

¿GOBERNANZA O DESGOBIERNO EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES?*

Ana MANERO SALVADOR

Profesora Titular de Derecho Internacional Público
Universidad Carlos III de Madrid

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN.—2. EL AUGE DEL REGIONALISMO Y LA PROGRESIVA PÉRDIDA DE RELEVANCIA DE LA OMC.—2.1. El art. XXIV del GATT: ¿fuente de todos los males?—2.2. El art. V del GATS.—2.3. La cláusula de habilitación y el regionalismo entre países en desarrollo.—2.4. El regionalismo y la Ronda de Doha.—3. LA DESINSTITUCIONALIZACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. EL PAPEL DE LOS G.—3.1. El G20.—3.2. El G20 como elemento clave de la gobernanza económica mundial.—3.3. El G20 y la eficacia. La nueva arquitectura financiera internacional.—4. REFLEXIÓN FINAL.

1. INTRODUCCIÓN

Las relaciones económicas internacionales se han visto sometidas a cambios drásticos en las últimas décadas, en que la informalidad gana terreno tanto por lo que respecta al ámbito institucional como normativo. Al tiempo, la crisis financiera que asola el mundo desde 2008 ha puesto sobre la mesa la necesidad de reforzar y afianzar la gobernanza económica internacional con el objeto de evitar, a través de una mayor regulación, que una situación como la vivida se vuelva a repetir¹. No obstante, este deseado reforzamiento no está dando los frutos anhelados.

* Este trabajo es resultado del proyecto de investigación «Gobernanza y reforma de las instituciones económicas internacionales en la crisis económica» (DER 2010-2014-CO2-01).

¹ Estoy de acuerdo con Joel Trachtman cuando afirma que «*more international law is needed in more fields, and [...] stronger international law is required*», TRACHTMAN, J., *The Future of International Law: Global Government*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013, p. 7.

En este sentido, el presente trabajo tiene por objeto analizar dos de las tendencias que actualmente están afectando a las relaciones económicas internacionales. Se aludirá a la proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR), que ponen en entredicho la labor de la OMC; y al creciente papel que juegan en la gobernanza económica internacional los foros no institucionalizados, más concretamente el G20.

2. EL AUGE DEL REGIONALISMO Y LA PROGRESIVA PÉRDIDA DE RELEVANCIA DE LA OMC

La OMC ocupó un vacío en las relaciones comerciales internacionales, que hasta la fecha habían estado sectorialmente enmarcadas en el más precario Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Con la OMC, las múltiples lagunas, los sectores con cada vez mayor importancia económica y los ámbitos excluidos de la regulación del GATT, encontraban un marco jurídico sólido, lo cual, acompañado del inestimable principio de *todo único*, junto con la cláusula de la nación más favorecida y la de trato nacional, proporcionaban un entramado jurídico que, aunque mejorable, atesoraba la enorme cualidad de proveer de seguridad jurídica y de no discriminación a las relaciones comerciales internacionales.

La relación entre regionalismo² y multilateralismo no es nueva, ya que la celebración de ACR está contemplada en el marco multilateral. Partiendo de esta interpretación, Antonio Remiro Brotóns señalaba que los ACR venían a reforzar el marco multilateral³, y ello, debido en parte a la mayor flexibilidad que supone la negociación de estos ACR, donde se incluyen compromisos más allá de la regulación sustantiva multilateral y en los que cada vez cuestiones de gran relevancia, como las denominadas OMC plus y OMC extra, tienen cabida, lo que hasta ahora no parece poder realizarse en la OMC.

Una mayor flexibilidad en las relaciones comerciales era la intención de la disposición clave en materia de regionalismo: el art. XXIV del GATT, así como su disposición hermana en la regulación del comercio de servicios, el art. V del Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS), a las que se suma la cláusula de habilitación de 1979⁴.

² Los ACR bilaterales son práctica habitual, que se distingue claramente de los ACR tradicionales. La proximidad geográfica o cultural o el grado de desarrollo han dejado de tenerse en cuenta. Esta práctica conocida como nuevo regionalismo, regionalismo abierto o neorregionalismo acentúa la atomización de las relaciones comerciales. GHERARI, H., «Organisation Mondiale du Commerce et Accords Commerciaux Régionaux. Le bilatéralisme conquérant ou le nouveau visage du commerce international», *RGDIP*, 2008 (2), pp. 255 y ss.

Por otro lado, la negociación de los acuerdos megarregionales o megabilaterales, entre algunas de las principales potencias comerciales, participa también de esta tendencia.

³ REMIRO BROTONS, A., «Universalismo, multilateralismo, regionalismo y unilateralismo en el nuevo orden internacional», *REDI*, 1999/1, p. 16.

⁴ A 31 de enero de 2014, se han notificado 583 ACR. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm, consultado el 26 de febrero de 2014.

Desde la perspectiva del Derecho internacional general, estas disposiciones prevén la posibilidad de modificar las obligaciones entre los miembros de la OMC, por lo que estaríamos ante el supuesto contemplado en el art. 41.1.a) de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 (CV69), ya que autoriza a los miembros a crear zonas de libre comercio y uniones aduaneras. De esta manera, el art. 41 CV69 conduce a establecer que las normas de la OMC deben ser respetadas, es decir, los ACR son compatibles con el art. 41 siempre y cuando lo estén con las normas de la OMC, por lo que las normas de la OMC gozarían de una suerte de primacía⁵.

Otra cosa muy distinta es la capacidad de estas disposiciones para establecer los criterios de compatibilidad con el sistema multilateral⁶. En las siguientes páginas se examinará la disposición clave en materia de regionalismo, el art. XXIV del GATT y más brevemente el art. V del GATS. La cláusula de habilitación, a pesar de que algunos Estados la han tomado como base jurídica de ACR, tiene otra finalidad, y difícilmente puede ser articulada con el objeto de dar lugar a ACR, salvo en circunstancias muy concretas y que implican la participación única de países en desarrollo.

2.1. El art. XXIV del GATT: ¿fuente de todos los males?

Se pretendía que el art. XXIV del GATT sirviera para amparar la práctica anterior relativa a la celebración de acuerdos preferenciales⁷, disposición que se completó con el Entendimiento relativo a la interpretación del art. XXIV del GATT de 1994.

