

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES FRENTE A LOS DERECHOS HUMANOS: HISTORIA DE UNA ASIMETRÍA NORMATIVA

**De la responsabilidad social corporativa
a las redes contrahegemónicas transnacionales**

Juan Hernández Zubizarreta

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES FRENTE A LOS DERECHOS HUMANOS: HISTORIA DE UNA ASIMETRÍA NORMATIVA

**De la responsabilidad social corporativa
a las redes contrahegemónicas transnacionales**

Juan Hernández Zubizarreta

Edita:



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL
NAZIOARTEKO LANIDETA ETA GARAPENARI BURUZKO IKASKETA INSTITUTUA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO · EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA

Bilbao • Zubiria Etxea. UPV/EHU

Avda. Lehendakari Agirre, 83 • 48015 Bilbao

Tel.: 94 601 70 91 • Fax: 94 601 70 40 • hegoa@ehu.es

Vitoria-Gasteiz • Biblioteca del Campus de Álava. UPV/EHU

Apdo. 138 - Nieves Cano, 33 • 01006 Vitoria-Gasteiz

Tel. • Fax: 945 01 42 87 • hegoagasteiz@ehu.es

www.hegoa.ehu.es



Observatorio de las Multinacionales en América Latina

Asociación Paz con Dignidad

Gran Vía 40 5º-2 • 28013 Madrid

Zabalbide 19 bajo b • 48006 Bilbao

Tel. 915 233 824

observa.empresas@omal.info

www.omal.info

La edición del presente trabajo se ha realizado en el marco del convenio de colaboración suscrito entre el Observatorio de las Multinacionales en América Latina y la UPV/EHU.

Autor: Juan Hernández Zubizarreta.

Año: 2009

ISBN: 978-84-89916-27-9



Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 España

Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Licencia completa: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/es/>

Índice general

Abreviaturas más frecuentes	19
Introducción	25
PARTE PRIMERA	
La caracterización jurídico-económica de las empresas transnacionales en la globalización neoliberal	39
Capítulo I. La globalización neoliberal: planteamiento de la cuestión	45
I.1. Algunas cuestiones preliminares	45
I.2. Efectos de la globalización: algunos datos	50
I.3. Ideas-fuerza de la globalización	54
I.3.I. Características	68
I.3.I.1. Político-económicas	68
I.3.I.2. Socio-jurídicas	71
Capítulo II. Empresas transnacionales versus soberanía estatal: modificaciones jurídico-políticas	75
II.1. Antecedentes y orden internacional	76
II.2. Transnacionalización y soberanía: nuevo orden internacional	78
II.3. Empresas transnacionales y soberanía: crisis y jerarquización de los Estados	82
II.3.I. Proyecto energético Sajalin-2. Análisis de caso	85
II.3.II. Multinacional farmacéutica Novartis-Gobierno de la India. Análisis de caso	88
II.3.III. Pérdida de funciones del Estado	95
II.4. Empresas transnacionales, pluralismo jurídico y competencias estatales	99

Capítulo III. Las empresas transnacionales. Poder político y económico	109
III.1. Las empresas transnacionales como actores económicos	110
III.1.I. Datos cuantitativos	113
III.1.II. Simbiosis del poder económico y del poder político	118
III.2. Las Empresas Transnacionales como actores políticos	120
III.2.I. Estrategias de las empresas transnacionales ante los gobiernos del Sur	120
III.2.II. Concentración económica-concentración política Fusiones y monopolios	125
III.2.III. Prácticas irregulares y privatizaciones	128
III.2.IV. Las empresas transnacionales y los <i>lobbies</i> de poder	132
III.3. Relaciones Estado español-Empresas Transnacionales en América Latina. El caso de Bolivia	136
Capítulo IV. Modificaciones institucionales y jurídicas favorables a la actividad de las empresas transnacionales	143
IV.1. Modificaciones jurídico-formales	144
IV.2. Derecho Comercial Global: nueva <i>Lex Mercatoria</i> favorable a las empresas transnacionales	152
V.2.I. La nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia Análisis de caso	157
IV.2.I.1. Antecedentes	157
IV.2.I.2. Decreto sobre nacionalizaciones	159
IV.2.I.3. Tratado Bilateral de Inversiones España-Bolivia	163
IV.2.I.4. Los nuevos contratos de explotación	165
IV.2.I.5. Balance final	168
IV.2.II. Los contratos de las empresas transnacionales con los Estados receptores	171
IV.3. El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio. Transparencia y participación democrática	178
IV.3.I. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial	179
IV.3.II. La débil legitimidad de la Organización Mundial del Comercio	182

