circulación de factores productivos—<sup>41</sup> pero comprende también elementos de mayor alcance gracias tanto a los tratados iniciales como al proceso de *spill-over* que ha tenido lugar a partir del embrión de actividades iniciales de integración según el modelo neofuncionalista <sup>42</sup>.

D) Por último, y sin que suponga un peldaño más sino, por el contrario, otro sendero de la organización económica internacional,

<sup>41</sup> Consejo de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España: *Libro Blanco sobre el grado actual de integración de la Comunidad Europea y sus implicaciones para España*, Madrid, C. S. C. 1979, y D. BUSTURIA (ed.): *Diccionario terminológico de las Comunidades Europeas*, Madrid, APD, 1982.

<sup>42</sup> E. B. HAAS: *Beyond the Nation-State*, Stanford Univ. Press, 1984.

hay que mencionar todos los tipos de cooperación transnacional protagonizada por actores no gubernamentales.

Los cárteles internacionales han tenido en algún momento mucha importancia en ciertos sectores<sup>43</sup> a pesar de que la legislación contra prácticas restrictivas de la competencia aplicada por diversos países y por organizaciones internacionales en su contra con el afán de restablecer la libre competencia.

Un segundo grupo de prácticas internacionales de carácter transnacional es el referido a la función de financiación internacional verificada a través de consorcios bancarios transnacionales y agrupaciones para actuar en *pool* de bancos de diferentes nacionalidades. Estas prácticas, con el desarrollo del mercado de los eurodólares y eurodivisas en general<sup>44</sup> ha constituido un verdadero alivio ante la insuficiencia del sistema monetario internacional «oficial» para efectuar la labor de reciclaje precisa para evitar el colapso que se hubiera producido como consecuencia de la acumulación de petrodólares en manos de un escaso número de países y las políticas restrictivas que los demás hubieran tenido que adoptar ante la imposibilidad de financiar sus déficit externos. De ahí el interés que su estudio plantea para un conocimiento real de los mecanismos de la economía mundial actual.

Lo mismo debe decirse respecto a las empresas multinacionales que no sólo juegan un papel relevante en la economía mundial actual sino que lo van a seguir jugando en el futuro<sup>45</sup>. Las empresas multinacionales hace relativamente poco que son consideradas actores internacionales, pues aunque el fenómeno de la inversión internacional es conocido desde hace tiempo, las diferencias entre las antiguas inversiones y el movimiento actual de inversiones extranjeras movilizadas, primeramente, por multinacionales son bien palpables<sup>46</sup>. El poder remodelador de las multinacionales sobre las condiciones en que se producen una parte de las transacciones comerciales internacionales y sobre las relaciones de poder en la economía mundial empiezan a estudiarse sólo en el decenio de los setenta teniendo en cuenta la problemática surgida con la lucha por el nuevo orden económico

<sup>43</sup> E. HEXTER: *Cárteles Internacionales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1950.

<sup>44</sup> E. ONTIVEROS: «Mercado de Eurodivisas», en *Cuadernos Económicos de ICE*, número 9, 1979.

<sup>45</sup> R. GILPIN: *Tres modelos de futuro*, artículo reproducido en A. VIÑAS: *Dominación y dependencia en la Economía internacional*, Madrid, Ministerio de Comercio, 1978.

<sup>46</sup> R. NURKSE: «International Investment Today in the Light of Nineteenth Century experience», *Economic Journal*, diciembre 1954.

internacional y la irrupción de los países en desarrollo como interlocutores de las multinacionales<sup>47</sup>.

Entre los grupos de presión internacional que tratan de conseguir que las relaciones internacionales o las reglamentaciones nacionales o internacionales se hagan en relación con los deseos de sus agrupados figuran las organizaciones patronales internacionales y las internacionales sindicales. Las organizaciones patronales han pasado a tener una gran importancia en la Comunidad Europea en razón de la representatividad que se les otorga en ciertos órganos de la Comunidad<sup>48</sup>.

Las internacionales sindicales actuales tienen una serie de puntos comunes con las internacionales socialistas<sup>49</sup> y con las reuniones internacionales de carácter político-sindical<sup>50</sup>, aunque los métodos de negociación transnacional actual y la ideología de amplio espectro de las internacionales sindicales actuales marcan una diferencia palpable con lo anterior<sup>51</sup>.

Otra forma de canalización de opiniones internacionales respecto a una serie de temas relevantes para la organización económica internacional, viene representada por los Grupos de Estudio sobre temas internacionales. En los decenios iniciales de este siglo, movimientos federalistas o fundaciones llevaron a cabo acciones internacionales de importancia y hoy hay que recordar sólo el Club de Roma, la Trilateral y otras similares para constatar su vigencia. El poder de los miembros de la Trilateral ha hecho que algunos la calificaran de «Gobierno del mundo en la sombra»<sup>52</sup>, a pesar de que sus miembros son sólo personas individuales—sobresalientes, eso sí, dentro del mundo de los negocios, la universidad o la política—pero individuales al fin y al cabo.

La opinión pública internacional es también, imposible negarlo, un elemento que debe entrar en el concepto de organización económica

47 F. GRANELL: «La función de las empresas multinacionales en el desarrollo y la internacionalización de la economía», en *Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras: Perspectivas de la Economía Mundial: el comienzo de una nueva era económica*, Barcelona, 1978.

48 E. B. HAAS: *Uniting of Europe political, social and economic forces*, Stanford Univ. Press, 1958, y D. SIDJANSKI y J. MEYNAUD: *L'Europe des Affaires*, Paris, Pavot, 1987.

49 F. W. DEAKIN, H. SHUKMAN y H. T. WILLETS: *A History of World Communism*, London, Weidenfeld & Nicolson, 1975.

50 A. DEL ROSAL: *Los Congresos Obreros Internacionales, siglo XIX (vol. I) y siglo XX (vol. II)*, México, Grijalbo, 1958 y 1963.

51 J. L. MARTÍN: «Empresas Multinacionales versus Sindicatos multinacionales», en *Enciclopedia de Mercadotécnica (Internacional)*, Barcelona, Ed. Nauta, 1979.

52 J. ESTEPANÍA: *La Trilateral: Internacional del Capitalismo*, Madrid, Akal, 1979.

## ORGANIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

internacional. En un enfoque sociológico de las relaciones internacionales es imposible olvidar su existencia<sup>53</sup>, si bien es cierto que dicha opinión puede ser manipulable con los medios de que dispone hoy la sociedad internacional. Es ciertamente difícil comprender cuáles son los elementos que integran esta opinión pública internacional. Elementos culturales, intelectuales históricos y otros forman, indudablemente, parte de este conglomerado.

---

<sup>53</sup> M. MERLE: *Sociología de las Relaciones...*, op. cit., y A. TRUOT: *La Sociedad Internacional*, op. cit., caps. III y IV.