El art. XXIV debía hacer frente al futuro sin dejar de lado el pasado, esto es, debía ser capaz de proveer de base jurídica a los ACR que se celebraran, así como dar amparo jurídico a las experiencias ya existentes. La primera prueba de fuego a la que hubo de someterse a esta disposición fue el análisis del TCEE de 1957. A pesar del vivo debate que se mantuvo, finalmente se evitó la votación sobre su compatibilidad y no se entró en su análisis jurídico, porque se consideró más oportuno apostar por una visión pragmática y no

⁵ COTTIER, T. y FOLTEA, M., «Constitutional Functions of the WTO and Regional Trade Agreements», en BARTELS, L. y ORTINO, F. (eds.), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford, OUP, 2006, p. 56, y COTTIER, T., «The Legal Framework for Free Trade Areas & Customs Unions in WTO Law», *Multilateralism and Bilateralism after Cancún*, Third Workshop Jointly Hosted by the State Secretariat for Economic Affairs and the World Trade Institute, 15th April 2004.

⁶ *Fragmentación del Derecho internacional: dificultades derivadas de la diversificación y expansión del Derecho internacional*, Informe del Grupo de Estudio de la Comisión de Derecho Internacional, Elaborado por Martti Koskeniemi, Comisión de Derecho Internacional, 58.º periodo de sesiones, A/CN.4/L.682, 13 de abril de 2006, párr. 306, p. 181, y CAZALA, J., «L'OMC à la carte? Les aménagements conventionnels aux obligations des membres permis par le droit conventionnel de l'Organisation Mondiale du Commerce», *RGDIP*, 2009 (1), pp. 67 y 68.

⁷ DÍAZ MIER, M. A. y PUEYO ABARDÍA, S., «Integración y regionalismo. Reflexiones desde un punto de vista económico», en REMIRO BROTONS, A. et al. (coords.), *La Organización Mundial del Comercio y el regionalismo europeo*, Madrid, Dykinson, 2001, p. 53, y CHASE, K., «Multilateralism Compromised: the Mysterious Origins of GATT Article XXIV», *JWT*, 2006 (5).

tanto legalista del alcance de esta disposición⁸, lo que sentó las bases de la fragilidad del art. XXIV. El proceso de integración europea ha sido una constante piedra en el zapato de esta disposición, de manera que lejos de ser un instrumento esencial en el control de legalidad de los ACR, se ha convertido en una suerte de mecanismo de supervisión *a posteriori*, que no impide la entrada en vigor del acuerdo.

A ello se suma la indeterminación de su redacción. Esta disposición pretende incrementar los flujos comerciales entre las partes en un ACR, sin que se constituyan nuevos obstáculos en el comercio con aquellos miembros que no sean partes y que den lugar a uniones aduaneras [párr. 5.a)] o zonas de libre comercio [párr. 5.b)]⁹ que, en todo caso, deben liberalizar «lo esencial de los intercambios comerciales» entre ellos (párr. 8)¹⁰.

Pero, ¿qué es «lo esencial de los intercambios»? Estamos ante un concepto jurídico indeterminado que ha dado grandes quebraderos de cabeza tanto a los prácticos como a los teóricos del Derecho internacional económico, y cuyo Entendimiento de 1994 no ha sido capaz de subsanar¹¹. Como vía para buscar soluciones a su interpretación se ha llegado a considerar que esta expresión se refiere al menos al 90 por 100 de los intercambios entre las partes, desde una perspectiva cuantitativa, aunque también se considera que es preciso abordar una interpretación cualitativa, en relación con sectores o sectores de relevancia¹².

Además de este criterio, se exige en el párr. 5.c) la abolición de las restricciones internas en un periodo razonable de tiempo, lo que para la doctrina consistiría en que los ACR interinos tanto de mercancías como de servicios, deberían extenderse hasta un máximo de diez años, salvo en circunstancias excepcionales, como es el caso de aquellos ACR que afecten a cuestiones agrícolas, que podrán tener una duración más extensa. Además, se debe eliminar cualquier manifestación discriminatoria y asegurar la aplicación del princi-

⁸ ZAPATERO MIGUEL, P., *Derecho del comercio global*, Pamplona, Thomson-Civitas, 2003, p. 171.

⁹ Estas normas suscitan importantes dudas interpretativas así como el párr. 3 del Entendimiento.

¹⁰ Similar al párr. 8 es el párr. 1.a) del art. V del GATS.

¹¹ Informe del Órgano de Apelación en el asunto *Turquía —Restricciones aplicadas a las importaciones de productos textiles y prendas de vestir*, en adelante, *Turquía-textiles*, WT/DS43/AB/R, párr. 48—, COTTIER, T. y FOLTEA, M., «Constitutional Functions of the WTO and Regional Trade Agreements», *op. cit.*, nota 5, pp. 48 y 49; MAVROIDIS, P. C., «If I Don't Do It, Somebody Else Will (Or Won't). Testing the Compliance of Preferential Trade Agreements With the Multilateral Rules», *JWT*, 2006 (40), pp. 200 y ss., y DE DEVUYST, A. y SERDAREVIC, A. «The World Trade Organization and Regional Trade Agreements: Bridging the Constitutional Credibility Gap», *DJCL*, 2007 (18), pp. 21 y ss.

¹² Así, «un criterio cuantitativo se inclina por la definición de un valor estadístico de referencia, como determinado porcentaje de intercambios comerciales entre las partes en los [ACR], que indique que la cobertura de determinado acuerdo comercial regional cumple el requisito. Un criterio cualitativo interpreta que el requisito significa que ningún sector (o, por lo menos, ningún sector importante) debe quedar excluido de la liberalización del comercio intrarregional». Grupo de negociación de normas, *Compendio de cuestiones relacionadas con los acuerdos comerciales regionales*, TN/RL/W/8/Rev.1, 1 de agosto de 2002, párr. 68.

En este sentido se ha pronunciado el Órgano de Apelación en el asunto *Turquía-textiles*, WT/DS34/AB/R, párr. 49.

pio de trato nacional¹³. El párr. 5.b) prevé que las barreras existentes en las relaciones con terceros Estados no pueden elevarse como consecuencia de un ACR, esto es, la liberalización no puede conseguirse a expensas de terceros¹⁴.