IV.4. Principios fundamentales del Derecho Comercial Global	189
IV.4.I. Antecedentes y crisis de la multilateralidad en la OMC. El principio de igualdad	189
IV.4.II. Los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales.Principios fundamentales	199
IV.4.II.1. Conceptos de inversión, trato justo y equitativo, trato nacional y de nación más favorecida, trato más favorable, ausencia de prohibición de requisitos de desempeño, indemnizaciones, transferencias al exterior de capital y cláusulas de estabilización	203
IV.5. Las normas sociales y laborales de la OMC y de los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales	208
IV.5.I. La ausencia de regulación de normas sociales y laborales de la Organización Mundial del Comercio	209
IV.5.II. El débil contenido regulatorio de las normas sociales y laborales de los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales	213
IV.6. El Sistema de Solución de Diferencias de la OMC y los Tribunales Arbitrales Internacionales	222
IV.6.I. El Sistema de Solución de Diferencias (SSD)	223
IV.6.II. Los sistemas arbitrales en los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales	230
IV.6.III. El Arreglo de Diferencia relativas a Inversiones (CIADI)	234
Capítulo V. Crisis de los derechos humanos y laborales fundamentales en el marco de la globalización neoliberal. ¿Límites a la actividad de las empresas transnacionales?	245
V.1. Los derechos humanos: <i>iter</i> normativo de los derechos civiles y políticos, sociales, económicos y culturales	248
V.1.I. Derechos humanos y globalización neoliberal	248
V.1.II. Antecedentes y contenidos de los derechos civiles y políticos, sociales, económicos y culturales	251
V.2. Las Empresas Transnacionales y los Derechos Humanos	254
V.2.I. Caracterización general de los impactos de las empresas transnacionales en los derechos humanos	255

V.2.II. Análisis de casos. Criterios geográficos: China y Colombia	259
V.2.III. Análisis de casos. Criterios sectoriales. Derechos laborales	262
V.3. La estructura y exigibilidad jurídica de los derechos sociales, económicos y culturales	266
V.4. El derecho al desarrollo	271
V.5. Los derechos laborales como derechos humanos	275
V.6. El trabajo decente	281
PARTE SEGUNDA	
Encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales.	291
Los códigos externos. Del derecho clásico al <i>Soft Law</i>	
Capítulo I. Sistemas nacionales y universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales frente a las empresas transnacionales	293
I.1. Delimitación conceptual	293
I.2. Estructura y régimen jurídico	297
I.3. La responsabilidad jurídica de los Estados por la actividad de las empresas transnacionales	306
I.3.I. La debilidad de los Estados receptores de inversiones frente a las empresas transnacionales. Análisis de caso: la reforma del mercado de trabajo en América Latina	308
I.3.I.1. El Derecho del Trabajo y la Globalización Económica	308
I.3.I.2. América Latina. Tendencias generales	315
I.3.II. La aplicación Horizontal del Derecho Internacional: <i>Host States</i>	323
I.3.III. Los <i>Home States</i>	325
I.4. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Laborales Fundamentales. Normas aplicables y jurisdicciones competentes	329
I.4.I. Mecanismos de Protección Internacional de los Derechos Humanos. Sistemas contenciosos, no contenciosos y extraconvencionales	335
I.4.II. La Corte Penal Internacional	337
I.5. Análisis de casos. Efectividad de los Convenios de la Organización Internacional del Trabajo para el examen de quejas por violaciones al ejercicio de la Libertad Sindical y la Corte Interamericana de Justicia	340

