

EL DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO: ¿MITO O REALIDAD? *

PROSPER WEIL

Profesor de la Facultad de Derecho y
Ciencias Económicas de la Universi-
dad de París

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Un derecho aparentemente original*. III. *El factor económico ¿fuente irreductible de especificidad jurídica?* 1. *La tesis*. 2. *Las dudas*. IV. *Derecho internacional económico y derecho internacional general*. 1. *La naturaleza del derecho internacional económico*. 2. *El derecho internacional económico, ¿disciplina autónoma o simple comodidad de lenguaje?*

I. INTRODUCCIÓN

Toda reflexión sobre el derecho internacional económico debe partir de una doble comprobación.

La primera, demasiado conocida para insistir demasiado, es la extensión del derecho internacional al campo de la cooperación económica internacional: el derecho internacional no es ya simplemente un “derecho de ‘coexistencia’ entre Estados, limitado a sus relaciones; se ha convertido en un derecho finalista, en un marco necesario a la política económica de desarrollo y de aprovechamiento. Una parte muy importante del derecho internacional está constituida, hoy en día, por lo que se denomina el derecho internacional económico y técnico, que ha vuelto a tomar ímpetu recientemente, después del impulso inicial que conoció a fines de la Segunda Guerra Mundial . . .”¹ *New dimensions, Expanding scope, New fields*: son algunas de las expresiones entresacadas de los trabajos del profesor Friedmann —podríamos encontrar otras tantas en varios autores— para describir ese desbordamiento del derecho internacional de sus fronteras tradicionales.²

* Trabajo que forma parte del vol. *Aspects du Droit International Économique (Élaboration-contrôle-sanction)*, Colloque d'Orléans de la Société Française pour le Droit International, París, Ed. A. Pedone, 1972.

¹ Colliard, prólogo de la serie “Droit international économique” de la colección U publicada por Armand Colin, París.

² Friedmann, *The Changing Structure of International Law*, Londres, 1964. Un ejemplo reciente permitirá medir la amplitud de esta extensión del derecho internacional: la compatibilidad de las medidas de salvaguardia tomadas por Francia

Esta primera comprobación se acompaña de una segunda: esos nuevos sectores del derecho internacional utilizan técnicas y conceptos diferentes de los del derecho internacional clásico; no se respira completamente el mismo aire entre éste y aquéllos. Para marcar esta originalidad se habla por ello de *International Economic Law*,³ de *Internationales Wirtschaftsrecht*,⁴ de *derecho internacional económico* o de *derecho económico internacional*:⁵ recientemente la expresión ha llegado a recibir consagración judicial digna de ser resaltada.⁶ Después de la publicación de una colección especialmente consagrada al derecho internacional económico,⁷ la elección del tema del coloquio del que este trabajo forma parte, si aún fuera necesario, habla por sí sola del interés que en Francia se manifiesta hacia estos problemas.

Más allá de estas comprobaciones comienza la incertidumbre. Incertidumbre, en primer término, acerca de la explicación del fenómeno: si el derecho internacional económico fuerza y transforma las técnicas jurídicas que utiliza, si se mueve en un clima tan particular, ¿se debe ello a su carácter económico o a otro tipo de factor que falta determinar? Incertidumbre también sobre el significado y el alcance del fenómeno, en otros términos, sobre las relaciones que va a tener con el derecho internacional clásico

como resultado de la crisis de mayo-junio de 1968 con sus obligaciones internacionales fue examinada respecto al Mercado Común Europeo, al GATT, al Fondo Monetario Internacional y a la OSCD. (Cfr., al respecto el "Annuaire Français de Droit International", 1968, pp. 569 y ss.). Para un estudio detallado del paso de un régimen de soberanía estatal a un sistema de cooperación internacional en materia monetaria, *vid.*, Carreau, *Souveraineté et coopération monétaire internationale*, París, 1970.

³ Cfr., particularmente Swarzenberger *The Province and Standards of International Economic Law*, "International and Comparative Law Quarterly", 1948, pp. 402 y ss.; *The Frontiers of International Law*, Londres, 1962, pp. 224 y ss.; *The Principle and Standards of International Economic Law*, "Recueil des Cours de l'Académie de Droit International, 1968-1, t. 117, pp. 5 y ss.

⁴ Cfr., especialmente Erler, *Grund-probleme des internationalen Wirtschaftsrecht*, Gotinga, 1956; Langen, *Studien zum internationalen Wirtschaftsrecht Völkerrechts, Wirtschaftsrecht*, por Erler, pp. 862 y ss.

⁵ Cfr., particularmente Reuter, *Le droit économique international*, "Cours Institut des Hautes Études Internationales", Ginebra, 1952-53; Vellas, *Droit International économique et social*, t. 1, París, 1965; Vellas, *Caractères et technique du droit international public économique*, "Cours Institut des Hautes Études Internationales", Ginebra, 1967-1968; Blagojevic, *Quelques caractéristiques du droit économique international actuel*, "Revue internationale de droit comparé", 1969, pp. 273 y ss. Tendremos ocasión de volver a discutir a propósito del matiz que separa las expresiones de derecho internacional económico y de derecho económico internacional.

⁶ Opinión individual del juez Gros en el asunto de la Barcelona Traction, Light and Power Company, Ltd, CIJ, "Recueil", 1970, p. 279.

⁷ Se trata de la serie "Droit international économique"..

ese nuevo derecho internacional económico: ¿simple capítulo del derecho internacional, rama particular de este último, o disciplina autónoma? Las interrogantes —según vemos— no faltan, pues la comprobación algo basta, tosca, de cierta originalidad del derecho internacional en materia económica, lleva indefectiblemente a planteárnoslas.

El plan del presente trabajo está trazado de antemano. Después de repasar algunas de las principales características técnicas que se le reconocen al derecho internacional económico, se abandonará la tierra firme de las comprobaciones para interrogarse sobre la explicación de esas particularidades: ¿Es verdad que el factor económico constituye, como se cree a menudo, una fuente irreductible de especificidad jurídica? Podremos así aventurarnos a abordar frontalmente el problema de la naturaleza exacta del derecho internacional económico, y preguntarnos cuáles son sus relaciones con el derecho internacional general: derecho aparentemente original, ¿el derecho internacional económico constituye un derecho realmente específico, una disciplina verdaderamente autónoma?

II. UN DERECHO APARENTEMENTE ORIGINAL

Más sensibles a las técnicas que a las finalidades —¿no estaría mejor situado el derecho en el plano de los medios y no en el de los fines?—, los juristas ven esencialmente en el derecho internacional económico un campo en que las técnicas jurídicas clásicas se ven alteradas y hasta cuestionadas en sus principios mismos.

El derecho internacional económico, se insiste mucho en subrayarlo, es un derecho realista: el realismo, es en efecto la palabra clave, la pasión —podríamos decir— de esta nueva disciplina. Así como en oponerlo, ese derecho realista, adaptable y moldeable a los hechos, al derecho tradicional, demasiado intelectualizado, demasiado abstracto, demasiado sofisticado, en una palabra, para adaptarse a los fenómenos económicos. De esas técnicas realistas abundan aparentemente los ejemplos y nos podríamos contentar aquí con algunos de ellos tomados del caudal de los que se nos ocurren.

1. La preocupación por los hechos se refleja en la extraordinaria maraña de consultas que caracterizan al derecho internacional económico en todos sus niveles. Ya se trate de la elaboración de las reglas de derecho, de su adaptación o de los procedimientos de solución de controversias, el método empleado recurre casi siempre

a lo que se ha llamado la “inteligencia” (*Schachter*), es decir la información fáctica. Los actos propiamente jurídicos se fundan en un flujo de informaciones sobre los datos económicos de los problemas y están perdidos entre un conjunto de opiniones, de *surveys*, de informes. La consulta se convierte así en la técnica esencial tanto para el establecimiento de la norma como para la solución de los conflictos: los ejemplos del GATT y de la CDE son particularmente conocidos a este respecto.⁸

2. El principio de la igualdad de los Estados, sobre el que descansan tantas instituciones del derecho internacional clásico, ¿revelase inadaptado a las relaciones económicas internacionales? No hay problema. El derecho internacional económico lo sacrificará en beneficio de una visión que refleje con más fidelidad los fenómenos de poder, es decir, las situaciones de hecho. Los fuertes ven el reconocimiento de sus privilegios: así, el sistema de la ponderación reemplaza, en muchas organizaciones internacionales de carácter económico, el viejo principio de “cada Estado igual a un voto”. Pero los débiles ven por su parte la atribución de favores en su beneficio: pensemos, por ejemplo, en las preferencias que se tiende a que se otorguen a los países en vías de desarrollo y a las preferencias aun más preferenciales, si se nos permite expresarnos de esa manera, que buscan actualmente que se les reconozcan a los menos desarrollados por parte de los más desarrollados. Si agregamos a esto la tendencia a un reagrupamiento de los Estados, según su situación económica real, respecto del problema tratado (repartición de los Estados en grupos distintos según se trate exclusiva o esencialmente de productores o consumidores, de exportadores o importadores, por los acuerdos internacionales sobre las materias primas; repartición de los Estados en grupos dentro del marco de la UNCTAD), se podrá comprender de qué manera, bajo la apariencia o el pretexto del realismo, el derecho internacional llega a modular sus reglas según la situación de cada uno.

3. Tocamos así al fondo de la cuestión referente a la profunda alteración que el derecho internacional económico hace sufrir a la técnica clásica de la norma jurídica.

La norma tradicional es por su naturaleza misma “generalizada”; so pena de llegar a ser una regla diferente para cada situación concreta, está condenada a borrar las particularidades individuales para situarse en un nivel mínimo de abstracción y de generalidad.

⁸Cfr., Convención que instituye la O. C. D. E., art. 3: “... los miembros convienen en ... consultarse de una manera constante.”

La norma de derecho económico, en cambio, aspira a ser “individualizadora”, con el fin de adaptarse siempre al hecho, a lo concreto.

La norma de derecho tradicional tiene perfiles definidos, es toda rigor y precisión; la norma de derecho económico tiene contornos indefinidos, es toda flexibilidad y ondulación: es que ésta busca, ante todo, la seguridad, en tanto que aquélla aspira a abarcar la realidad en todos sus matices, sus salientes y sus contornos. Se trata en este caso de una verdadera constante de la norma económica internacional que se verifica en el triple plano de su elaboración, de su contenido y de su sanción.

A) En la fase de su elaboración, la norma de derecho internacional económico escapa en mucho al formalismo clásico y goza de una extraña libertad. Una de las organizaciones internacionales más eficaces —el GATT— nació prácticamente sin texto; el GATT constituye además esencialmente un marco en el cual se pueden trabar negociaciones con el fin de abatir los derechos de aduana y reducir los demás obstáculos al comercio; posteriormente los resultados de esas negociaciones son plasmadas en un instrumento jurídico. Simples declaraciones de intención de aceptación, de aprobación o de ratificación son, a veces, asimiladas (en los acuerdos sobre ciertas materias primas, particularmente) a actos jurídicos. Las negociaciones pueden convertirse en la fuente de nuevas obligaciones, de tal manera que la distinción entre consulta y reglamentación desaparece.

B) En tanto que el derecho internacional clásico aspira, como todo sistema jurídico —bien que no lo logre siempre—, a enunciar normas precisas y estables, la regla de derecho internacional económico está caracterizada por una enorme maleabilidad, no sólo en su contenido inmediato sino en su tenor futuro: a tal grado de poder hablar fácilmente de una norma no coercitiva.

a) Desde su promulgación, el carácter normativo de la regla de derecho económico está comprometido por un doble factor de flexibilidad.

Por una parte, en efecto, la directiva y la recomendación van adquiriendo cada vez más amplitud en detrimento de la decisión. Aquéllas son redactadas ex profeso de manera suficientemente imprecisa para no chocar de frente con la complejidad y la movilidad de la coyuntura económica. Es así como el informe transmitido en 1969 por la OCDE a la UNCTAD prevé *expressis verbis* que el otorgamiento de preferencias a los países en vías de desarrollo por los países industrializados no constituye un “compromiso co-

activo".⁹ Sin duda, los Estados que tienen interés en que se enuncien reglas coercitivas tratan a veces de obtener la inserción de disposiciones menos anodinas;¹⁰ de la misma manera se intenta a veces instaurar un inicio de ejecución, particularmente planteando la exigencia de informar a un órgano internacional de las medidas tomadas como consecuencia de la recomendación. Tales paliativos ponen aún más en evidencia el carácter poco constrictivo de dichas "normas de derecho".