Con todo, el hecho de que continúe esta indeterminación en relación con cuestiones relevantes —no existe una interpretación autorizada que así lo establezca— ha conducido a la OMC a la necesidad de que en el marco de las negociaciones multilaterales iniciadas en la Conferencia Ministerial de Doha se intentara abordar la definición de estos conceptos¹⁵, porque esta indefinición ha causado, no en vano, que el art. XXIV se convierta en un colador, ya que es utilizado como la base jurídica de los ACR, sin que realmente éstos sean sometidos a un control exhaustivo. En este sentido, el papel del Comité de los ACR¹⁶ es mejorable. De hecho, el único acuerdo que ha sido considerado totalmente de conformidad con la regulación multilateral es el celebrado entre la República Checa y la Eslovaca¹⁷. La compatibilidad de los demás ACR es difusa, lo que se debe a las profundas carencias del recorrido de esta disposición¹⁸.

En definitiva, el art. XXIV se ha mostrado del todo inoperante, dado que, como se ha apreciado, no ha servido como mecanismo de evaluación, su carácter disciplinario es, por tanto, nulo; y, además, por otro lado, el mecanismo de solución de diferencias se ha mostrado renuente a profundizar en esta disposición¹⁹. La debilidad de esta disposición ha generado la importante proliferación de ACR que ha dado lugar a un *spaguetti bowl* de relaciones comerciales a nivel global.

2.2. El art. V del GATS

El art. V del GATS sigue la estela del art. XXIV del GATT, si bien no establece distinción entre uniones aduaneras y zonas de libre comercio y parece

¹³ COTTIER, T. y FOLTEA, M., «Constitutional Functions of the WTO and Regional Trade Agreements», *op. cit.*, nota 5, p. 49.

¹⁴ *Ibid.*, p. 49.

¹⁵ Grupo de negociación de normas, *Compendio de cuestiones relacionadas con los acuerdos comerciales regionales*, TN/RL/W/8/Rev.1, 1 de agosto de 2002, párrs. 66 y ss.

¹⁶ El Comité se crea en 1996 con el objeto de examinar los ACR, sustituyendo la labor previamente realizada por los grupos de trabajo (WT/L/127).

¹⁷ OMC, *Informe sobre comercio mundial 2007, Seis décadas de cooperación comercial multilateral, ¿Qué hemos aprendido?*, p. 306.

¹⁸ MAVROIDIS, P., «WTO and PTAs: A Preference for Multilateralism? (or, the Dog That Tried to Stop the Bus)», *JWT*, 2010 (44), p. 1149.

¹⁹ PAUWELYN, J., «Legal avenues to multilateralize regionalism: beyond article XXIV», *Conference on Multilateralizing Regionalism*, Génova, 2007, p. 2; MITCHELL, A. R. y VOON, T., «PTAs and public international law», en LESTER, S., y MERCURIO, B., *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009, p. 133; LOCKHART, N. y MITCHELL, D., «Regional Trade Agreements under GATT 1994: An Exception and its Limits», en MITCHELL, D., *Challenges and Prospects for WTO*, Londres, Cameron May, 2005, p. 217; TRACHTMAN, J., «International Trade: Regionalism», en GUZMÁN, A. y SYKES, A. O., *Research Handbook in International Economic Law*, Cheltenham, Edward Elgar, 2007, pp. 160 y ss., y CHO, S., «Breaking the Barrier between Regionalism and Multilateralism: a new Perspective in Trade Regionalism», *HILJ*, 2001 (42), pp. 450 y ss.

menos exigente que éste, en tanto que la cláusula de la nación más favorecida en el GATS es más flexible que en el GATT²⁰. El art. V impone condiciones a los ACR, como son que «tenga una cobertura sectorial sustancial» y no impliquen discriminación²¹.

Estamos ante criterios que, aunque similares a los previstos en el art. XXIV del GATT, son más flexibles, y es que si bien los servicios cada vez tienen mayor relevancia en la celebración de los ACR, siempre van acompañados del comercio de mercancías, de manera que el art. V del GATS sigue el camino del XXIV del GATT.

2.3. La cláusula de habilitación y el regionalismo entre países en desarrollo²²

La cláusula de habilitación²³ supone la consolidación de las preferencias comerciales, tanto del sistema de preferencias generalizadas como de las preferencias Sur-Sur, marcadas por la provisionalidad en la regulación previa.

Esta disposición prevé una excepción a la cláusula de la nación más favorecida, en virtud de la cual «las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes»²⁴, de varias maneras, y por lo que nos interesa, a través de «acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y [...] las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo» [párr. 2.c)].

Esta disposición permite a los países en desarrollo celebrar ACR que tengan por objeto reducir o eliminar los obstáculos existentes entre ellos, de forma mucho más flexible que la prevista en el art. XXIV, en tanto que no figura la exigencia de la liberalización de «lo esencial de los intercambios», y es que el único requisito exigido a los países en desarrollo que pretendan formar parte de estos acuerdos es la notificación a la OMC²⁵.

²⁰ ISLAM, R. y ALAM, S., «Preferential trade agreements and the scope of the GATT Article XXIV, GATS Article V and the Enabling Clause: an appraisal of GATT/WTO Jurisprudence», *NILR*, 2009 (LVI), p. 24.

²¹ «Esta condición se entiende en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y modos de suministro. Para cumplir esta condición, en los ACR no deberá establecerse la exclusión *a priori* de ningún modo de suministro». Nota al pie 1, GATS.

Informe del Grupo Especial en el asunto *Canadá —Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil*, WT/DS139/R, párrs. 10.270 y 10.271—.

²² HAMAKA, S., «Unexpected Usage of Enabling Clause? Proliferation of Bilateral Trade Agreements in Asia», *JWT*, 2012 (6), pp. 1239 y ss.

²³ Decisión de 28 de noviembre de 1979, Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (L/4903), IBDD vigesimosexto suplemento, pp. 209 y ss.

²⁴ Decisión de 28 de noviembre de 1979, párr. 1.

²⁵ ISLAM, R. y ALAM, S., «Preferential trade agreements and the scope of the GATT Article XXIV, GATS Article V and the Enabling Clause: an appraisal of GATT/WTO Jurisprudence», *op. cit.*, nota 20, p. 22.