I.5.I. El Comité de Libertad Sindical. El caso de Colombia	349
I.5.II. La Corte y la Comisión Interamericana de Derechos Humanos	351
Capítulo II. Códigos externos. <i>Iter</i> jurídico-político	357
II.1. Contexto socioeconómico	358
II.2. Contexto sociopolítico	360
Sección primera. Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)	371
1. Antecedentes socio-jurídicos	371
2. La Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social	381
2.1. Antecedentes	381
2.2. Contenidos de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social	384
3. Procedimientos de seguimiento de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social	388
4. Procedimiento de interpretación de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social	396
5. Actividades promocionales de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social	399
Sección segunda. Directrices de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) para Empresas Multinacionales	402
1. Antecedentes socio-jurídicos	402
2. Fases de adopción de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales	406
3. Principios y contenidos de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales	408
4. Marco institucional sobre el que se sustentan las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales	415
5. Procedimiento de control de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Los Puntos Nacionales de Contacto	416
6. Evaluación de los casos planteados en los Puntos Nacionales de Contacto	420

6.1. Informe de los Puntos Nacionales de Contacto de la Organización OECD Watch	420
6.2. Encuentro de los Puntos Nacionales de Contacto en países de América Latina	432
6.3. Informe Anual de los Puntos Nacionales de Contacto 2006	437
7. El Punto Nacional de Contacto Español	439
7.1. Una hipótesis de trabajo: el caso de Unión Fenosa en Colombia	441
7.1.1. Reflexiones generales	441
7.1.2. Propuestas para la reclamación contra Unión Fenosa en el Punto Nacional de Contacto Español	444
Sección tercera. El Pacto Mundial y las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos de Naciones Unidas	453
1. Naciones Unidas: contexto internacional	453
2. Prácticas Institucionales en el ámbito de Naciones Unidas	454
3. <i>Iter</i> normativo en el ámbito de Naciones Unidas	461
4. Las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos. Análisis de su contenido	469
5. El Pacto Mundial	483
5.1. Contenido y estructura	485
5.2. Sistemas de participación y ventajas que aporta el Pacto Mundial	489
6. El Pacto Mundial en España	493
7. Los Informes de Progreso del Pacto Mundial en España	496
8. Informe de Progreso de Unión Fenosa. El caso de Nicaragua	505
 PARTE TERCERA	
Códigos internos y acción social y sindical a favor del control de las empresas transnacionales. Propuesta normativa	519
 Capítulo I. Códigos internos	521
Sección primera. Ética de la Empresa	522
1. Reflexiones sobre el modelo político-económico y sobre la Ética de la Empresa	522

1.1 Relaciones de poder Estado-Empresa	528
1.2. Ética de los Negocios	530
2. Ética de la empresa-empresa ciudadana	539
3. Responsabilidad ética de las empresas transnacionales inversoras en los países del Sur y la macro ética laboral	545
Sección segunda. La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y los Códigos de Conducta	548
1. Contexto jurídico-político	548
2. La Responsabilidad Social Corporativa y los Códigos de Conducta	554
2.1. La Responsabilidad Social Corporativa (RSC)	554
2.1.1. Concepto y rasgos fundamentales	556
2.1.2. Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales en América Latina: breves referencias	568
2.1.3. Evaluación y verificación de la Responsabilidad Social Corporativa	572
2.2. Los Códigos de Conducta	579
2.2.1. Concepto	579
2.2.2. Contenido	582
2.2.3. Control	585
2.2.4. Acuerdos Marco Globales	587
Sección tercera. Análisis de caso. Las prácticas de la empresa transnacional BBVA	590
1. Informe anual de RSC de 2006 del BBVA	592
1.1. Grupos de interés	595
1.2. Aspectos metodológicos	597
1.3. Aspectos críticos	600
2. Informe Final de la Audiencia Preliminar del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre el BBVA	605
2.1. Contexto	605
2.2. Hechos	605
2.2.1. Fomento de los conflictos bélicos en el mundo por la financiación de empresas armamentísticas y del comercio en este sector	606