Además, y a pesar de que estamos en presencia no de simples recomendaciones sino de actos formalmente normativos, como los tratados internacionales, las obligaciones previstas son a menudo muy imprecisas y se reducen a vagas obligaciones de comportamiento, estas mismas mal definidas y a veces dejadas a la discreción de los Estados a los que incumben. Los Estados se comprometen, por ejemplo, a "examinar con simpatía", a "notificar, en la medida que sea posible", a tomar "todas las medidas útiles con el fin de...", a obrar "tan rápidamente como sea factible", en aplicar una medida "si consideran que su situación económica y financiera y la situación del sector correspondiente se los permite".¹¹ Al lado de esos compromisos prácticamente potestativos, por imprecisos y subordinados a una apreciación discrecional de los Estados que los tomán, cuántas reglas puramente declarativas, y que no tienen nada de verdaderamente normativo, por las que

⁹ Informe de la O. C. D. E., C (69), 142, p. 6 (Cfr., "Annuaire français de droit international", 1969, p. 635).

¹⁰ Así sucedió en las dos sesiones de la CONUCOD. En la segunda sesión, varios países "ricos" hicieron constar sus reservas a la recomendación del 1%, lo que puede dar a pensar que si no le atribuyen un valor normativo, cuando menos que la toman en serio (cfr., G. de Lacharrière, *La Conférence de New Delhi sur le commerce et le développement*, "Afrique contemporaine", 1968, núm. 38-39, p. 3). La resolución del 24 de octubre de 1970, intitulada "Estrategia internacional del desarrollo para el segundo decenio de las Naciones Unidas para el desarrollo" contiene expresiones que podrían dar a pensar en un compromiso preciso de los Estados ("Los gobiernos... se comprometen individualmente... Suscriben los fines y los objetivos del decenio y deciden tomar las medidas deseadas para inscribir las en los hechos": párrafo 12); sobre esta Resolución, vid., Virally, *La deuxième décennie des Nations Unies pour le développement — Essai d'interprétation para-juridique*, "Annuaire français de droit international", 1970.

¹¹ Vid., entre otros, muchos ejemplos: Convención de la A. E. L. E. (o E. F. T. A.), art. 3-4, 5-3, 5-4, 9; GATT, art. VII-1, VIII-2, XIII-2o., XXIII-1c. A veces aun la norma está redactada en pospretérito, lo que le quita todo carácter obligatorio (por ejemplo, el artículo 2-c del Código sobre liberación de movimientos de capitales de la O. C. D. E.: "Los miembros deberían, en la medida que lo permita la situación de su balanza de pagos y el estado de sus reservas monetarias, otorgar las autorizaciones requeridas para...").

los Estados se limitan a “reconocer” que ciertas medidas son deseables y “deberían” por lo tanto ser adoptadas y ejecutadas.¹²

A lo que conviene añadir, por supuesto, la práctica cuasi general de las cláusulas de salvaguardia y de derogación que —podemos anotarlo como comentario— disminuye aún más el carácter general de la regla de derecho;¹³ el sistema del GATT, particularmente, permite una norma tan llena de excepciones y derogaciones que hoy en día pueden coexistir múltiples regímenes preferenciales con el principio de la no discriminación. Las cláusulas de salvaguardia y de derogación están además redactadas, en lo general, de manera tan vaga que dejan la puerta abierta a una verdadera destrucción de la regla principal. Y ¿qué decir finalmente de esas obligaciones cuya ejecución está condicionada por nociones económicas, a su vez, muy difíciles de ser traducidas en una definición rigurosa? El asunto relativo a los derechos de los súbditos de los Estados Unidos en Marruecos mostró las incertidumbres que acompañan a la noción de “valor en aduana”: ¿Es el valor en el mercado local o el valor en el mercado original? La respuesta depende, como lo demostró el profesor Reuter en su alegato, de la coyuntura económica: los dos valores coinciden en periodo de mercado libre y competitivo, pero divergen en la hipótesis contraria. Se podrían citar otros muchos ejemplos. ¿Qué precisión pueden tener normas que se refieren a nociones económicas tan escapadizas e inaccesibles como la “desviación de comercio”, la “cadencia razonable de expansión de los intercambios”, los “beneficios o ganancias esperados de la eliminación de los derechos de aduana”, el “aumento sensible del desempleo en un sector particular . . . provocado por una disminución apreciable de la demanda interior de un derecho aduanal”, el “desequilibrio profundo y general en el comercio y los pagos internacionales”, etcétera?¹⁴

b) Existe imprecisión en el contenido inmediato de la regla económica, sin duda alguna, pero también maleabilidad en el tiempo: nos encontramos verdaderamente en presencia de una regla de derecho huidiza. Como se ha dicho existe una “antinomía entre la exigencia de estabilidad de las nociones jurídicas y el dina-

¹² Cfr., Convención de la A. E. L. E. (o EFTA), art. 16-1 (“Los Estados reconocen que no deberían aplicarse . . . restricciones . . .”), 22-1 (. . . “reconocen que sus políticas en materia de agricultura tienden a . . .”); etcétera.

¹³ Cfr., el estudio de la señora Manin, *A propos des clauses de sauvegarde*, “Revue trimestrielle de droit européen”, 1970, pp. 1 y ss.

¹⁴ Vid., Convención de la A. E. L. E., arts. 5, 10-3, 13-2, 20-1; GATT, art. xiv-1, etcétera. El Tratado de Roma contiene multitud de reglas vinculadas a nociones económicas difíciles de definir (tasas de efecto equivalente, medidas que afectan el comercio entre los Estados miembros, etcétera).

mismo de los hechos económicos".¹⁵ Esta ductibilidad aparece desde un doble punto de vista.

En primer término, porque las fluctuaciones inherentes a la vida económica son demasiado rápidas y amplias para permitir a la norma durar mucho tiempo; una longevidad demasiado considerable de la norma implicaría un divorcio con la realidad económica. De allí que aun los acuerdos de corta duración contengan cláusulas de renegociación al término de algunos años. De allí también que procedimientos de reforma o enmienda muy flexibles permitan de cierta manera la puesta al día periódica del acuerdo.¹⁶ Esos procedimientos de adaptación continua constituyen, sin duda, uno de los aspectos más sobresalientes del derecho internacional económico. Esta precariedad de la norma del derecho internacional económico compromete el principio del *pacta sunt servanda*, puesto que permite a cada parte en un tratado o en un contrato cuestionar en todo momento los compromisos asumidos fundándose simplemente en la cláusula *rebus sic stantibus*, considerada como siempre aplicable.¹⁷

En segundo lugar, porque los conceptos utilizados cambian de sentido y de impacto con la evolución de los datos económicos. En el asunto de los derechos de los súbditos norteamericanos en Marruecos, por ejemplo, el principio de la libertad económica de Marruecos tenía un alcance muy diferente cuando se dictaron las medidas litigiosas de control de cambios, después de la Segunda Guerra Mundial; el profesor Kopelmanas ha sugerido que, en ese nuevo contexto, la Corte habría tenido que desprenderse de una concepción rígida para adaptar ese principio a la evolución económica y afirmar en consecuencia la regularidad de las medidas después de la guerra: "la modificación de las ideas y de las prácticas económicas ha sido tal que, por la fuerza de las cosas, los conceptos jurídicos que se aplican al fenómeno económico en cuestión sufren una adaptación en los hechos, aunque no hayan

¹⁵ Kovar, *Le règlement des différends économiques inter-étatiques dans les Organisations internationales*, "Cours Institut des Hautes Études-Internationales", Ginebra, 1969-70, p. 8.

¹⁶ *Vid.*, por ejemplo, la Convención de la A. E. L. E., art. 57 ("El Consejo reexamina periódicamente las disposiciones del presente artículo y puede decidir su enmienda"); part. 15-3 ("En función de la experiencia adquirida, el Consejo examina... si las disposiciones adicionales o diferentes son necesarias...").

¹⁷ *Cfr.*, las recientes declaraciones del presidente argelino Boumedienne: "La situación evoluciona, y la cooperación debe ir pareja a dicha evolución... En 1965 aceptamos estructuras que correspondían a nuestra situación, pero hoy esas estructuras están superadas" (*Le Monde*, París, 2 de marzo de 1971).

sido objeto de un procedimiento de enmienda o reforma en las formas requeridas”.¹⁸

4. Si la norma de derecho económico es huidiza, su sanción es igualmente fugaz. Más que sobre la sanción propiamente dicha, el derecho internacional económico cuenta sobre la presión psicológica y económica: “la sanción del mundo de los negocios, lo ha dicho el profesor Reuter, es la misma que la de la Iglesia: puede pronunciar una exclusión, un boicot cuyos efectos son temibles.”¹⁹ Esto es verdad en muchos organismos internacionales: ¿se arriesgaría un Estado a violar una recomendación del Fondo Monetario Internacional exponiéndose al riesgo de verse privado de su concurso? La verdadera sanción de la regla económica reside, pues —como lo ha subrayado el profesor Friedmann—, en la no participación.²⁰ Nos podemos preguntar, por lo tanto, si existe una verdadera diferencia a este respecto entre la simple recomendación y la decisión propiamente dicha: una recomendación ejecutada bajo la presión psicológica y económica no está, después de todo, tan alejada de una verdadera decisión. De una manera general, las sanciones se diluyen en un proceso de consulta. Así sucede particularmente con el famoso artículo xxiii del GATT que permite llegar, dentro del marco de las consultas que establece, a la suspensión, respecto al Estado infractor, de obligaciones o concesiones provechosas para él derivadas del Acuerdo.²¹

Pero es en su actitud respecto al arreglo judicial donde la originalidad del derecho internacional económico aparece más claramente.

A) No hay necesidad de insistir en el valor casi místico que el derecho internacional clásico otorga al arreglo judicial de las controversias internacionales: si admite otros modos de solución, no es sino a título de suplencia y en substitución de un arreglo judicial considerado con pesar como imposible dentro de ciertas circunstancias. Pasando del derecho internacional general al derecho internacional económico, los valores bruscamente se invierten: la solución judicial deja de ser el ideal al que se aspira para conver-

¹⁸ Kopelmanas, *La notion de liberté économique devant la justice internationale*, “Journal de droit international”, París, 1954, pp. 64 y ss., nota de la p. 84.

¹⁹ Reuter, *op. cit.*, p. 26.

²⁰ Friedmann, *op. cit.*, pp. 88 y ss.

²¹ Para un interesante ejemplo del carácter matizado de las sanciones en materia de derecho internacional económico, ver el asunto del conflicto del café entre Brasil y los Estados Unidos, en “Annuaire français de droit international”, 1969, pp. 620-621.

tirse en el espantajo del que se huye.²² Manley Hudson lo decía ya: “parece una convicción general el que el arreglo judicial no sea la mejor manera de resolver los conflictos de carácter económico”.²³ De esta alergia al juez existen diversas razones: vamos a comentar las dos principales.

a) La primera tiene referencia con la inadecuación fundamental e intrínseca de la solución judicial a las controversias de naturaleza económica. Suele invocarse a este respecto la incapacidad del juez con una formación jurídica a manejar con suficiente competencia y flexibilidad los datos económicos tan complejos y variables. Se pretende “evitar el recurso a un órgano judicial cuya técnica y procedimientos legales parecen demasiado automáticos, demasiado rígidos para conflictos variables y matizados como lo son los conflictos económicos”.²⁴ Se teme que el recurso a órganos judiciales tenga por efecto “cristalizar en forma prematura el derecho en una fase determinada de su evolución”.²⁵ Se quiere evitar un procedimiento rígido y formalista que deja a un vencido y a un vencedor: a una sentencia que dirime el debate dando razón a uno y culpando al otro, se prefieren en materia económica soluciones de ajuste y de compromiso para las cuales el juez está mal preparado.²⁶ Se piensa que el formalismo de la solución judicial es fuente de lentitud, en tanto que las controversias económicas deben ser resueltas rápidamente. No deja de tener interés recordar aquí la controversia que se planteó hace algunos años en el seno del Consejo Internacional del Trigo.²⁷ La Gran Bretaña, que había solicitado la inclusión en la convención respectiva, con motivo de una renovación, de una cláusula que prevenía el recurso al arbitraje, vio la oposición de los Estados Unidos y su pronunciamiento en favor del mantenimiento de la competencia del Consejo. Estados Unidos hizo valer particularmente que un órgano exterior era inepto, inadecuado, para resolver problemas económicos complejos, y que convenía conservar técnicas flexibles y empíricas que permitían llegar a soluciones de transacción:

²² Vid. Colliard, *Le règlement des différends dans les Organisation inter-gouvernementales de caractère non politique*, “Mélanges Basdevant”, París, 1960, pp. 152 y ss; Kovar, *op. cit.*

²³ Citado por Kovar, *op. cit.*, p. 27

²⁴ Fisher, *Le mode de règlement des différends adopté par l'accord international sur le blé*, “Annuaire français de droit international”, 1955, p. 208.

²⁵ Jénks, citado por Vellas, *op. cit.*, p. 55.