2.4. El regionalismo y la Ronda de Doha

La cuarta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha en 2001, supuso el inicio de una nueva Ronda comercial, cuya finalidad era adecuar el aparato multilateral a la realidad del nuevo siglo, entre cuyos retos figuraba lograr una relación más armoniosa con los procesos regionales, sobre todo por lo que respectaba a la mejora de las normas de la OMC y el papel del Comité de los ACR y su labor de supervisión²⁶. Esta tarea se dividió en dos etapas. La primera se centró en lograr una mayor transparencia en la labor del Comité. La segunda, en cuestiones normativas y sistémicas, más complejas y difíciles de negociar.

Por lo que respecta a la transparencia, el mecanismo creado en 2006 supone un avance, ya que por fin se establece un procedimiento cierto, basado en el pronto anuncio, la notificación, y en las comunicaciones de futuros cambios. Esta labor se encomienda en el caso de los arts. XXIV del GATT y V del GATS al Comité de los ACR, mientras que para aquellos acuerdos que tienen como fundamento la cláusula de habilitación, lo hará el Comité de Comercio y Desarrollo²⁷.

A pesar del avance que supone el mecanismo de transparencia, la Ronda no avanza en otras cuestiones respecto a la relación entre los ACR y el sistema multilateral, lo que conduce a que no se produzcan progresos sustantivos que sirvan realmente para conocer de la compatibilidad de los ACR con la OMC²⁸. Y es que, en efecto, nos encontramos ante un círculo vicioso, en tanto que la lentitud con la que avanza la Ronda de Doha propicia la celebración de ACR, al tiempo que la proliferación de estos ACR dificulta que la Ronda prospere²⁹. A ello se suma el hecho de que estas disposiciones tienen por objeto controlar las preferencias relativas al comercio de mercancías y servicios, pero los actuales ACR van más allá, de manera que recogen disposiciones OMC plus y OMC extra, quedando el alcance de éstos, en muchas ocasiones, ya fuera del marco de actuación multilateral. Y es que la Ronda de Doha no está dando solución a estas graves deficiencias. De hecho, el tímido avance dado en la Conferencia Ministerial de Bali no ha supuesto ningún cambio sobre esta cuestión³⁰.

²⁶ Declaración ministerial, 20 de noviembre de 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, párr. 29.

²⁷ Mecanismo de transparencia para los ACR, Decisión de 14 de diciembre de 2006, WT/L/671. KAZZI, H., «Le principe de transparence dans les accords de l'OMC», *RGDIP*, 2010 (4), p. 709; DEVUYST, A. y SERDAREVIC, A., «The World Trade Organization and Regional Trade Agreements: Bridging the Constitutional Credibility Gap», *op. cit.*, nota 11, pp. 43 y ss., y GHERARI, H., «Organisation Mondiale du Commerce et Accords Commerciaux Régionaux. Le bilatéralisme conquérant au le nouveau visage du commerce international», *op. cit.*, nota 2, p. 283.

²⁸ OMC, *Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*, p. 189.

²⁹ GHERARI, H., «L'OMC à bout de souffle? Quelques observations sur la 8^{ème} Conférence ministérielle», *RGDIP*, 2012 (1), pp. 111 y ss.

³⁰ La Conferencia Ministerial de Bali, celebrada en diciembre de 2013, se centró en otras cuestiones, fundamentalmente relativas a la facilitación del comercio y en el programa de Doha para el de-

Por otro lado, la proliferación de ACR está teniendo como consecuencia la pérdida de relevancia de los incipientes procesos de integración entre países en desarrollo. Probablemente el caso más emblemático sea el de la Comunidad Andina de Naciones que desde 2006 se ve sometida a un proceso de *desintegración*, como resultado del abandono de Venezuela provocado por el inicio de las negociaciones de Perú y Colombia de dos ACR con Estados Unidos³¹, técnica a la que se ha sumado la Unión Europea, que desde la Cumbre ALCUE, celebrada en Lima en 2008, y a instancias de la canciller alemana, decidió que era el momento de iniciar y promover las negociaciones país por país, en lugar de por bloques regionales³². Además, el proceso de adaptación de las relaciones con los países ACP al sistema multilateral de comercio ha dado al traste con los embrionarios intentos de integración regional en África. En efecto, la Comunidad Económica y Monetaria del África Central, la Comunidad Económica de los Estados de África Central, la Unión Económica y Monetaria del África Occidental, la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental y la Comunidad para el desarrollo del África Austral también se encuentran en un proceso de desintegración en tanto que algunos de sus Estados miembros han celebrado ACR con la Unión Europea, al tiempo que otros no³³. Además, la proliferación de estos ACR y su celebración entre Estados con distinto nivel de desarrollo, no deja de ser problemática³⁴.

A ello se suma el enorme reto que constituye la negociación de los llamados acuerdos megaregionales o megabilaterales, como son el Acuerdo de Asociación Transpacífico³⁵, el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión³⁶, el Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Japón³⁷ y la

sarrollo, con especial atención a las necesidades de los países menos avanzados. Véase la Declaración ministerial de Bali, 11 de diciembre de 2013, WT/MIN(13)/DEC.

³¹ GUINEA LLORENTE, M., «Desintegración andina», en DÍAZ BARRADO, C. y MANERO SALVADOR, A., *Glosario de términos útiles para el análisis y estudio del Espacio Iberoamericano de Cooperación e Integración: Comercio, Cultura y Desarrollo*, Madrid, Marcial Pons, 2010, pp. 226 y 227.

³² GONZÁLEZ, M., «La UE cambia de táctica y negociará el libre comercio país por país», *El País*, 17 de mayo de 2008.

³³ GHERARI, H., «Organisation Mondiale du Commerce et Accords Commerciaux Régionaux. Le bilatéralisme conquérant au le nouveau visage du commerce international», *op. cit.*, nota 2, p. 264, y MANERO SALVADOR, A., «The drastic change of the EU relationship with ACP countries in the context of international economic relations», *JITLP*, 2014 (13).

³⁴ MANGER, M. S., *Investing in Protection: the Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009, p. 2; TRAKMAN, L. E., «The Proliferation of Free Trade Agreements: Bane or Beauty?», *JWT*, 2008 (42), p. 379, y EVANS, D., «Bilateral and plurilateral PTAs», en LESTER, S. y MERCURIO, B., *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009, pp. 52 y ss.

³⁵ Conocido como TPP, se encuentra actualmente en negociación. Su origen es el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica del que forman parte Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur y que entró en vigor en 2006. Estados Unidos manifestó en 2009 su interés en participar en este proyecto, interés al que se sumaron Australia, Malasia, Perú y Vietnam. Desde 2010 se vienen desarrollando las negociaciones pertinentes.