2.2.1.1. La financiación de bombas de racimo	606
2.2.1.2. La financiación de exportación de armas	607
2.2.2. Compra de voluntades políticas	607
2.2.3. Blanqueo de capitales	608
2.2.4. Prácticas antihumanitarias	608
2.2.4.1. Clausura de cuentas Enlace Civil y Osimech (Chiapas, México)	608
2.2.4.2. Clausura de cuentas de la Comunidad de Paz de San José de Apartadó (Colombia)	609
2.2.4.3. Comisiones por ayuda humanitaria	610
2.2.5. Financiación de proyectos altamente contaminantes	611
2.2.5.1. El Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) en Ecuador	612
2.2.5.2. Proyecto de gas licuado y gaseoducto de Camisea en Perú	613
2.2.5.3. El gaseoducto Gasyrg en Bolivia	613
2.2.5.4. El Bloque 31 y Petrobas en Ecuador	614
2.2.5.5. La megapapelera de ENCE en Uruguay	614
2.2.5.6. Financiación de minería de cielo abierto en Chile y Perú	615
2.2.5.7. El BBVA financia emisiones de CO ₂ y el cambio climático	615
2.2.5.8. El financiamiento de REPSOL YPF	616
2.2.5.9. El financiamiento de Iberdrola	617
2.2.6. Relaciones laborales	618
2.2.7. Remesas	622
2.2.8. Microfinanzas	623
2.2.9. Pensiones. Contribución al empobrecimiento de la población a través de las AFP	624
2.2.10. Retribuciones de los cargos directivos	625
2.2.11. Uso y abuso de paraísos fiscales	626
2.2.12. Abuso financiero y fraude a clientes	627
Capítulo II. Acción social y sindical a favor del control de las empresas transnacionales. Propuesta normativa	629

II.1. Límites normativos de la intervención social y sindical	629
II.2. Iniciativas sociales y sindicales como vías para el control de las empresas transnacionales	633
II.2.I. Tribunal Permanente de los Pueblos y experiencias sindicales españolas	641
II.2.II. Acción Sindical	647
II.3. Propuesta de control normativo de las empresas transnacionales	652
II.3.1. Planteamiento de la cuestión	653
II.3.2. Contenido de las normas sociales/cláusulas sociales	658
Conclusiones	661
I. Un nuevo derecho comercial <i>Global-Lex Mercatoria</i>	663
II. Sistemas de control de las empresas transnacionales. Del derecho clásico al <i>Sof Law</i>	668
III. Los códigos internos y la responsabilidad social corporativa	679
IV. Propuesta normativa y acción social y sindical a favor del control de las empresas transnacionales	683
Anexos	689
Bibliografía	851

■ Índice de anexos

I. Acuerdo para la Promoción y Protección recíproca de Inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia, Madrid 29 de Octubre 2001	689
II. Formato Básico común del Contrato de Inversión	701
III. Sentencia del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre empresas transnacionales europeas en América Latina-Unión Fenosa. Managua 12 y 13 de octubre de 2007	711
IV. Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política social de la OIT	729
V. Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales	763
VI. Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos	815
VII. Pacto Mundial de la ONU	827
VIII. Esquemas comparativos de los sistemas de regulación <i>ad hoc</i> de las empresas transnacionales versus Derecho Comercial Global	831
IX. Informe Final de la Audiencia Preliminar del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre el BBVA	837
X. Bibliografía utilizada para la elaboración del Informe Final de la Audiencia Preliminar del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre el BBVA	845

Abreviaturas más frecuentes

AA.VV.	Autores varios.
ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral en América del Norte.
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas.
ASEPAM	Asociación Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas.
ATCA	Alien Tort Claims Act.
ATTAC	Asociación por una tasa a las transacciones financieras y de ayuda a los ciudadanos
Art.	artículo.
AAJ	Asociación Americana de Juristas.
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.
BIAC	Comité consultivo Empresarial e Industrial de la OCDE.
BID	Banco Industrial de Desarrollo.
CARICOM	La Comunidad del Caribe.
CCI	Cámara de Comercio Internacional.
CEDAL	Centro de Asesoría Laboral.
CETIM	Centre-Europe Tiers Monde.
CES	Confederación Europea de Sindicatos.
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de diferencias Relativas a Inversiones.
CIME	Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales.

CIOSL	Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres.
CIS	Confederación Internacional Sindical.
CMT	Confederación Mundial del Trabajo.
ECOSOC	Consejo Económico y Social de la ONU.
Ecp	Escuela de Paz.
Ed.	Edición.
FITEQA-CCOO	Industria de la moda y químicas de Comisiones Obreras.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
FRIDE	Fundación para las Relaciones Exteriores y Diálogo Exterior.
Las Normas	Las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos.
GATT	Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles.
GATS	Acuerdo sobre Comercio de Servicios.
G8	Grupo de los siete países más industrializados más Rusia.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
OCDE	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo.
OCT	Observatorio de Corporaciones Transnacionales.
OILWATCH	Red internacional de resistencia de actividades petroleras.
OIT	Organización Internacional del Trabajo.
OIE	Organización Internacional de Empleadores.
ODG	Observatorio de la Deuda en la Globalización.
OMAL	Observatorio de Multinacionales en América Latina.
OMC	Organización Mundial del Comercio.
OMS	Organización Mundial de la Salud.