²⁶ El asunto de las zonas francas proporciona un buen ejemplo.

²⁷ Vid., Fischer, *op. cit.*; *cfr.*, Metzger, *Settlement of International Disputes by Judicial Methods*, “American Journal of International Law”, 1954, pp. 408 y ss.

La principal preocupación de una disposición refiriéndose al arreglo de los litigios, declaró el delegado norteamericano, deberá ser siempre una conciliación de los intereses, un profundo examen de las posiciones respectivas y el ajuste de las controversias de manera que el Acuerdo pueda aplicarse a satisfacción general de todas las partes contratantes.²⁸

La inadaptación de los mecanismos judiciales, se sostiene a menudo, ha sido demostrada, por otra parte, en la práctica: en los raros casos en que las controversias económicas han sido sometidas a un juez, ¿no se ha manifestado éste incapaz de resolverlas de manera satisfactoria? El juez parece otorgar demasiada importancia a la precisión y a la seguridad jurídica tratando, por una especie de deformación profesional, de dar una definición clara y definitiva de cada noción: ahora bien, se corre el riesgo de empobrecer el dinamismo inherente a conceptos económicos ricos en potencialidades: ese peligro ha sido especialmente puesto de relieve por el profesor Reuter.²⁹

La jurisprudencia de la Corte de La Haya nos proporciona varias ilustraciones de la dificultad del oficio de juez en materia económica. En el asunto Oscar Chinn, por ejemplo, la Corte Permanente se negó a llevar a cabo un examen profundo de la vida económica del Congo Belga y prefirió atenerse a la noción puramente jurídica de monopolio de derecho sin detenerse en la existencia, difícilmente discutible en ese caso, de un monopolio de hecho.³⁰ En el asunto ya citado de los derechos de los ciudadanos norteamericanos en Marruecos, la Corte Internacional evitó igualmente entrar en el análisis de diversos problemas económicos en causa para atenerse a un razonamiento puramente jurídico.³¹ Y todavía muy recientemente, en la sentencia dictada en el asunto

²⁸ Metzger, *op. cit.*, p. 413.

²⁹ Reuter, *op. cit.*, pp. 4-5; *Quelques réflexions sur le vocabulaire du droit international*, "Mélanges Trotabas", 1970, pp. 423 y ss., nota pp. 427-428.

³⁰ Ver las observaciones de Kopelmanas, *op. cit.*, pp. 90 y ss.

³¹ Ver Kopelmanas, *op. cit.*, p. 88. La Corte de Justicia de las Comunidades europeas procede igualmente en ciertos casos a un "empobrecimiento" de las nociones económicas. Así para la noción de empresas, la Corte estima que, si la realidad económica tiene "un carácter multiforme y cambiante", es necesario "emplear criterios claros y objetivos aplicables a una generalidad de casos que presenten ciertas características fundamentales comunes"; por eso decide desatender los aspectos puramente económicos de la empresa y apegarse a un elemento seguro y preciso, la personalidad jurídica: "una actividad económica no podría ser considerada como formando una unidad en el plano jurídico cuando los efectos jurídicos de esta actividad deben estar unidos a diversos sujetos de derecho distintos, por separado". (Sentencia 17 y 20-62, "Recueil", t. VIII, pp. 644 y ss.)

de la Barcelona Traction, la Corte prefirió, para el otorgamiento de la protección diplomática de las inversiones, el criterio jurídico de la nacionalidad de la sociedad más que el criterio económico de la vinculación de la inversión a la economía del país reclamante. Como lo dice Kopelmanas, “la Corte no se siente, según parece, a sus anchas cuando las circunstancias de un asunto la obligan a descender de las cimas puras del derecho para profundizar en las realidades de la vida económica.”³²

b) Fuera de esta incapacidad del juez para resolver los litigios económicos, la reticencia del derecho internacional económico ante la solución judicial explica igualmente por las particularidades que ofrece la noción de controversia en materia económica.³³ Por una parte, en efecto, la interpenetración que existe aquí entre las técnicas de negociación y las de solución de conflictos hace difícil en muchos casos la delimitación misma del conflicto: si el conflicto conduce a la negociación, resulta igualmente que la negociación sea la ocasión de hacer aparecer una controversia. La noción de controversia no está, por otra parte, ligada siempre, en materia económica, a un conflicto o a una diferencia de carácter jurídico. El artículo xxiii del GATT, por ejemplo, se refiere a las demandas presentadas contra la anulación de una ventaja aunque esta anulación no implique ninguna ilegalidad. La distinción del derecho y del interés —a la que la decisión judicial sobre la Barcelona Traction acaba de dar la importancia que se conoce— parece además esfumarse aquí: la controversia puede girar en torno a las “ventajas”, a la “ganancia”, en pocas palabras, alrededor de intereses simple y llanamente.

B) Queda ahora por saber qué modos de solución de conflictos escoge el derecho internacional económico en lugar de la instancia arbitral o judicial. El Comité Económico de la Sociedad de Naciones se había preocupado ya de este problema y había sugerido el establecimiento de una lista de catorce expertos o peritos de la cual se pudiese echar mano en las diversas ocasiones.³⁴ Pero es sobre todo dentro del marco de las organizaciones internacionales creadas después del fin de la guerra cuando los procedimientos específicos se desarrollaron. Dichos procedimientos presentan varios rasgos originales.

El primero es la importancia fundamental otorgada a la negociación directa entre las partes, es decir, en la práctica, al com-

³² *Ibidem*, p. 85.

³³ *Vid.*, Kovar, *op. cit.*, pp. 9 y ss.

³⁴ Sobre este punto, *cfr.*, Kovar, *op. cit.*, pp. 30 y 37.

promiso. Encontramos aquí la técnica ya citada de las consultas: en el solo marco del GATT podemos encontrar treinta procedimientos de consultas vinculados a la solución de controversias. Un estudio muy profundo de esta técnica fue llevado a cabo por Kovar y no es necesario insistir al respecto.³⁵

Es menester subrayar, por otra parte, lo que se podría llamar la interiorización del procedimiento de solución: es al interior mismo del marco de la organización donde se trata de buscar una solución, sin que se recurra a un tercero —juez o árbitro. Las fórmulas concretas son muy variadas. En ciertos casos, es un órgano del propio organismo el que está destinado a intervenir, ya sea para dirigir recomendaciones a las partes (CDE, AELE), ya sea para tomar una decisión definitiva de la que podemos preguntarnos si conserva el carácter administrativo o adquiere un carácter judicial: tal es el caso, particularmente en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Mundial,³⁶ así como en el seno del Consejo Internacional del Trigo. En otros casos, se recurre a órganos técnicos del tipo de los “panels” del GATT, cuyo papel es sobre todo la instrucción del asunto con el fin de permitir a la organización que tome sus recomendaciones o a las partes el librase a las negociaciones.

Los paliativos a la alergia al juez son, como se puede verificar, muy variados. Ante este desorden aparente, algunos han llegado a pensar como sugerencia la institución de una especie de magistratura económica internacional, la que paliaría los inconvenientes de la técnica judicial ofreciendo al mismo tiempo las mismas ventajas.³⁷

Tales son algunos de los elementos de ese clima tan particular en el que está inmerso el derecho internacional económico. Como se ve, éste no está dispuesto a pagar el precio que el derecho tradicional acepta por ese bien esencial que se espera de él, es decir, la seguridad: el formalismo en la elaboración de la norma ha sido arrojado por la borda, la precisión y la estabilidad de la regla de derecho han sido dejados a la orilla del camino, la sanción judicial ya no acompaña a la regla como su sombra. Todo aquello a lo que está acostumbrado el jurista y a lo que le tiene apego desapa-

³⁵ *Ibidem*, pp. 39 y ss.

³⁶ Sobre el poder de las organizaciones financieras internacionales de llevar a cabo ellas mismas la interpretación de sus estatutos, ver particularmente Mann, *The 'Interpretation' of the Constitution of International Financial Organizations*, “British Yearbook of International Law”, 1968-69, pp. 1 y ss.

³⁷ Sobre las diversas proposiciones hechas en este sentido, *vid.*, Fischer, *op. cit.*, p. 209, nota 12; Kopelmanas, *op. cit.*, pp. 102 y ss.

rece para dar lugar en nombre del sacrosanto realismo, a lo impreciso, a lo indefinible, a lo huidizo. Derecho del realismo fluctuante, el derecho internacional económico exalta la espontaneidad y prefiere el contorno difuso a la categorización rigurosa. ¿Qué tiene de sorprendente que, ante esas técnicas desconcertantes de un derecho no conceptual y no coactivo, desjuridizado y desjurisdiccionalizado, el jurista tradicional se sienta un poco perdido y confuso?

III. EL FACTOR ECONÓMICO, ¿FUENTE IRREDUCTIBLE DE ESPECIFICIDAD JURÍDICA?

Nos vemos así llevados a la necesidad de interrogarnos sobre las razones de ese particularismo. Una explicación aparece inmediatamente ante el espíritu: es por el hecho de ser económico que el derecho internacional económico presenta las características técnicas que hemos visto, es el hecho de tener un objeto económico la causa fundamental de su originalidad. Ampliamente mayoritaria actualmente esta tesis, por convincente y seductora que parezca, debe ser, sin embargo, recibida con reservas.

1. La tesis.

A) Antes de examinar por cuáles motivos el encuentro con la economía deba alterar así la técnica jurídica, es menester destacar que un elemento de peso parece de súbito hacer inclinar la balanza en favor de una concepción que hace del fenómeno económico la razón determinante de las particularidades técnicas del derecho internacional económico: es que en todos los sistemas jurídicos tradicionales parece haber aparecido y constituido un poderoso agente de renovación del derecho.

La demostración de la influencia renovadora de los factores económicos sobre la evolución de los sistemas jurídicos sobrepasaría evidentemente el marco del presente trabajo. Dicha demostración sería particularmente interesante por lo que respecta al derecho de las comunidades europeas: el problema es, sin embargo, muy vasto y hartamente conocido para abordarlo aquí.³⁸ Por ello nos limitaremos a algunas indicaciones relativas a la influencia de los elementos y datos económicos sobre los derechos nacionales.

³⁸ Cfr., particularmente Champaud, *L'apport du droit communautaire au droit économique*, "Cahiers de droit européen", 1970, pp. 557 y ss., y sobre todo pp. 564 y ss.

El reconocimiento de cierta especificidad en las ramas económicas de los diversos derechos nacionales, parece, en efecto, constituir una tendencia casi universal.³⁹ Ahora bien, y es este el punto más interesante, en todas partes las particularidades que atraen la atención son exactamente las mismas que las que han conducido a los especialistas del derecho internacional a evocar el concepto de un derecho internacional económico.

Para atenernos a Francia, es corriente hoy en día hablar de un derecho administrativo económico, profundamente original con respecto al derecho administrativo clásico.⁴⁰ Construido alrededor de la noción de legalidad, éste supone normas preestablecidas,

³⁹ Esta tendencia está particularmente acentuada en Alemania, en donde la noción de *Wirtschaftsrecht* ha adquirido derecho de ciudadanía desde hace mucho tiempo, y en Italia, en donde una revista especializada está consagrada a esos problemas bajo el nombre de "Il Diritto dell'Economia". En Francia, el problema retuvo primeramente la atención de los especialistas de derecho privado, y particularmente de derecho mercantil; desde hace algunos años interesa igualmente a los de derecho público, en particular bajo el ángulo del control jurisdiccional de la acción económica del Estado. Encontramos indicaciones sobre los diversos derechos nacionales, así como una bibliografía al respecto en la obra de Jacquemin y Schrans, *Le droit économique*, colec. Que sais-je?, 1970 (2a. ed., 1974), así como en el de Farjat, *Droit économique*, Coll. Thémis, 1971 (*cfr.*, particularmente el estudio de los caracteres técnicos del derecho económico interno hecho en este último trabajo, pp. 385 y ss.: son exactamente los mismos que los que destacan los internacionalistas para el derecho económico internacional). Es provechoso igualmente remitirnos a los trabajos del coloquio de derecho económico organizado por el Instituto de Derecho Comparado de París en noviembre de 1966 (publicados en la revista "Il Diritto dell'Economia", 1966 y 1967) y a los simposio de Gotinga en mayo de 1970 sobre "La naturaleza y los principios del derecho económico" (*Bregriff und Prinzipien des Wirtschaftsrechts*), "Arbeiten zur Rechtsvergleichung, vol. 51, Francfort, 1971. El informe de Savy sobre *La notion de droit économique en droit français* fue publicado igualmente en "Actualité Juridique: Droit Administratif" (A. J. D. A.), París, 1971, pp. 132 y ss.