³⁶ Conocido como TTIP, tiene como partes a la Unión Europea y a Estados Unidos. Las negociaciones comenzaron en julio de 2013.

³⁷ Las negociaciones se han iniciado en marzo de 2013.

Asociación Económica Integral Regional³⁸. Estos ACR suponen un cambio drástico, ya que la gran mayoría de los ACR negociados hasta ahora son bilaterales³⁹, mientras que aquéllos aglutinan a un buen número de las economías más potentes del mundo. Estas iniciativas podrían llegar a dar lugar a espacios económicos de gran alcance, con ACR cuyo ámbito material va más allá del ámbito sustantivo de la OMC⁴⁰.

¿En qué lugar queda la OMC? Si esta tendencia continúa, se confirmaría una profunda fragmentación⁴¹ en las relaciones comerciales internacionales, colocando a la OMC en un papel subsidiario⁴². Si bien sería del todo deseable mejorar la articulación entre el marco multilateral y los ACR, no parece que este escenario sea posible, al menos en el corto plazo.

Ahora bien, ese marco de seguridad jurídica y de previsibilidad que proporciona la OMC sigue vigente al menos por lo que respecta al sistema de solución de diferencias, y es que muchos Estados participantes en ACR optan por llevar sus diferencias al marco multilateral. A pesar de los problemas sistémicos que la duplicidad de instancias crea⁴³, un «30 por ciento de las diferencias planteadas en la OMC afectan a miembros que son partes en el mismo ACR», siendo los participantes en el NAFTA los más activos⁴⁴.

Con todo, desde un punto de vista más general, autores como Richard Baldwin son muy pesimistas y llegan a opinar que la gobernanza comercial se encuentra en una encrucijada, en tanto que la trayectoria actual está debilitando la posición central de la OMC. Por ello, si no se acometen grandes reformas que lleven a la OMC a aumentar su capacidad de control y su ámbito sustantivo, ésta quedará como una organización del siglo xx en pleno siglo XXI⁴⁵.

³⁸ Que reúne a los miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), Australia, India, Nueva Zelanda, Japón y Corea del Sur.

³⁹ El 81 por 100 de los ACR tiene carácter bilateral. ROSALES, O., *et al.*, *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2013, p. 61.

⁴⁰ ROSALES, O., *et al.*, *Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial*, Santiago de Chile, CEPAL, 2013, p. 7; LESTER, S., «Free Trade Revolution», *The International Economy*, 2013, p. 62; HOEKMAN, B., «Sustaining multilateral trade cooperation in a multipolar world economy», *Review of International Organizations*, 2014 (1), y BALDWIN, R., «Multilatising 21st century regionalism», *Global Forum On Trade Reconciling Regionalism and Multilateralism in a Post-Bali World*, París, OCDE, 2014, p. 39.

⁴¹ *Fragmentación del Derecho internacional: dificultades derivadas de la diversificación y expansión del Derecho internacional*, Informe del Grupo de Estudio de la Comisión de Derecho Internacional, Elaborado por Martti Koskenniemi, Comisión de Derecho Internacional, 58.º periodo de sesiones, A/CN.4/L.682, 13 de abril de 2006, párr. 210, p. 123.

⁴² MITCHELL, A. R. y VOON, T., «PTAs and public international law», *op. cit.*, nota 19, p. 114; GHERARI, H., «Organisation Mondiale du Commerce et Accords Commerciaux Régionaux. Le bilatéralisme conquérant au le nouveau visage du commerce international», *op. cit.*, nota 2, p. 266, y STOLL, P.-T., «Le Droit International Economique face aux Défis de la Mondialisation», *RGDIP*, 2009 (2), p. 278.

⁴³ MESTRAL, A. C. M., «Dispute Settlement under WTO and RTAs: an uneasy relationship», *JIEL*, 2013 (16), pp. 777 y ss.

⁴⁴ OMC, *Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*, *op. cit.*, nota 28, pp. 165 y 176.

⁴⁵ BALDWIN, R., «Multilatising 21st century regionalism», *op. cit.*, nota 40, p. 39.

3. LA DESINSTITUCIONALIZACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. EL PAPEL DE LOS G

Uno de los grandes logros del siglo XX fue la institucionalización de la cooperación mediante organizaciones internacionales, especialmente activas en el ámbito económico. Por el contrario, el nuevo siglo parece haber traído consigo un progresivo proceso de desinstitucionalización, o como señala Paz Andrés Sáenz de Santamaría «un retroceso del modelo institucional»⁴⁶.

Esta tendencia se produce, además, en un contexto muy complejo, como es el de la crisis financiera internacional que asola el mundo desde 2008. Cabe señalar que en este contexto han sido los grupos G los que han tomado las riendas de la regulación internacional.

3.1. El G20

En momentos críticos para las relaciones económicas internacionales se ha tendido a recurrir a mecanismos no institucionalizados. No en vano, el nacimiento del G7 se produjo en un momento en el que el FMI no pudo seguir ejerciendo su función reguladora como consecuencia de la decisión unilateral de Estados Unidos de romper la convertibilidad limitada dólar-oro. En este contexto, se da forma al G7⁴⁷ que asumirá los debates sobre cuestiones monetarias, en detrimento del FMI.

Algo parecido ha ocurrido con el G20, a pesar de que la propuesta de su creación se remonte a 2005 por iniciativa del primer ministro canadiense⁴⁸, éste no tomó forma como reunión de jefes de Estado y de Gobierno hasta el inicio de la crisis financiera de 2008, que condujo a los miembros del G8 a adoptar un plan integral para afrontar los diferentes retos que este contexto planteaba. Así surgió el G20⁴⁹, consistente básicamente en una reunión informal de primer nivel, que carece de normas en relación con la membresía, adopción de decisiones o solución de diferencias, y que se caracteriza por la flexibilidad. Son los propios participantes los que deciden la agenda, el lugar de reunión y las cuestiones a debatir, así como los participantes, elegidos por cooptación. Carecen de tratado constitutivo, de competencias, sede, secreta-

⁴⁶ ANDRÉS SÁENZ DE SANTAMARÍA, P., «Las dinámicas del Derecho internacional en el siglo XXI: acuerdos y desacordes», en MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, J., *Estados y organizaciones internacionales ante las nuevas crisis globales*, Madrid, Iustel, 2010, p. 85.

⁴⁷ La primera reunión del G6 compuesto por jefes de Estado y de Gobierno de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Japón e Italia fue en Rambouillet en 1975. Un año más tarde surge el G7 con la participación de Canadá.

⁴⁸ El primer ministro canadiense Paul Martin, en un célebre artículo publicado en *Foreign Affairs* proponía la ampliación del foro a los países emergentes y a los grandes grupos regionales, reproduciendo las reuniones celebradas con el objeto de superar las crisis de los años noventa del siglo XX. MARTIN, P., «A Global Answer to Global Problems: The Case for a New Leaders' Forum», *Foreign Affairs*, May/June 2005, pp. 2 y ss.

⁴⁹ Que reúne a los miembros del G8 más Arabia Saudí, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía, junto con la Unión Europea.

ría y personal⁵⁰. El G20 es un *nuevo mecanismo informal de diálogo*⁵¹ donde se han abordado diferentes cuestiones que tienen por objeto poner fin a la crisis. Dos son los temas que más inquietud suscita el G20. Por un lado, y desde una perspectiva formal, se plantea hasta qué punto el G20 es el ente adecuado para coordinar la salida de la crisis, cuál es su papel en la gobernanza y por qué no se ha acudido a las organizaciones internacionales de fines económicos o incluso a Naciones Unidas. Por otro, están sus decisiones y su efectividad.

3.2. El G20 como elemento clave de la gobernanza económica mundial

«*The G-20 may seem small, but the reality is that its member countries together represent approximately 90 percent of the world's economic output, 75 percent of all trade, and 67 percent of the world's population*»⁵². Con este argumento Paul Martin pretendió dotar de legitimidad a su propuesta: un grupo de Estados con gran poder y potencial económico, así como con representación regional, llamado a dictar el camino a seguir en el ámbito económico mundial.

Pero en el G20 los intereses de buena parte de la población mundial no están presentes. Además, parece claro que la orientación de las prioridades del G20 viene de los países del norte⁵³. ¿Era el G20 la única opción para afrontar los retos que la crisis plantea? No. El secretario general de Naciones Unidas ofreció, en diciembre de 2008, que la cumbre de seguimiento del consenso de Monterrey sobre financiación para el desarrollo se convirtiera en una cumbre sobre la crisis financiera. Esta oferta fue rechazada, de manera que la Asamblea General se convirtió en el primer foro contrario al G20⁵⁴. Su presidente creó una comisión de expertos liderados por el premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz, para realizar propuestas alternativas, lo que se concretó en el *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System* (2009), que fue recibido con frialdad por el club de los veinte⁵⁵, que se ha

⁵⁰ BAYNE, N., «International Institutions: Plurilateralism and Multilateralism», en BAYNE, N. y WOOLCOCK, S., *The New Economic Diplomacy. Decision-making and negotiation in international economic institutions*, Londres, Ashgate, 2007, p. 240.

⁵¹ WOUTERS, J. y RAMOPOULOS, T., «The G20 and Global Economic Governance: Lessons from Multi-level European Governance», *JIEL*, 2012 (15), p. 763.

⁵² MARTIN, P., «A Global Answer to Global Problems: The Case for a New Leaders' Forum», *op. cit.*, nota 48, p. 3.

⁵³ CHO, S. y KELLY, C. R., «Promises and Perils of New Global Governance: A Case of the G20», *CJIL*, 2012 (12), pp. 65 y 66.

⁵⁴ KNAACK, P., «Examining the politics of financial regulatory reform in the G20 and the FSB», en *4th International Conference on Business and Economic Research Proceedings*, Bandung, March 2013, p. 1312.

⁵⁵ En la reunión de Londres el G20 dijo que el papel de Naciones Unidas era «*to monitor the impact of the crisis in the poorest and most vulnerable countries*». Leader's statement, London Summit, April 1-2, 2009, párr. 25.

autodesignado como el órgano rector de la cooperación económica internacional⁵⁶.

Esta afirmación tiene sus consecuencias. La pertenencia al G20 implica una fractura en la Comunidad Internacional, que se divide en Estados participantes —poderosos económicamente y en términos de población— y no participantes, excluidos de la toma de decisiones —el llamado G192—⁵⁷, pero que se van a ver afectados por el impacto global de las políticas del G20, así como por la ideología que a éstas subyace⁵⁸. Por otro lado, se plantea si, a pesar de no participar, los Estados excluidos están representados. La decisión relativa a la representatividad fue decidida por los miembros del G7/G8 y se intentó que hubiera una representación regional. Probablemente la decisión relativa a la representatividad de África —continente que sólo cuenta con un participante, Sudáfrica—, fue la más problemática, y a ella se suma la de los países menos avanzados, completamente ausentes del club, por lo que es dudoso que la representatividad de los intereses de la Comunidad Internacional y la de los países más vulnerables esté presente.

En consecuencia, el multilateralismo, como principio organizativo de las relaciones internacionales en el siglo XX, se encuentra en retroceso. En aras de buscar una mayor eficacia en la adopción de normas internacionales, se opta por entes menos complejos, con menor representatividad y participación. Ya ocurrió en 1971 con el G7 y hoy ocurre con el G20. Es lo que se ha dado en denominar minilateralismo⁵⁹, donde un grupo reducido de Estados pretende solucionar problemas de forma más rápida y eficaz. Esta visión pragmática de cómo afrontar los retos internacionales también tiene profundos detractores, que ven cómo el G20 se aproxima a fenómenos del siglo XIX, donde los poderosos eran los que decidían el camino a seguir⁶⁰.

A pesar de las críticas, es evidente que el G20 se ha convertido en el foro donde las decisiones relativas a la gobernanza económica se adoptan, y luego se trasladan ya a los Estados, ya a las organizaciones internacionales que las desarrollan.

Y es aquí donde se plantea la cuestión principal del debate acerca del G20: ¿Legitimidad o eficacia? O, lo que es lo mismo ¿es deseable modificar los mecanismos existentes de gobernanza económica internacional, más predecibles y representativos, por nuevos entes que son capaces de resolver

⁵⁶ «Today, we designated the G-20 as the premier forum for our international economic cooperation». Leader's statement, Pittsburg Summit, September 24-25, 2009, párr. 50, p. 19.

⁵⁷ WADE, R. H., «The 192 report», *Le Monde Diplomatique*, August 2012.