⁴⁰ Se puede consultar, entre otros: A. Hauriou, *Le droit administratif de l'atatoire*, "Mélanges Trotabas" 1970, pp. 197 y ss.; Sfez, *L'Administration prospective*, París, Colin, 1970, nota pp. 162 y ss.; Chapal, *Recherches sur la notion et le régime des actes juridiques a caractère prospectif*, "A. J. D. A.", 1968, pp. 323 y ss.; De Laubadere, *Traité élémentaire de droit administratif*, t. III, 1966, pp. 431 y ss.; Farjat, *op. cit.*, pp. 32 y ss.; *La planification comme processus de décision*, "Cahiers de la Fondation notionale des Sciences politiques", núm. 140, 1965; Mazeret, *De quelques problèmes dominants de la planification française*, "A. J. D. A.", 1968 pp. 203 y ss.; Batailler, *Une nouvelle technique d'économie concertée: les quasi-contrats pour l'exécution du plan*, "Revue de sciences financières", 1964, pp. 365 y ss.; Dutheil de la Rochere, *Le régime conventionnel des prix: engagements de stabilité et contrats de programme*, "A. J. D. A.", 1967, pp. 579 y ss.; Tournie, *Les agréments fiscaux*, 1970. Una notable ilustración de las técnicas de derecho económico está proporcionada por el contrato de programa de la 'Electricité de France' firmado el 23 de diciembre de 1970 (*vid.*, Lescuyer, *Le contrat de programme d'Electricité de France* "Chaiers juridiques de l'électricité et du gaz", 1971, doctrina, pp. 31 y ss., reproducido igualmente en "A. J. D. A.", 1971, núm. 4, doctrina, p. 219).

precisas y durables. Su elaboración está sometida a formas rígidas y sus reglas, claramente definidas, están dotadas de una fuerza de coacción que no deja lugar a ninguna flexibilidad, y es al juez a quien corresponde sancionar su aplicación. El derecho administrativo económico, a su vez, es muy diferente. “La razón de ser de la administración económica, se ha escrito, es la transformación del orden existente; el programa reemplaza a la norma”.⁴¹ La norma se convierte en algo escapadizo: en lugar de dictar las conductas, se contenta con enunciar vagas obligaciones de comportamiento: sus destinatarios deben “ejecutarlas de la manera más eficaz”, “obrar del mejor modo para”, etcétera. El carácter coactivo de la regla se reduce: la prescripción y la prohibición imperativas ceden el lugar a la simple “incitación”, que se modela a sí misma en técnicas que tienen la apariencia de la concertación y de la contractualización. Ya no existe la regla elaborada por uno para imponerse a otro, sino acto colectivo, acción-uniión, manifestación de la concertación (en derecho internacional, diríamos: de la cooperación) entre sujetos de derecho cuyas “voluntades convergen en lugar de cruzarse”.⁴²

Esencialmente “prospectiva”,⁴³ la norma de derecho está llamada a adaptarse y modularse según la evolución de la coyuntura económica; ella contiene reservas y escapatorias, hermanas gemelas de las cláusulas de salvaguardia del derecho internacional económico: los compromisos de los contratos de programa, por ejemplo, son tomados “en la medida de lo posible” o “bajo reserva de la incidencia de los factores económicos que escapen al control de la profesión”. Son previstos y puestos en práctica procedimientos de adaptación continua: los contratos de ejecución del plan son celebrados por una duración relativamente breve, la técnica de las “citas” periódicas se convierte en algo corriente, los “indicadores de alerta” y otros medios “preventivos” permiten una revisión frecuente de los acuerdos tomados y de las medidas dictadas: se habla a este respecto de “horizontes móviles” o de “planes modificables”.

La norma deja de ser general e impersonal porque la selectividad sistemática de las incitaciones relega el viejo principio de la igualdad ante el servicio público al museo de los clásicos. Si la norma y el contrato son ejecutados, no es tanto porque sean obligatorios o porque su falta de ejecución traiga aparejada sanción judicial:

⁴¹ Debbasch, *Déclin du contentieux administratif*, D., 1967 “Chron.”, p. 99.

⁴² A. Hauriou, *op. cit.*

⁴³ *Cfr.*, Chapal, *op. cit.*, y Sfez, *op. cit.*

se está de acuerdo, por el contrario, en reconocer un poder ampliamente discrecional a la administración y en admitir que ningún juez podrá sin duda sancionar los cuasi contratos o los contratos de programa; la verdadera sanción habrá de residir, se dice, en la presión social y psicológica, en el peso de la opinión pública, en los riesgos de su publicidad. Algunos llegan a preguntarse si la sanción constituye verdaderamente un elemento de la norma jurídica; el profesor Laubadère, por ejemplo, escribe que “en materia económica, los efectos de atracción provocados por actitudes, incitaciones, pueden ser tan positivos, y a veces más positivos, que aquellos de las prescripciones normativas; no se excluye que en tal materia lo indicativo se acerque a lo prescriptivo y que lo jurídico pueda ser comprendido en un sentido ampliado y nuevo”.⁴⁴

De una manera general es de notar que la materia económica está mal adaptada en su conjunto a lo contencioso: las consultas deben tomar la delantera a las sentencias que deciden, los ajustes deben preceder y llevar la delantera a las confrontaciones del pretorio. El juez administrativo no parece muy a sus anchas frente a los conflictos económicos, porque teme cortar por lo sano, jugar al aprendiz de brujo, hacer apreciaciones sobre problemas de los que entiende mal las causas y los efectos; las nociones que debe aplicar son hasta ahora demasiado plásticas para prestarse a un control contencioso riguroso. Por eso, uno de los problemas mayores del derecho administrativo consiste hoy día en perfeccionar una técnica de control contencioso de la administración económica que permita, más allá del control de la mera legalidad externa, entrar en el meollo de la materia gracias a un verdadero control de los motivos y de los fines.⁴⁵ Algunos llegan hasta el extremo de preguntarse si no existe una especie de ineptitud innata del juez para tratar problemas económicos, no tanto porque el juez estuviese incapacitado intelectualmente para comprender los datos económicos sino debido a que la técnica judicial fuese, en razón de su formalismo y de su rigidez, fundamentalmente inapropiada al carácter fluctuante de la realidad económica: la

⁴⁴ *Op. cit.*, p. 507.

⁴⁵ Sobre ese problema: De Soto, *Recours pour excès de pouvoir et interventionnisme économique*, “Études et Documents du Conseil d’État”, 1952, pp. 64 y ss.; Delmas-Marsalet, *Le contrôle juridictionnel des interventions économiques de l’État*, “Et. et Doc. du Conseil d’État”, 1969, pp. 133 y ss.; H. T. C. de la resolución Société ‘Maison Génestal’ a la sentencia Credit Foncier de France, *La jurisprudencia de las intervenciones económicas del Estado*, “A. J. D. A.”, 1971, núm. 4, doctrina, p. 196.

idea de una magistratura ha sido, según sabemos, propuesta más de una vez.⁴⁶

Elevando el debate, algunos especialistas se preguntan sobre las relaciones de este derecho administrativo nuevo con el derecho administrativo clásico, y con el derecho en general: la norma cede el lugar a la recomendación y a las concertaciones; la contradicción estalla entre el concepto de ley y el de plan; la teoría tradicional del contrato administrativo aparece inadecuada para los contratos fiscales y para los contratos de programa, por el hecho de que particularmente los mecanismos automáticos destinados a enfrentar la posibilidad de surgimiento de nuevos hechos (la imprevisión, y el acto discrecional) ceden el lugar en este caso a mecanismos de información y de adaptación organizados de antemano (la técnica de las "citas", por ejemplo).

El derecho administrativo no es, además, el único que se prolonga así en un derecho económico. El derecho privado también sufre este fenómeno y este aspecto merece igualmente ser subrayado. En 1961 ya, el decano Savatier había consagrado una crónica notable a "La necesidad de la enseñanza de un derecho económico"⁴⁷ que uniese a los elementos de derecho público (servicios públicos económicos, planificación, etcétera), la teoría de la empresa o la de las "ententes", o uniones de empresas. Pero es sobre todo en su estudio consagrado a "El orden público económico"⁴⁸ donde el profesor Savatier dio del derecho económico una descripción que los defensores del derecho internacional económico no negarían ni atacarían seguramente.

Se le pretende móvil, escribía, en lugar de estar descansando en una permanencia humana... la política económica debe continuamente adaptarse a la coyuntura... el orden público económico, es la coyuntura... El orden público económico es el tratamiento que hay que aplicar a un organismo caprichoso, a medida que se van manifestando sus reacciones vitales. Por eso el derecho económico es "plástico" y empírico; traduce mejor una disciplina experimental que una disciplina racional.

⁴⁶ Vid., especialmente Bloch-Laine, *Pour une réforme de l'entreprise*, 1963, pp. 147 y ss.; Jacquemin y Schrans, *op. cit.*, pp. 112 y ss.

⁴⁷ D. 1961, "Chron.", pp. 117 y ss. Vid., igualmente Jeantet, *Aspects du droit économique*, "Études de droit commercial offertes a J. Hamel", 1961, pp. 33 y ss.; Champaud, *Contribution a la définition du droit économique*, D., 1967, "Chron.", pp. 215 y ss.; Jacquemin y Schrans, *op. cit.*, pp. 52 y ss.; Farjat, *op. cit.*, nota pp. 34 y ss.

⁴⁸ D., 1965, "Chron.", pp. 37 y ss. Cfr., Farjat, *L'Ordre public économique*, 1963 y *Droit économique*, *cit.*, *supra*, nota 39.

Para lograr sus fines, emplea una política de persuasión coercible. Todos esos rasgos explican que el derecho económico “guarde dentro del cuerpo de nuestro derecho, algo no solamente original, sino incompletamente integrado. Y conserva además su técnica propia, diferente de la técnica jurídica general”.⁴⁹

B) Nos queda ahora el determinar por qué el fenómeno económico traumatiza a tal grado al derecho, ya sea interno o internacional, público o privado.

Ello obedece a que intervienen aquí dos nociones desconocidas para el derecho tradicional: la de coyuntura y la de prospección. Según el diccionario *Robert* la coyuntura es una “situación que resulta de un encuentro de circunstancias y que es considerada como el punto de partida de una evolución, de una acción”; ahora bien, a esta materia ya en sí misma esencialmente fluctuante, el derecho económico aplica métodos que dependen más de la prospección que de la normatividad: no dicta conductas, trata de someterlas gracias a elementos de previsión que después corrige en el curso de la experiencia. El autor Sfez evoca a este respecto la imagen de “ese general cuyo ejército ha sido dislocado por el choque enemigo, que ha visto destruidos ciertos batallones, que no encuentra a los demás mientras el tiempo está lluvioso y lleno de neblina. Todo mando parece irrisorio. Y el general se transforma en explorador a la búsqueda de lo poco que le queda”.⁵⁰ Nada tiene pues de extraño que la técnica jurídica clásica, hecha de un “movimiento lento e indefinido de normas imperativas y rígidas que se corrigen unas a otras”, no baste ya, y que “para

⁴⁹ Un ejemplo interesante de las dificultades suscitadas por las técnicas del derecho económico es proporcionado por la controversia sobre el alcance jurídico de los acuerdos de Grenelle de mayo de 1968: esos acuerdos que constituyen en realidad las actas de las discusiones, se imponen a los empleadores y a los asalariados no vinculados a las profesiones representadas en dichas discusiones. Ateniéndose a un análisis contractual clásico, la Corte de París respondió negativamente (París, 13 de abril de 1970, “J. C.”, 1970. II. 16471, nota de Lyon-Caen). Los comentaristas acogieron mal dicha solución. Para Lyon-Caen (nota citada) se trata de un “acto jurídico innominado”, aplicado de hecho y al que esta “aplicación generalizada da un valor coactivo que no es el de una ley o de un reglamento sino que es sociológicamente muy superior”. Para Starck (*A propos des accords de Grenelle: Réflexions sur une source informelle du droit*, “J. C. P.”, 1970. I. 2363), la aplicación efectiva de los acuerdos de Grenelle ha creado una “costumbre de formación rápida, quasi-instantánea”, de suerte que el carácter obligatorio de los acuerdos resulta no de los acuerdos en sí sino de la costumbre que se creó después de su elaboración. Una decisión reciente considera que los participantes en las discusiones de Grenelle pretendieron resolver el asunto del conjunto de los empleadores y asalariados, sindicalizados o no (*Conseil prud' hommes Rouen*, 16 de diciembre de 1970, “J. C. P.”, 1971, II. 16623).