⁵⁸ SLAUGHTER, S., «Debating the International Legitimacy of the G20: Global Policy Making and Contemporary International Society», *Global Policy*, 2013 (4), p. 46.

⁵⁹ NAIM, M., «Minilateralism», *Foreign Policy*, 22 de junio de 2009.

⁶⁰ GAHR STØRE, J., «Norway takes aim at G20: One of the Greatest Setbacks Since World War II», *Der Spiegel*, 22 de junio de 2010.

Muy críticos también son DEJAMMET, A., «Les "G": G7, G8, G20», *RGDIP*, 2012 (3), p. 516; SHORR, D. y WRIGHT, T., «The G20 and Global Governance: An Exchange», *Survival: Global Politics and Strategy*, 2010 (52), p. 183, y KNAACK, P., «Examining the politics of financial regulatory reform in the G20 and the FSB», *op. cit.*, nota 54, p. 1316.

realmente los problemas con premura, a pesar de tener una representatividad reducida?

3.3. El G20 y la eficacia. La nueva arquitectura financiera internacional

Parece evidente que los mecanismos de adopción de decisiones en el seno de las organizaciones internacionales pueden conducir a largos debates y a infructuosos resultados. Y la negociación de tratados internacionales es, en muchas ocasiones, tediosa y da lugar a resultados decepcionantes. Además, también es cierto que muchas organizaciones internacionales han sido criticadas por la configuración de su representatividad, que también es deficiente, como es el caso del FMI. Por estas razones, el G20 se ha considerado como un ente adecuado para afrontar los graves problemas económicos derivados de la crisis financiera internacional de 2008. Las críticas a su representatividad son también imputables a otras organizaciones internacionales, y un club reducido de 20 participantes facilita la adopción de decisiones. En consecuencia, la cuestión de la legitimidad parece ser el único escollo al que se enfrenta el G20, cuestión calificada de muy problemática y sobre la que coinciden tanto partidarios como detractores de esta formación⁶¹.

Ahora bien, ¿es realmente eficaz el G20? El G20 decidió abordar cambios profundos en la arquitectura financiera internacional en especial en relación con un nuevo diseño institucional, así como respecto a una mejora de la regulación y de la financiación⁶², de la que el FMI va a ser el principal beneficiario. En este sentido, hay que destacar la creación del Consejo de Estabilidad Financiera (FSB)⁶³ que ha supuesto un cambio relevante, en tanto que surge un nuevo coordinador tanto de las autoridades financieras internacionales, como de los organismos internacionales, para desarrollar políticas de regulación —donde destacan los acuerdos de Basilea III⁶⁴— y supervisión, todo ello, en coordinación con el FMI⁶⁵. Probablemente, la mayor influencia de la acción del G20 haya tenido lugar en este ámbito, donde los cambios normativos e incluso los institucionales, así como el impacto en organizaciones

⁶¹ CHO, S. y KELLY, C. R., «Promises and Perils of New Global Governance: A Case of the G20», *op. cit.*, nota 53, p. 67; SLAUGHTER, S., «Debating the International Legitimacy of the G20: Global Policy Making and Contemporary International Society», *op. cit.*, nota 58; WOODS, N., «The G20 Leaders and Global Governance», *GEG Working Paper 2010/59*, p. 7; SUBACCHI, P. y PICKFORD, S., «Legitimacy vs. Effectiveness. G20: A Dynamic Approach to Global Economic Governance», *International Economics*, 2011.

⁶² MORENO GARCÍA, P., «El G20 y la reforma de la arquitectura financiera internacional», *Boletín económico del Banco de España*, 2009 (7-8), p. 142.

⁶³ Creado en la cumbre del G20 de Londres en 2009.

⁶⁴ CHO, S. y KELLY, C. R., «Promises and Perils of New Global Governance: A Case of the G20», *op. cit.*, nota 53, pp. 40 y ss.

⁶⁵ Sobre las funciones del FSB y del FMI y su coordinación, véanse FIELD, L. y MORENO GARCÍA, P., «El G20 y la reforma de la vigilancia financiera global», *JCE*, 2010 (855), pp. 113 y ss.

internacionales preexistentes como el FMI, dan muestra del liderazgo de este reducido club.

No ocurre lo mismo con otros ámbitos, como el comercial. A pesar de los repetidos llamamientos en las declaraciones del G20 a concluir la Ronda de Doha, a poner coto al proteccionismo y a impulsar el multilateralismo comercial⁶⁶, existe una clara frustración, dado que el G20 no ha sabido dar el impulso necesario⁶⁷. Las razones de que no se hayan producido avances sustanciales en este ámbito pueden ser consecuencia de los intereses de los participantes en el G20, sobre todo de los más influyentes. Como ya se ha podido apreciar en el apartado anterior, tanto la Unión Europea como Estados Unidos son promotores de la red de ACR a nivel global, que ponen en entredicho la labor de la OMC. Estas prioridades comerciales se reflejan en la actuación del G20, de manera que este impulso deseable no es esperable que se produzca, más allá de las buenas palabras sin desarrollo, que seguirán recogiéndose en las declaraciones de las cumbres⁶⁸.

En definitiva, es evidente que el G20 ejerce una labor de liderazgo político en la gobernanza económica internacional⁶⁹. Ahora bien, ¿es este liderazgo político realmente necesario?, ¿hasta qué punto no hubiera sido más deseable que lo hubieran llevado a cabo las organizaciones internacionales preexistentes?⁷⁰. Es cierto que el G20 basa su legitimidad en términos cuantitativos relativos a potencial económico y población, pero es un club cerrado, que selecciona a sus participantes por cooptación⁷¹ y en el que las necesidades de muchos, entre ellos los más vulnerables, carecen de voz⁷². Todo ello nos conduce a una situación de inseguridad y de imprevisibilidad, en la que el liderazgo de las relaciones económicas queda en manos de unos pocos⁷³.

4. REFLEXIÓN FINAL

La gobernanza mundial está sometida a un importante estrés como consecuencia de tendencias institucionales y normativas que cuestionan el papel tradicional de las organizaciones internacionales de fines económicos como or-

⁶⁶ CALLAGHAN, M. *et al.*, «Trade and G20», *G20 Monitor*, 2013, (3), pp. 4 y ss.

⁶⁷ CHO, S. y KELLY, C. R., «Promises and Perils of New Global Governance: A Case of the G20», *op. cit.*, nota 53, pp. 55 y 56.

⁶⁸ CALLAGHAN, M. *et al.*, «Trade and G20», *op. cit.*, nota 66, pp. 9 y ss.

⁶⁹ WOUTERS, J. y RAMOPOULOS, T., «The G20 and Global Economic Governance: Lessons from Multi-level European Governance», *op. cit.*, nota 51, p. 774, y LAMY, P., «Global Governance: from Theory to Practice», *JIEL*, 2012 (15), p. 724.

⁷⁰ Sobre el papel que deberían desempeñar las organizaciones internacionales, STOLL, P.-T., «Le Droit International Economique face aux Défis de la Mondialisation», *op. cit.*, nota 42, p. 300.

⁷¹ BAYNE, N., «International Institutions: Plurilateralism and Multilateralism», *op. cit.*, nota 50, p. 241.

⁷² Algunos autores son muy críticos. DEJAMMET, A., «Les "G": G7, G8, G20», *RGDIP*, 2012 (3), p. 516; SHORR, D. y WRIGHT, T., «The G20 and Global Governance: An Exchange», *Survival: Global Politics and Strategy*, 2010 (52), p. 183, y KNAACK, P., «Examining the politics of financial regulatory reform in the G20 and the FSB», *op. cit.*, nota 54, p. 1316.

⁷³ ASLUND, A., «The Group of 20 must be stopped», *Financial Times*, 27 de noviembre de 2009.

denadoras de las relaciones económicas internacionales, así como el rol de los mecanismos tradicionales de adopción de normas. En este trabajo se han analizado dos de estas tendencias. Por un lado, la proliferación de los ACR pone en tela de juicio el papel tradicional de la OMC como marco regulador de las relaciones comerciales, y es que no hay que olvidar que una de las principales aportaciones de la OMC a la gobernanza económica vino de la mano del *todo único*, lo que proveía de seguridad jurídica a éstas. Esta seguridad jurídica se ve socavada por los ACR, que relegan en la práctica a un papel subsidiario a la OMC. Esta tendencia, tan gráficamente descrita como *spaguetti bowl*, es fruto de la propia incapacidad del aparato OMC para supervisar y examinar los ACR.

Por otro lado, la creciente relevancia del G20 va más allá del ámbito estrictamente económico, aunque es en éste donde mayor protagonismo tiene, no en vano, el G20 se «ha autodesignado [...] como el primer foro para la cooperación económica internacional»⁷⁴. Esta afirmación es problemática. El G20 no deja de ser un ente creado sobre la base de la riqueza, limitado a aquellos Estados que debido a su potencia económica deciden poner en común sus expectativas y requerimientos, pero muy lejano de ser un foro global en el que debatir y solucionar los grandes retos económicos a los que se enfrenta la humanidad.

El G20 es un ente oficioso, que reúne a un grupo de líderes políticos en reuniones caracterizadas por la informalidad y la brevedad, en las que el documento adoptado, siempre por consenso, acaba siendo vago y con un valor meramente político. Estas declaraciones tienen cada vez mayor influencia, de hecho muchas de las recomendaciones del G20 han sido implementadas dando lugar a una reestructuración de la arquitectura financiera internacional. Otros retos han recibido menor atención, como es el impulso del comercio multilateral. Las prioridades del grupo parecen claras y a ellas responden sus iniciativas de más éxito, pero por ello, no deja de ser problemático que un ente con una representatividad tan limitada dirija los designios económicos de una Comunidad mucho mayor.

De este modo, y contestando a la pregunta que da título a este artículo, la autora considera que actualmente la gobernanza está en manos de una aristocracia, que puede llevar a una situación de desgobierno, ahora precisamente que la seguridad jurídica es más necesaria que nunca.

RESUMEN

¿GOBERNANZA O DESGOBIERNO EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES?

En el contexto de la crisis económica internacional el Derecho Internacional Económico se enfrenta a grandes retos derivados, fundamentalmente, de la tendencia a la infor-

⁷⁴ ANDRÉS SÁENZ DE SANTAMARÍA, P., «Las dinámicas del Derecho internacional en el siglo XXI: acordes y desacordes», *op. cit.*, nota 46, p. 87.

malidad en la adopción de decisiones y a la pérdida de relevancia de las organizaciones internacionales. Este trabajo analiza la cuestión desde una doble perspectiva. En primer lugar, se aborda la proliferación de acuerdos comerciales regionales, que conducen a la pérdida de relevancia de la OMC y de la seguridad jurídica que ésta provee. En segundo lugar, se analiza el papel del G20 en la gobernanza económica internacional, especialmente su eficacia, con la consecuente marginalización de las organizaciones internacionales, en un momento de gran precariedad y turbulencias económicas.

Palabras clave: Gobernanza, regionalismo, OMC, G20, *soft law*.

ABSTRACT

THE GOVERNANCE OR MISGOVERNANCE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS?

In the context of the current international economic crisis, International Economic Law faces great challenges attributable primarily to an increasing trend towards a certain informality in the decision-making process and the loss of influence suffered by various international organizations. This paper adopts two perspectives in its analysis of the problem. First, it examines the proliferation of regional trade agreements, which are leading to a reduction in the importance of the WTO and the legal certainty it provides. Second, it analyses the role of the G20 in global economic governance — above all with regard to its effectiveness, with the consequent marginalization of the traditional international organizations, against a backdrop of extreme economic adversity and turbulence.

Keywords: Governance, regionalism, WTO, G20, *soft law*.

RÉSUMÉ

GOVERNANCE OU MAUVAIS GOUVERNEMENT DANS LES RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES?

Dans le contexte de la crise économique internationale, le droit international fait face à des défis découlant principalement de la tendance vers l'informalité dans la prise de décisions et la perte d'influence des organisations internationales. Ce travail examine la question sous deux angles. Tout d'abord, il aborde la prolifération des accords commerciaux régionaux, qui conduisent à la perte de pertinence de l'OMC et de la sécurité juridique que celle-ci procure. Ensuite, ce travail analyse le rôle du G20 dans la gouvernance économique mondiale, en particulier son efficacité, et la marginalisation qui s'ensuit des organisations internationales, le tout dans un contexte d'extrême précarité et de turbulence économiques.

Mots-clés: Gouvernance, régionalisme, OMC, G20, *soft law*.