⁵⁰ Sfez, *op. cit.*, p. 169.

adaptarse a ese mundo económico abundante, embrollado y aleatorio, cada norma deba en el futuro llevar en sí mismo su propio movimiento, sin jamás agotar su porvenir ni el porvenir de sus destinatarios.⁵¹

Es a este respecto que André Hauriou lanzó la expresión —que tendrá sin duda éxito— de derecho de lo aleatorio.⁵² Pidiendo prestado su lenguaje a los matemáticos, el profesor Hauriou muestra de qué manera el derecho administrativo francés, después de haberse limitado, durante mucho tiempo, a regir situaciones derivadas de lo “determinado” —a reserva de prever a veces, como en materia de imprevisión, el paso “de un grado de lo determinado a otro grado del mismo”— se lanza hoy en día, con la planificación en particular, al “encuadramiento jurídico de lo aleatorio”. Nace así un derecho administrativo nuevo, que difiere del antiguo en varios rasgos: ya no es un “derecho de mando” —porque lo aleatorio excluye la certeza del mando— sino de la persuasión; da nacimiento a obligaciones de comportamiento, “técnica jurídica perfectamente adaptada a la prospección de lo aleatorio”; exige una “posibilidad de adaptación continua”; permite sanciones no jurisdiccionales, porque en lo esencial “las obligaciones de comportamiento están aún fuera de lo contencioso”.

Coyuntura, prospección, azar: he aquí las ideas motrices que explicarían por qué lo económico transforma, desnaturaliza, contamina todo sistema jurídico que encuentra a su paso. De la unión del derecho y de la economía nacería así un derecho diferente del antiguo derecho. Después de la nueva novela y de la nueva sociedad, tenemos ahora el nuevo derecho: derecho “instrumentalista”, porque está al servicio de la economía; derecho del “anti-azar”, puesto que es prospectivo y destinado al encuadramiento de lo “aleatorio”; derecho realista, por ser más sensible a la eficacia que a la coherencia intelectual o a la seguridad jurídica; derecho evolutivo, por estar más preocupado en adaptarse a las fluctuaciones de la coyuntura que a la estabilidad y a la permanencia.

Si esta sublimación de los factores económicos fuese fundada, no habría ninguna duda de que habría que extraer las conclusiones de ese hecho. Aparecería entonces al fin del camino el concepto de un derecho económico autónomo, cuyos rasgos serían idénticos se tratase de tal o cual derecho nacional, del derecho de las Comu-

⁵¹ *Ibidem*, p. 168.

⁵² A. Hauriou, *op. cit.* Este estudio se refiere exclusivamente al derecho administrativo francés; sus análisis pueden, sin embargo, extenderse *mutatis mutandis*, a los demás sectores del derecho económico y, particularmente, al derecho internacional económico.

nidades Europeas o del derecho internacional, y esos rasgos los podríamos encontrar y detectar a través de esas diversas disciplinas “como se detectan en los océanos las ramificaciones de las grandes corrientes marinas”:⁵³ el derecho internacional económico se convertiría entonces en una sub-rúbrica del derecho comunitario —en ese caso sería mejor entonces hablar de derecho económico internacional que de derecho internacional económico— y de esa vasta reagrupación alrededor del polo económico nacería una nueva *summa divisio* que superaría las fronteras que separan actualmente el derecho público del derecho privado, el derecho internacional del derecho interno y que opondría, de ahora en adelante, el derecho económico a aquel que no lo fuese.

Esta concepción de un derecho económico sin riberas es sin duda la concepción “de moda”: trascendiendo las distinciones tradicionales, oponiendo los valores de espontaneidad y de realismo del derecho económico al rigorismo un poco estrecho y polvoriento del derecho clásico, conduce —lo que es siempre muy seductor— a cuestionar los conceptos antiguos y las técnicas tradicionales y a “volver a pensar” las nociones de norma jurídica y la noción misma de derecho. Cantar las alabanzas del derecho económico es un valor seguro en el mundo de hoy.

El problema se plantea entonces en toda su amplitud: ¿Es exacto que el factor económico sea una fuente irreductible de especificidad jurídica? En caso afirmativo, el concepto de derecho económico debería ver reconocido definitivamente su derecho de ciudadanía, al mismo tiempo que el de derecho económico internacional. En el caso contrario, tendríamos que preguntarnos si el derecho económico en general y el derecho económico internacional en particular no tienen alguna semejanza con la yegua de Rolando que tenía —según se sabe— todas las cualidades salvo una, la de existir. Y es precisamente sobre este último punto sobre el que existen las más serias dudas.

2. Las dudas. Aun una reflexión superficial permite demostrar la exageración, por no decir el error, de la concepción que imputa al carácter económico de la materia las particularidades de la técnica jurídica mencionadas anteriormente.

A) Podemos mencionar, en primer lugar, que el encuentro del derecho y de la economía no es, tanto como se dice, un fenómeno reciente: en todo tiempo ha existido un derecho con objeto económico, fruto de la tentación de los hombres de regir los fenó-

⁵³ Jeantet, *op. cit.*

menos económicos por medio del derecho. En el orden interno, basta pensar en el derecho de los contratos, tanto privados como administrativos, en el derecho de los bienes, en el derecho de las sociedades y aun, desde cierto punto de vista, en un derecho de familia cuyas preocupaciones patrimoniales no han estado nunca ausentes. En el orden internacional, Erler ha podido, en la rúbrica *Wirtschaftsrecht* del “*Wörterbuch des Völkerrechts*” de Strupp y Schlochauer, trazar la larga historia de las normas de derecho económico internacional desde la constitución del Estado moderno hasta nuestros días: tratados de comercio, proteccionismo o libre cambio, derecho de pabellón, principio de puerta abierta, zonas francas, derecho de las comunicaciones y telecomunicaciones internacionales, acuerdos internacionales de *clearing*; cuestiones todas de derecho económico puro, nacidas antes que los acuerdos de *pret-bail*; los de Bretton Woods, la Carta de La Habana, el GATT, la OCDE, el Fondo Monetario Internacional, etcétera, sirvieran de alimento a la moda contemporánea del derecho internacional económico.⁵⁴ Todo sucede como si existiese desde hace mucho tiempo, sin que nadie lo supiese, un derecho internacional económico: se hacía derecho internacional económico como el señor Jourdain hacía prosa, sin saberlo.

Ahora bien —y esto es lo notable— las materias que acabamos de citar no han dado lugar a esas consideraciones sobre las que hay tanta complacencia actualmente acerca de la necesidad de flexibilizar la norma jurídica para adaptarla a las realidades económicas o acerca de la dificultad para el juez de apreciar las nociones económicas: ¿no serviría eso para probar que la alergia de la economía a la regla de derecho normativa clásica y al no menos clásico arreglo judicial, no es un dato inmediato e ineluctable sino un aspecto contingente del que se tendrá que buscar la explicación en otra idea que no sea en la pretendida incompatibilidad intrínseca entre el derecho tradicional y la economía?

La presencia ya antigua de materias económicas en el derecho internacional explica la dificultad, por no decir la imposibilidad, en la que se encuentran los partidarios del derecho económico internacional para elaborar una lista así sea aproximativa de los capítulos de esta pretendida nueva disciplina. Alrededor de un “núcleo principal” constituido por los problemas recientes vinculados a los organismos económicos internacionales creados desde

⁵⁴ Para otra ilustración de la presencia ya antigua del hecho económico en el derecho internacional, ver la sentencia reciente de la Corte Internacional de Justicia en el asunto de la Barcelona Traction (p. 33, párrafo 37 y p. 34, párrafo 39).

1945 y a los problemas de inversiones y de desarrollo, se encuentra en efecto una “nebulosa de materia muy diversa de la que se puede extraer material de manera más o menos abundante”. El derecho del mar (y particularmente el de la explotación de los recursos marinos), el régimen de los ríos internacionales, los acuerdos de pesca, los tratados de comercio, las convenciones sobre mano de obra, los problemas de comunicación y de telecomunicación, la protección de la propiedad industrial: esas materias pueden indiferentemente ser incluidas en el derecho internacional económico o quedar excluidas. Si es el factor económico el que sirve de criterio, deberían estar comprendidas en él; prevalece la impresión de que los partidarios del derecho internacional económico se inclinan hacia el estudio de lo que es no clásico más que hacia el de lo que es económico: este punto exige ser profundizado más adelante.

B) Segunda observación: las técnicas que se describen como propias del derecho económico internacional y de todo el derecho económico, en general, son menos específicas de lo que se piensa.

a) En primer lugar, efectivamente, ciertas materias económicas están regidas por un derecho muy clásico. Esta proposición no necesita de mayor abundamiento. Los ejemplos dados anteriormente de materias económicas integradas desde hace mucho tiempo en el derecho bastan para confirmar su exactitud.

Quisiéramos solamente agregar una palabra para subrayar que la incapacidad que se le atribuye al juez como tal para llevar a cabo apreciaciones económicas y resolver litigios de orden económico es manifiestamente exagerada: la experiencia del Consejo de Estado francés⁵⁵ y, sobre todo, la de la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas, están allí para mostrar que el juez

⁵⁵ Es así como el Consejo de Estado ha destacado “un error material cometido por la Administración en la apreciación de las condiciones del mercado” (C. E., 11 de julio de 1960, *Société des phosphates tunisiens*, “Rec.”, 466), analizando las repercusiones económicas de la crisis mundial del mercado del petróleo sobre las diversas categorías de importadores (C. E., 30 de octubre de 1960, *société auxiliaire française des pétroles*, “Rec.”, 557), investigado si las importaciones de un producto afectado de un derecho *anti-dumping* son de tal naturaleza que causen un perjuicio importante a la rama industrial interesada, habida cuenta de la poca importancia de dicho producto en el conjunto de las fabricaciones de esta rama (C. E., 4 de marzo de 1966, *Manufacture des produits chimiques de Tournon*, “Rec.”, 174), examinado si las necesidades de la población exigen la apertura de una nueva farmacia (jurisprudencia constante), etcétera. Hay que destacar también la jurisprudencia que permite a los administrados exigir la modificación de un reglamento administrativo cuando las circunstancias económicas en las que ha intervenido han sufrido o no, un profundo cambio. (C. E., 10 de enero de 1964, *Ministre de l’Agriculture vs. Simonnet*, “Rec.”, 19.)

puede perfectamente dominar ciertas nociones económicas. Como lo ha destacado Reuter, la Corte de Luxemburgo “ha subrayado cada vez que ha podido que los análisis económicos matizados influían en el sentido de muchas disposiciones esenciales del tratado”:⁶⁶ su jurisprudencia sobre la aplicación del artículo 85 del Tratado de Roma (repercusión de los acuerdos litigiosos sobre la corriente de intercambio entre Estados miembros)⁶⁷ o aquella sobre la noción de “tasa de efecto equivalente”, son particularmente características a este respecto.⁶⁸ El ejemplo de la Convención de Yaundé, del 29 de julio de 1969, que instituye un arreglo arbitral de lo más clásico, en tanto que, sin embargo, la Convención materializa nociones puramente económicas, es igualmente un testimonio de la posibilidad de recurrir en materia económica a técnicas jurídicas clásicas. La dificultad de la solución judicial es imputable no a atributos propios al fenómeno económico, sino simplemente al carácter técnico de la materia: el problema es de la misma naturaleza que cuando se trata, por un juez nacional, de apreciar una responsabilidad médica, la resistencia de los materiales, un vicio de construcción o la situación financiera de una sociedad; se trata de un problema de organización y adecuación de las estructuras judiciales y de ninguna manera de una dificultad debida a ciertas misteriosas virtudes del hecho económico.

b) Llegamos así a la comprobación de que, si ciertas materias económicas están regidas por técnicas clásicas, materias no económicas están, por el contrario, sometidas a un derecho con las mismas características que las que se atribuyen normalmente al derecho económico. El pretexto de la tecnicidad sirve en más de un caso a huir del juez y del arreglo judicial: ¿no piden ciertos

⁶⁶ Reuter, *op. cit.*, en “Mélanges Trotabas”, pp. 428.

⁶⁷ *Vid.*, por ejemplo, la decisión 5-65 del 30 de junio de 1966, “Recueil”, 1966, pp. 137 y ss.

⁶⁸ Después de haber reconocido como tasas de efecto equivalente, sólo aquellas con un efecto discriminatorio o protector que afectan productos que están en competencia con una producción nacional, la Corte considera actualmente como tales todas las cargas pecuniarias que afectan a las mercancías por el hecho de atravesar la frontera aunque no tuviesen ningún efecto discriminatorio o protector y aunque el producto afectado por el impuesto no se encontrase en competencia con una producción nacional, la Corte pretende así dar a la eliminación de los derechos aduanales y a las tasas de efecto equivalente un alcance general con el fin de garantizar la libre circulación de las mercancías en el interior de la Comunidad (ver decisiones 24-68 y 2 y 3-69 del 1º de julio de 1969, “Recueil”, 1969, pp. 193 y ss. y 211 y ss. Sobre la evolución de la jurisprudencia relativa a la noción de tasa de efecto equivalente, ver el III informe general sobre la actividad de las Comunidades, 1969, pp. 496 y ss.).

DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO: ¿MITO O REALIDAD? 197

medios médicos, por ejemplo, que algunos problemas de responsabilidad médica se sustraigan a los tribunales para ser sometidos a instancias puramente profesionales? Se puede también pensar que la tendencia a la interiorización de los procedimientos de solución de conflictos es común a todas las instituciones: la diferencia no es muy grande a este respecto entre la vieja doctrina francesa del ministro-juez y los procedimientos de solución de conflictos en muchas organizaciones internacionales, o las disposiciones de los estatutos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento que reservan a los órganos de la organización la competencia de interpretación de los estatutos. En todos esos casos nos encontramos en presencia de la tentación que tiene toda organización humana de querer “lavar su ropa sucia en casa” y de sustraerse de la indiscreción de jurisdicciones “neutras”: lejos de ser “progresista” y signo de evolución, como se piensa a menudo, la interiorización de los procedimientos de solución de controversias económicas constituye una gestión de tipo corporativo, es decir, sin duda antidemocrática y regresiva. La dificultad de aislar la controversia se encuentra también en campos que no tienen nada de económico, así la doble naturaleza de la negociación, a la vez previa al arreglo judicial y en sí misma modo de solución de la controversia.⁵⁹

Lo que es verdad del arreglo judicial lo es de la misma manera de la norma jurídica. Cláusulas de salvaguardia y “válvulas de seguridad” se encuentran en las materias más frecuentemente de lo que se cree.⁶⁰ La norma jurídica no coactiva y no sancionada, en el límite de la obligación jurídica y de la obligación moral o política, no es tampoco característica particular del derecho internacional económico: el problema del carácter no imperativo —pero, sin embargo, más que indicativo— de las recomendaciones de las organizaciones internacionales no es propio de los organismos económicos. Sin duda tampoco hay necesidad de buscar muy lejos para encontrar tratados internacionales puramente

⁵⁹ Cfr., el asunto del Camerún septentrional ante la Corte Internacional de Justicia.

⁶⁰ La Declaración de los Derechos del Hombre de 1789 proporciona una ilustración cada vez que subordina las libertades proclamadas a restricciones legislativas indeterminadas. Igual sucede con los pactos internacionales de derechos humanos; el artículo 4 del pacto relativo a los derechos civiles y políticos tiene una cláusula de salvaguardia general del más puro estilo de “derecho económico” (“en situaciones excepcionales que pongan en peligro la vida de la nación y cuya existencia haya sido proclamada oficialmente, los Estados partes en el presente Pacto podrán adoptar disposiciones que, en la medida estrictamente limitada a las exigencias de la situación, suspendan las obligaciones contraídas en virtud de este Pacto, . . .”).

políticos que definen las obligaciones de las partes de manera imprecisa, con restricciones y matices, y sin que ninguna sanción jurídica sea prevista o siquiera concebible. Las técnicas atribuidas al derecho internacional económico, ¿no son a menudo las del mismo derecho internacional general?

Sin duda podríamos invocar un fenómeno de mayor frecuencia: los rasgos atribuidos al derecho internacional económico, sin que por ello sean desconocidos del derecho internacional general, serían más frecuentes, más acentuados en aquél que en éste. Suponiéndola exacta, esta comprobación no implicaría, sin embargo, una especificidad intrínseca del derecho internacional económico con relación al resto del derecho internacional, sino solamente una diferencia de grado —difícilmente mesurable por lo demás— desprovista de toda significación real.

C) Además nos son permitidas otras dudas sobre el principio mismo de la distinción entre un derecho económico y un derecho que no lo fuese (y que se podría llamar un derecho político).

Es verdad que la idea no es nueva, aunque haya cambiado profundamente de sentido: antes se oponía a una zona “noble” del derecho, una segunda zona compuesta de materias “técnicas”;⁶¹ hoy día la moda —y tampoco el derecho escapa a ella como cualquier otra actividad humana— sería más bien en el sentido de invertir esta escala de valores. Pero ¿es por lo mismo una idea fundada? ¿Se puede verdaderamente hablar de una zona económica en la que las técnicas y procedimientos del derecho político estuviesen fundamentalmente inadaptados? Tal distinción “menosprecia las exigencias de la realidad... (y) olvida... los acuerdos internacionales, pretendidamente técnicos, presuponiendo ellos mismos opciones políticas”.⁶² La experiencia europea, por ejemplo, muestra que es muy difícil unificar la economía sin abordar las opciones políticas. Las decisiones políticas tienen repercusiones económicas y las decisiones económicas coloraciones políticas: casi vacilamos en recordar semejantes banalidades.⁶³

D) Pero es menester ir más lejos; es la afirmación misma de una especificidad del fenómeno jurídico en sus relaciones con la

⁶¹ Charles de Visscher opone a las “solidaridades supremas” que afectan los intereses vitales de los miembros de la Comunidad internacional, las “solidaridades menores” que sitúa dentro del orden económico o técnico (*Théories et réalités en droit international public*, 4e. éd., París, Perdone, 1970, p. 112).

⁶² Coret, *Le droit des ententes internationales relatives aux produits de base*, “Cours Institut des Hautes Études Internationales”, 1969-70, p. 46.

⁶³ Pensamos en las tentativas mil veces repetidas en derecho público francés de distinguir una función administrativa, hecha de gestión cotidiana, de una función gubernamental, hecha de decisiones “políticas”.

economía la que parece sujeta a caución; es la oposición misma entre un derecho normativo —tachado de irrealismo— y un derecho prospectivo —en maridaje con los hechos económicos— lo que parece discutible.

Todo derecho es prospectivo y, por lo tanto, aleatorio. Oponer, como se hace muy a menudo, un derecho económico, abierto sobre el porvenir y sus incertidumbres, a un derecho tradicional, vuelto hacia el pasado y sus rigideces, constituye una descripción caricaturesca de la técnica jurídica clásica: es demasiado fácil denigrar al derecho tradicional si se ha tomado la precaución de atribuirle previamente los rasgos negativos que se está dispuesto a reprocharle. Los juristas han sabido siempre que el tiempo no es neutro y que las condiciones de hecho en las que la regla jurídica es elaborada no han de quedar fijas: ni los legisladores nacionales, ni las partes en un contrato, ni los Estados signatarios de un tratado ignoran la alteración que el tiempo va a producir ineludiblemente en el medio circundante y en el contenido mismo de las relaciones jurídicas que ellos instituyen. Si crean, sin embargo, derecho, es precisamente para dominar esta alteración, para luchar contra el tiempo, para dominar las fluctuaciones de hecho. Lejos de ser un factor de conservadurismo, y de reacción, el derecho constituye así un instrumento de acción y de progreso, de cara al porvenir y por lo tanto un testimonio de la voluntad y de la libertad humanas.

Esta comprobación permite discutir al mismo tiempo la suerte de ese “realismo” que se atribuye en propiedad al derecho económico. Ningún derecho puede, a decir verdad nunca, so pena de dejar de ser, adaptarse en plenitud a la realidad. Seguirlo en sus sinuosidades presentes lo conduciría a prever tantas reglas como situaciones concretas existiesen: ahora bien, la regla de derecho se sitúa por su misma naturaleza en un nivel mínimo de abstracción y por lo tanto de ficción. Una norma que estallara en tantos matices como la realidad presenta, dejaría de ser una norma jurídica. No podrían todas las fluctuaciones del porvenir estar reflejadas en la norma jurídica, sin tener que cambiar cada día comprometiendo el dominio del tiempo. La norma de derecho debe preceder a la realidad y modelarla, no seguirla y copiarla. Si esa tendencia al “seguidismo” económico es llevada muy lejos, conduce a la negación misma del derecho: si algún incondicional del derecho económico ha podido escribir que este último debe ser “el servidor de la economía y no su amo”,⁶⁴ otros conceden

⁶⁴ Champaud, *op. cit.*, p. 219.

en cambio que “no se trata de transformar a los juristas en escribanos de los análisis de los economistas”,⁶⁵ porque “la regla jurídica expresa ciertas exigencias normativas a las que la economía está llamada a someterse”.⁶⁶ Todo derecho es a decir verdad “artificial”, en el sentido que “implica una intención, un proyecto del hombre sobre la realidad en bruto”.⁶⁷ Por eso el derecho se construye con la ayuda de conceptos abstractos que constituyen otras tantas ficciones. Son dichas ficciones las que permiten al hombre ejercer su imperio sobre los datos de la naturaleza e imprimir así cierto sentido a la realidad en lugar de conformarse a ella servilmente. “Soy su jefe, por lo tanto los sigo”, no es una máxima jurídica.

Tampoco hay lugar para escandalizarse de la “juridización” de ciertas nociones económicas por el juez. Aunque fuese al precio de un empobrecimiento de la realidad, la norma jurídica debe ser clara y precisa; debe garantizar la estabilidad y la seguridad. Es voluntariamente y con conocimiento de causa que ella “lima” las asperezas de la “realidad” para manejar conceptos más generales y abstractos. No es un vicio redhibitorio de la norma jurídica: es su razón de ser. Es normal, por ejemplo, que el derecho fiscal haya retenido una noción de renta más estrecha y rigurosa que la noción puramente económica;⁶⁸ es normal también que la Corte de Luxemburgo haya abandonado los matices demasiado particularizantes y renunciado a los análisis económicos que, a fuer de fluidez, habrían llevado a la imposibilidad de determinar derechos y obligaciones claramente definidos, particularmente en materia de empresa; es normal por último que la Corte Internacional de Justicia se haya atendido, en el asunto de la Barcelona Traction, a análisis esencialmente jurídicos y haya rechazado el criterio puramente económico de la pertenencia de la inversión a una economía dada.⁶⁹

⁶⁵ Farjat, *op. cit.*, p. 380.

⁶⁶ Jacquemin et Schrans, *op. cit.*, p. 9.

⁶⁷ Ellul, *Sur l'artificialité du droit et le droit d'exception*, “Archives de philosophie du droit”, 1963, pp. 21 y ss.

⁶⁸ Cfr., las observaciones de Reuter *op. cit.*, en “Cours I. H. E. I.”, p. 5.

⁶⁹ Es sabido que esta última concepción ha sido defendida en su opinión individual por el juez Gros. Para este último “el fundamento de una regla de derecho internacional económico debe apegarse a las realidades económicas”: el criterio jurídico de la nacionalidad de la sociedad debe por lo tanto ser descartado en provecho de aquel que “hace coincidir el derecho y el hecho”, de suerte que “es al Estado cuya economía nacional es afectada de hecho al que pertenece el derecho de obrar en justicia” (C. I. J., “Recueil”, 1970, p. 279). La Corte descartó esta manera de ver, en razón particularmente de que el criterio de la pertenencia de hecho de la inversión a una economía nacional dada puede “crear un clima de con-

Al realismo algo estrecho y pesimista, hecho de una fidelidad incondicional a los hechos, el derecho opone así, al precio de algunas construcciones “artificiales”, un realismo de un nivel más elevado, hecho de optimismo y de imaginación creadora. El verdadero realismo no está allí donde se sitúa muy a menudo hoy en día: en un derecho que renunciaría a su función ante el hecho. La fórmula de Géný sigue siendo exacta: el derecho es algo que se construye sobre un dato de la experiencia: *c'est du construit sur du donné*. El derecho debe integrar el hecho, no para pegarse a él, sino para sobrepasarlo.

Por eso no deja de ser insólito que ciertas instituciones del derecho internacional económico manifiesten, a fuer de “realismo”, presentar inconvenientes que el derecho tradicional en su artificialidad y su rigidez, habría sin duda permitido evitar.⁷⁰ Las brillantes aproximaciones de la regla no coactiva y de la sanción psicológica casi no permiten resolver los problemas concretos, como lo ha mostrado en el plano francés el asunto de la fuerza obligatoria de los acuerdos de Grenelle. Al derecho no le sienta bien el claroscuro. Un autor como el profesor Farjat ha tenido que reconocer que la imagen presentada por el derecho económico “no es necesariamente tranquilizadora”,⁷¹ y los autores Jacquemin y Schrans se preguntan por su parte “si el precio pagado para servir eficazmente al sistema económico no es a menudo demasiado elevado.”⁷² No podríamos disimular que hay de hecho conquistas tan importantes de la civilización como el principio *Pacta sunt servanda* o la exigencia de la seguridad jurídica en riesgo de desaparecer mañana con la ola del derecho económico: progresivamente, es todo el condicionamiento ético de nuestro derecho el que puede ser arrastrado por la corriente de la movilidad, del realismo y de lo concreto a cualquier precio. Pero éste es otro asunto.

A la pregunta planteada como título de estas reflexiones —¿el factor económico constituye una fuente irreductible de especi-

fusión y de inseguridad en las relaciones económicas internacionales” (*ibidem*, p. 46, párrafo 87 y p. 49, párrafo 96). De la misma manera, la Corte dio todos sus efectos al principio de que una sociedad posee en derecho una existencia independiente de la de sus accionistas, mientras que por otra parte no ignoraba de ningún modo “que en sustancia, es decir, desde el punto de vista económico, existe identidad entre ellos” (*ibid.*, p. 36, párr. 45).

⁷⁰ Los sistemas flexibles de consulta hacen destacar por contraste las virtudes de los métodos tradicionales de solución judicial: ver *Figures, Legal Aspects of the E. F. T. A.*, “I. C. L. Q.”, 1965, p. 1085, y Kovar, *op. cit.*, pp. 72-73.

⁷¹ *Op. cit.*, p. 392.

⁷² *Op. cit.*, p. 98.

ciudad jurídica?— parece imponerse en todo caso una respuesta negativa. No está justificado que se separen del derecho internacional general ciertos capítulos en razón de su objeto económico: con lo cual se afirmarí, sin razón alguna, que de los dos caracteres del derecho internacional económico es el carácter económico el dominante, y se desvalorizaría al mismo tiempo la especificidad debida a la presencia de la soberanía externa del Estado en beneficio de aquella que se atribuye al factor económico.

La reflexión no puede, sin embargo, detenerse aquí. Las particularidades técnicas destacadas no dejan de existir, y el hecho de que no sean debidas específicamente al factor económico no por ello las hace desaparecer. Debe buscarse, pues, otra explicación con el fin de determinar la naturaleza exacta del derecho internacional económico y de definir las relaciones de este último con el derecho internacional general.

IV. DERECHO INTERNACIONAL ECONÓMICO Y DERECHO INTERNACIONAL GENERAL

1. La naturaleza del derecho internacional económico. Contrariamente a lo que piensan los “inflacionistas del derecho” (Carbonnier), la mayoría de las relaciones humanas se sitúan fuera del derecho y dependen o de relaciones de dominación (fuerza, prestigio, influencia) o de reglas morales no transpuestas en obligaciones jurídicas: como lo ha mostrado brillantemente Carbonnier, “el no-derecho es cuantitativamente más importante que el derecho”.⁷³

El problema respecto de los límites entre el derecho y el no-derecho se plantea en todas las disciplinas: en derecho público, por ejemplo, el problema de las fronteras entre el derecho y la política (que no es sino el no-derecho) es de los más clásicos (teorías de los actos de gobierno en derecho interno, distinción de las controversias jurídicas y no jurídicas en derecho internacional). Sin llegar al fondo de las cosas, se puede destacar que

⁷³ Carbonnier, *L'hypothèse de non droit*, “Archives de philosophie du droit”, 1963, p. 553. El autor cita particularmente un ejemplo dado por Pothier y que podría aplicarse *mutatis mutandis* al derecho económico: es el de las promesas que se hacen de buena fe, con la intención de cumplirlas pero sin la intención de otorgar al que las hacemos, el derecho de exigir su cumplimiento (“cuando un padre promete a su hijo que estudia el derecho darle lo necesario, durante las vacaciones, para realizar un viaje de placer, en el supuesto de que aproveche su tiempo, es evidente que el padre, al hacer esta promesa, no pretende contraer con su hijo un compromiso propiamente dicho”).

esos límites varían esencialmente según tres factores. Según el grado de cohesión del medio social interesado, primeramente: un medio estructurado como la sociedad estatal manifiesta más receptividad al derecho, y acepta de mejor grado la servidumbre que impone la norma jurídica y su sanción, que la sociedad internacional, aún relativamente poco coherente. En segundo término, según la materia: un campo en el que la voluntad humana tiene poca influencia estará fatalmente menos “juridizado” que un sector fácilmente dominado por el hombre: la enfermedad y la salud escapan en mucho al derecho, las mutaciones de propiedad dependen de él casi enteramente. La delimitación entre derecho y no-derecho varía, por último, según el medio social y la materia, de acuerdo con el tiempo: cuando el derecho penetra en un campo que no dependía de él anteriormente, cuando efectúa una nueva progresión, reviste primeramente aspectos rudimentarios y no es sino a medida de su “evolución” como se perfecciona y se refina.

Ese fenómeno es debido no a un crecimiento orgánico del derecho, que sería imputable a factores intrínsecos a este último, sino a la receptividad jurídica del medio o de la materia que está en vías de conquistar: un sector habituado al no-derecho se acostumbra mal a las técnicas algo severas de un derecho ya elaborado, y no es sino al precio de una evolución que esta adaptación puede realizarse; es así como el derecho internacional público, derecho de la soberanía externa, está menos “desarrollado” que el derecho administrativo, derecho de la soberanía interna. De este hecho son particularmente reveladores dos síntomas: por una parte, el carácter más rudimentario de la norma jurídica, que se reduce a algunas directivas de carácter relativamente poco coactivo; y por la otra, un mecanismo de sanción ausente o rudimentario alejado en todos los casos del mecanismo judicial, considerado como el ideal en la materia.⁷⁴

En el caso de las relaciones económicas internacionales los tres factores que acabamos de destacar se conjugan para hacer escapar en gran medida a esta materia de las técnicas jurídicas clásicas.

La débil cohesión del medio social interesado, primeramente: a excepción de algunos sectores en donde precisamente las técnicas clásicas se aplican normalmente, no se puede decir que los Estados tengan una voluntad real de sujetar sus relaciones económicas a

⁷⁴ Los autores se complacen así en subrayar el carácter “joven” del derecho del trabajo, derecho “inefectivo e inaplicable” y en cuya aplicación la opinión pública desempeña en todos los casos un papel importante (ver Rivero y Savatier, *Droit du travail*, 5e. éd., 1970, p. 18; Camerlynck et Lyon-Caen, *Droit du travail*, 4e. éd., 1970, pp. 35-36).

normas jurídicas precisas, coactivas y sancionadas. Es en la voluntad de los Estados de conservar sus relaciones económicas dentro de la zona de la política, en donde el rigor es menos deseable en un derecho todavía embrionario, que se encuentra una de las explicaciones de las particularidades encontradas a propósito del derecho internacional económico.

Los caracteres propios de la materia económica, en segundo lugar. No porque se trate de una materia compleja, que sólo hombres con los conocimientos necesarios pueden dominar (ya que el problema no sería entonces diferente de aquel que plantea la intervención del derecho y del juez en cualquier campo técnico y el derecho internacional económico no presentaría tampoco ninguna especificidad), sino porque los fenómenos económicos escapan todavía, en gran medida, al control de la voluntad humana. El derecho no es concebible sino descansando en un mínimo de conocimiento de los fenómenos a los que desea resistir o controlar; la navegación en la bruma supone cuando menos instrumentos. Ahora bien, no es seguro que el conocimiento de los mecanismos económicos esté hoy en día suficientemente adelantado para que el control de normas y de sanciones jurídicas sea posible en todos los casos; quizás la economía no es todavía lo suficientemente científica como para aceptar verdaderamente el derecho.

Por último, interviene el factor tiempo: dentro de los sectores económicos en donde la presencia del derecho es reciente, es normal que éste último use técnicas relativamente poco sofisticadas; al haber ganado terreno en las relaciones económicas internacionales, el derecho está condenado a seguir siendo, por lo menos durante algún tiempo, bastante rudimentario.

Tenemos así —según pensamos— la explicación de las características técnicas del derecho internacional económico: se trata o de un derecho naciente, o en ciertos casos, de un no-derecho disfrazado con el nombre de derecho.⁷⁵ Así aparece la verdadera naturaleza del derecho internacional económico al mismo tiempo que la del derecho económico en general. Lejos de constituir una forma superior y nueva del derecho, el derecho económico se sitúa en una zona en donde el derecho no ha penetrado, o ha penetrado apenas en esta franja marginal que separa el campo del no-derecho de aquel en que comienza un principio de juridización. Lejos de ser un derecho más que perfecto, el derecho

⁷⁵ Cfr., las observaciones de Virally sobre la naturaleza de las obligaciones asumidas por los Estados con ocasión del segundo decenio del desarrollo (artículo citado, en "A. F. D. I.", 1970).

económico es un derecho imperfecto. Lejos de situarse más allá del derecho, se encuentra más acá de este último. La tendencia tan generalizada hoy en día de alabar ese derecho espontáneo, prospectivo, tan adecuado para abarcar las fluctuaciones de la realidad —y a vilipendiar como corolario el derecho clásico demasiado rígido, demasiado formalista, demasiado “atado al pasado” —procede, según se puede verificar, de un singular desconocimiento de la realidad.

¿Será menester precisar que este análisis no implica ningún juicio de valor? Es necesario también desconfiar del imperialismo pan-jurídico que pretende que toda relación humana ha de ganar estando sometida al derecho y al derecho más elaborado posible. A cada medio social, a cada materia, a cada momento su derecho. El mayor o menor grado de juridización no permite establecer mejor una jerarquía entre el derecho económico y el derecho político que entre el derecho internacional y el derecho interno. Sólo es posible aquí pura y simplemente hacerlo constar.

2. El derecho internacional económico, ¿disciplina autónoma o simple comodidad de lenguaje? El análisis que acabamos de proponer permite una primera comprobación: el derecho internacional económico, que es en su conjunto un derecho poco evolucionado que rige una sociedad poco estructurada, presenta incuestionablemente más rasgos comunes con el derecho internacional general que los que ofrece el derecho económico interno con el derecho interno tradicional; la revisión que implica la aparición de un derecho económico es seguramente más compleja y peligrosa para los especialistas de derecho interno que para los de derecho internacional. Esta afirmación no agota sin embargo el problema de las relaciones entre el derecho internacional económico y el derecho internacional general, y nos debemos preguntar en qué medida el derecho internacional económico está vinculado con el derecho internacional general.

Cada vez que ciertos capítulos de una disciplina jurídica presentan rasgos nuevos se abre un proceso intelectual cuyo desarrollo es bien conocido: se empieza por minimizar la novedad tratando de hacer entrar las innovaciones dentro del marco de las categorías antiguas, luego se habla de un fenómeno *sui generis*, para llegar por fin a preguntarse si el conjunto de esos elementos nuevos no deberían ser objeto de un encuadramiento específico al interior de una nueva rama del derecho. Los ejemplos acuden al espíritu: autonomía del derecho administrativo, del derecho fiscal, del derecho mercantil, del derecho laboral, del derecho marítimo,

etcétera. La tentación de concebir una disciplina autónoma nueva se encuentra reforzada cuando la nueva rama apela a elementos tomados de diversas disciplinas existentes. Los autores que contemplan la creación de un derecho económico que trascienda las distinciones actuales entre derecho privado y derecho público, por una parte, entre derecho interno y derecho internacional, por la otra, se sitúan así en la línea recta de aquellos que han presionado anteriormente para el reconocimiento de un derecho fiscal o de un derecho del trabajo autónomos.

¿Es verdaderamente la noción de disciplina jurídica una de las más difíciles de aprehender? Dos concepciones diferentes pueden distinguirse como primera aproximación.

En una primera concepción, se califica como disciplina jurídica a un conjunto de materias que se aíslan con el fin de ser objeto de un examen particular o de una enseñanza propia; todos los recortes y todos los agrupamientos son entonces legítimos. Para atenerse al derecho internacional económico, es tan legítimo aislar un derecho de los contratos entre personas privadas de nacionalidades diferentes como un derecho de los contratos entre Estados y extranjeros o un derecho que cubra el conjunto de estos diversos aspectos; igualmente nada prohíbe reagrupar el estudio de las legislaciones nacionales en materia de comercio exterior y de cambio, o bien de las reglas internacionales sobre esas cuestiones, o del conjunto de las reglas nacionales e internacionales. Dentro de esta óptica, una vez más, todo es posible, todo está permitido.

Pero al lado de esta concepción puramente pragmática podemos pensar en una concepción más científica: se trata de saber si un conjunto de reglas presenta los rasgos que permiten ver en él un cuerpo de derecho distinto de los otros. Aparentemente nos encontramos en presencia de un problema de especificidad, es decir, de semejanzas y diferencias: ¿posee este conjunto de reglas caracteres que le sean propios y lo distinguan de cualquier otro conjunto de reglas? No es difícil, sin embargo, darse cuenta de que toda investigación en esta dirección está condenada a ser estéril. La noción de semejanzas-diferencias no tiene efectivamente ningún contenido preciso. A un nivel de comparación global todos los hombres se semejan; al nivel de las huellas digitales nadie es semejante a nadie; a un nivel de comparación medio todo hombre se semeja a otros desde ciertos puntos de vista y se distingue de ellos desde otros más. Sucede lo mismo aquí.

A un nivel de comparación muy elevado la noción de autonomía de una disciplina jurídica no tiene ya ningún sentido: por el solo

hecho de que todas las ramas jurídicas forman parte de un mismo conjunto. En el derecho, dichas ramas presentan todas ciertas características comunes, lo que hace precisamente que sean jurídicas, y no matemáticas o médicas. Es porque se colocaba a ese nivel que Géný, en la célebre controversia que lo oponía al profesor Trotabas, consideraba como “inaceptable” la idea misma de una autonomía del derecho fiscal y exaltaba “la maestría suprema del mismo y único derecho”.⁷⁶ En el otro extremo del abanico, es decir, en un nivel de comparación muy bajo la noción de autonomía pierde igualmente toda significación, porque cada rama del derecho se distingue en cierta forma de todas las demás, y cada capítulo de los demás capítulos: el derecho internacional es específico con relación al derecho interno, pero el derecho internacional del mar lo es con relación al de los ríos, y el del alta mar con relación al del mar territorial; “en todos los compartimentos jurídicos aparece una especificación que individualiza cada caso asignándole una fisonomía original”.⁷⁷ Entre esos dos extremos, en los que la noción de autonomía no tiene sentido, se sitúa toda la gama de los niveles y criterios de comparación concebibles.

El criterio de la especificidad no permite pues, por sí solo, resolver el problema de la autonomía de una disciplina jurídica; desde ese punto de vista el debate no tiene salida. La autonomía de una disciplina no puede apreciarse globalmente, sino solamente sobre puntos particulares. Si se puede afirmar que el derecho administrativo es autónomo con relación al derecho civil, no es porque el contrato administrativo, por ejemplo, no “se pareciera” al contrato de derecho privado, sino simplemente porque no está vinculado por el código civil. Si se puede decir que el derecho fiscal es autónomo con relación al derecho civil, al derecho mercantil o al derecho administrativo, es porque no aprecia las situaciones que toma en consideración de la misma forma que lo hacen esas disciplinas.⁷⁸ Ahora bien, ninguna particularidad concreta de este orden puede ser encontrada en lo que respecta al derecho internacional económico: solamente se pueden encontrar características técnicas debidas al estado embrionario de la juridización de las

⁷⁶ Géný, *Le particularisme du droit fiscal*, “Rev. trim. dr. civil”, 1931, pp. 797 y ss., nota pp. 799 y 831. Cfr., las observaciones de Rivero y Savatier a propósito del derecho del trabajo: “ninguna rama del derecho es en cierto sentido completamente autónoma: en cada país, en cada época de la historia, todas forman parte de un mismo sistema de civilización y obedecen a los mismos principios fundamentales” (*op. cit.*, p. 15).

⁷⁷ Géný, *op. cit.*, p. 800.

⁷⁸ Vid., Trotabas, *Essai sur le droit fiscal*, “Rev. sc. et législ. financières”, 1928, pp. 201 y ss., nota p. 204; *Finances publiques*, 5e. éd., 1970, núm. 275.

relaciones económicas internacionales, características que se encuentran en otro lugar y no en el derecho internacional económico y que no afectan por lo demás sino a una parte de éste último.

Así pues, no existe derecho internacional económico autónomo, en el sentido científico del término: el derecho internacional económico forma parte integrante del derecho internacional de la misma manera que el derecho de los tratados o el de la neutralidad. Presentar al derecho internacional económico como una disciplina autónoma, como un cuerpo de derecho separado, es —para volver a emplear las expresiones de Gény a propósito de la autonomía del derecho fiscal— recurrir a “una expresión de combate, excesiva, de propósito deliberado”, es sucumbir al “cosquilleo de los conceptos” y al “tintineo de las palabras”.⁷⁹

¿Quiere esto decir que la expresión misma de derecho internacional económico debería ser proscrita de nuestro vocabulario? Esto sería, seguramente, ir demasiado lejos. Como lo hemos subrayado, nada impide interesarse más particularmente en tal o cual sector de una disciplina o de reagrupar alrededor de un centro de interés determinado ciertos elementos tomados a varias disciplinas. Así nacen “disciplinas como el derecho monetario internacional o el derecho marítimo internacional y por encima de la distinción entre derecho interno y derecho internacional, “disciplinas” como el derecho del arbitraje internacional o el derecho de los transportes internacionales; el ya célebre “derecho internacional del desarrollo” es del mismo género.

No es sino bajo esta forma modesta y pragmática, desprovista de toda ambición científica, como el vocablo de derecho internacional económico o de derecho económico internacional puede ser recibido. No se trata de un concepto, sino de un término-resumen: no define el derecho internacional económico, lo describe. Por eso el problema de su contenido y de su delimitación con relación a otras ramas del derecho no tiene ni significación, ni alcance: el derecho internacional económico puede ser delimitado de mil maneras diferentes y todas tan válidas las unas como las otras.

Para unos, no se limita sino a los problemas de derecho internacional público puro: relaciones económicas de carácter estatal y actividades de los organismos internacionales económicos.⁸⁰ La

⁷⁹ *Ibidem*, p. 799.

⁸⁰ Así Schwarzenberger (*The Principles and Standards of International Economic Law*, “R. C. A. D. I.”, 1966-I, t. 117, p. 7; *The Frontiers of International Law*, London, 1962, pp. xxx, 213); Colliard (*op. cit.*, p. 5); Kovar (*op. cit.*, p. 1); Jacquemin et Schrans (*op. cit.*, p. 79); Coret (*op. cit.*, p. 45); etcétera.

extensión precisa del campo así cubierto no deja por otra parte de estar sujeta a controversia, ya que alguno excluirá de su estudio el derecho internacional del trabajo, el derecho social internacional o el derecho internacional de los transportes,⁸¹ mientras que otro incluirá todos los “grandes sectores de la actividad económica y social a los que se aplican sistemas jurídicos distintos, tales como el derecho internacional agrícola, el derecho internacional de la energía, de los transportes y de las comunicaciones, de las relaciones monetarias y financieras, de las materias primas industriales del comercio, o derecho internacional social, de la salud, de la previsión y de la seguridad social, de las migraciones, etcétera”.⁸²

Para otros autores, el derecho internacional económico deberá desbordar el marco de las relaciones interestatales y de las actividades de los organismos internacionales de carácter económico para englobar todas las reglas, aun las de origen nacional y hasta las de derecho privado puro, que rijan las relaciones económicas que atraviesan las fronteras. Es así como Erler, en su artículo ya citado del diccionario de Strupp y Schlochauer, no duda en definir el derecho económico internacional como “la suma de las normas que determinan la conducta de los sujetos de derecho que participan en el movimiento económico que atraviesa las fronteras”,⁸³ y en precisar que esta disciplina no consiste “en el derecho internacional de la reglamentación de la economía, sino en el derecho de la reglamentación de la economía internacional”;⁸⁴ por eso incluye no solamente al derecho internacional económico, entendido en el sentido de derecho internacional público, sino al derecho nacional que rige el comercio exterior y las aduanas. Yendo aún más lejos, ciertos autores incluyen en el derecho internacional económico reglas de derecho internacional privado relativas a las relaciones económicas o hasta las relaciones comerciales de derecho privado que ponen en relación con varios países (venta internacional de bienes, créditos bancarios, seguros, arbitraje mercantil, etcétera).

Muchas otras concepciones y delimitaciones han sido propuestas: algunos prefieren hablar de *Völkerhandelsrecht* o de *Commercial Law of Nations*,⁸⁵ otros más distinguen el derecho mer-

⁸¹ Schwarzenberger, *loc. cit.*

⁸² Vellas, *op. cit.*, p. 73.

⁸³ “Die Summe der Normen, die das Verhalten der an grenzüberschreitender Wirtschaftsverkehr beteiligten Rechtssubjekte ... bestimmen”.

⁸⁴ “Es handelt sich ... nicht um das Recht der Regelung der internationalen wirtschaft.”

⁸⁵ Mann, *Reflections on a Commercial Law of Nations*, “B. Y. B. I. L.”, 1957.

cantil internacional del derecho internacional económico; el profesor Friedmann se refiere al *International Economic Development Law*, en el que incluye sobre todo el problema de los acuerdos de desarrollo económico entre Estados e inversores privados extranjeros;⁸⁶ el profesor Vellas emplea el término de derecho internacional económico y social; para Blagojevic, el derecho internacional económico tiene por objeto eliminar las secuelas de la época colonial y las desigualdades en el desarrollo de los diversos países.⁸⁷

Esas concepciones tienen todas exactamente el mismo valor: son reagrupaciones cómodas, nada más. La misma observación puede ser hecha respecto del derecho económico interno. Allí también se encuentran tantas maneras de componerlo como autores existen que se ocupan de ello,⁸⁸ y allí tampoco existe razón científica para optar entre esas diversas concepciones, las que no constituyen realmente sino modalidades de presentación. Tan legítimas son, bajo este ángulo, la tentativa hecha por el profesor Farjat de reagrupar en un derecho económico francés los aspectos económicos de las diversas ramas del derecho francés (público, privado, penal),⁸⁹ como la hecha por Jacquemin y Schrans de reagrupar en un derecho económico general los diversos derechos económicos nacionales, el derecho de las comunidades europeas y el derecho económico internacional.⁹⁰ Esas presentaciones son todas perfectamente aceptables desde el momento que no se ve en ellas sino comodidad del lenguaje sin pretender la constitución de una disciplina autónoma nueva.⁹¹

⁸⁶ *Op. cit.*, p. 176.

⁸⁷ Blagojevic, *op. cit.*

⁸⁸ En Francia, por ejemplo, se oponen esencialmente una concepción estrecha, para la que el derecho económico reúne las reglas que permiten al Estado actuar sobre la economía, y una concepción amplia, para la que el derecho económico es "el derecho de la organización y del desarrollo económicos, ya sea que éstos dependan del Estado, de la iniciativa privada o del concierto del uno y de la otra" (Champaud, D., 1967, "Chron.", p. 215). Sobre esas dos concepciones, ver Jacquemin et Schrans, *op. cit.*, pp. 52 y ss.). Para Savy el derecho económico es "el conjunto de reglas tendientes a asegurar un equilibrio . . . entre los intereses particulares de los agentes económicos públicos o privados y un interés económico general" (*op. cit.*). Para Farjat, el derecho económico es "el derecho de la concertación o de la colectivización de los bienes de producción y de la organización de la economía por los poderes privados y públicos" (*op. cit.*, pp. 14 y 425). Sobre la ausencia de homogeneidad y coherencia de la noción de derecho administrativo económico, y sobre la imposibilidad de ver en él una disciplina unificada, ver las observaciones del profesor De Laubadere, *Traité élémentaire de droit administratif*, t. III, pp. 431-432.

⁸⁹ Farjat, *op. cit.*

⁹⁰ Jacquemin et Schrans, *op. cit.*

⁹¹ Tal es la actitud de Jacquemin y Schrans que no ven en el derecho económico sino un "método de aproximación", una nueva óptica frente a las materias tradi-

Los análisis que anteceden parecen conducir a las siguientes conclusiones:

1º El derecho internacional presenta, en ciertas de sus partes económicas, rasgos técnicos aparentemente originales.

2º Esta originalidad no es, sin embargo, imputable al carácter económico de las materias en cuestión, sino a las circunstancias de tratar situaciones de un derecho naciente.

3º El carácter económico de las materias referidas no constituye sino un simple coeficiente incapaz de dar nacimiento a una disciplina autónoma, a un cuerpo de derecho distinto. Los términos de derecho internacional económico o de derecho económico internacional no pueden ser empleados sino para designar con un vocablo explícito un conjunto de reglas y de instituciones reagrupadas para las necesidades de la exposición, alrededor de un centro de interés extraído del objeto económico de la materia. En el plano científico, el derecho internacional económico no constituye sino un capítulo entre otros del derecho internacional general.

Traducción: Héctor CUADRA

cionales”, un “derecho enfocado desde sus consecuencias económicas” (pp. 87 y 90). Farjat, por el contrario, ve en él una “nueva disciplina”, una “nueva rama del sistema jurídico” (*vid.*, particularmente, pp. 379 y ss. y 414 y ss.); pero si proclama su autonomía con relación a otras ramas del derecho y su cohesión interna, no parece hacerse demasiadas ilusiones sobre esta última (p. 428). Afirmar, como lo hace, que “el economismo” da al derecho económico una coherencia ideológica, como el principio de la autonomía de la voluntad la daba al derecho clásico” (p. 385) constituye además una petición de principio, radicando todo el problema precisamente en saber si el “economismo” otorga al derecho caracteres específicos —lo que es, según hemos visto, más que dudoso. (*Cfr.*, la observación de Laubadere a propósito del derecho administrativo económico: “La idea común a todas esas manifestaciones parece ser solamente la impregnación de las reglas de ese derecho por los datos económicos y las necesidades de la vida económica”, *loc. cit.*).