ONG	Organizaciones No Gubernamentales.
ONU	Organización de Naciones Unidas. pág./págs. página/ páginas.
PNC	Puntos Nacionales de Contacto de la OCDE.
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
RSC	Responsabilidad Social Corporativa.
SSD	Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. Ss. siguientes.
TLC	Tratado de Libre Comercio.
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TLCAC	Tratado de Libre Comercio de América Central.
TPP	Tribunal Permanente de los Pueblos.
TRIPS	Derechos de Propiedad Intelectual (en inglés).
TUAC	Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE.
UIS-TIMM	Unión Internacional de Sindicatos de la Industria Minera y Metalúrgica de la Federación sindical Mundial.
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
Vol.	volumen.
YPFB	Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos.

Introducción

Los aspectos financieros vinculados a los nuevos avances tecnológicos y gestionados desde el modelo neoliberal, sustancialmente desigual, constituyen la actual fase histórica de la globalización. Son el telón de fondo sobre el que actúan las empresas transnacionales (Pastor, 2007b). Sobre esta premisa se articula el presente trabajo.

La actividad política y económica de las empresas transnacionales se convierte en el eje central de la globalización neoliberal¹, tal y como iremos demostrando a lo largo de los sucesivos capítulos. De ahí que en el presente estudio se ponga en contacto, como instrumento de análisis, la globalización con las empresas transnacionales y con los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos, paso previo para abordar los sistemas de regulación, y en concreto, los códigos de conducta externos e internos. Se parte de la reinterpretación de las categorías e instituciones jurídicas, al menos como tendencia general, en el ámbito de una globalización económica que crea un contexto favorable para el desenvolvimiento de las empresas transnacionales y dificulta el desarrollo de sistemas de control y regulación jurídica.

Objetivo general

Desde esta perspectiva, se pretende como objetivo central desvelar la profunda asimetría existente entre las características de una nueva *Lex Mercatoria* que tutela los derechos de las empresas transnacionales, y los sistemas de control de las mismas. Desde esta desigualdad, entre la fortaleza del Derecho Comercial Global y la fragilidad de los ordenamientos nacionales receptores de la actividad económica y de los sistemas universales y *ad hoc*, surge con especial fuerza

¹ Los datos económicos recogidos en el Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2007 son ilustrativos al respecto (UNCTAD 2007).

el Derecho blando, el *Solft Law*, en los contornos de la asimetría descrita. Lejos de evolucionar hacia contrapesos normativos, la aparición de códigos de conducta internos en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa consolida los derechos de las empresas transnacionales, es decir los derechos de las minorías, frente a los derechos de las mayorías sociales. La disputa entre el Derecho Internacional del Comercio y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo se resuelve en detrimento de éstos.

Marco teórico y metodología general

El marco teórico se estructura en torno a la sociología jurídica crítica en la confluencia de la Sociología del Trabajo y del Derecho del Trabajo. Es decir, se pretenden estudiar las realidades sociales y jurídicas más allá de sus propias evidencias, en palabras de Sousa Santos (2004, pág. 3), “analizar el ámbito de variaciones y de potencialidades más allá de lo que está empíricamente dado.

El análisis crítico de lo que existe se basa en el presupuesto de que la existencia no agota sus posibilidades y que, por lo tanto, hay alternativas para superar lo que es criticable en lo que existe. El malestar, la inconformidad y la indignación frente a lo que existe es la fuente del impulso para imaginar una teorías destinada a su superación”. Las ideas-fuerza que recorren el campo de la sociología jurídica internacional atraviesan la estructura metodológica de la tesis que se va a exponer:

- La distinción entre *law-in-books* / *law-in action* implica desvelar las prácticas de las instituciones públicas y personas jurídicas privadas más allá de los objetivos que formalmente declaran (Sousa Santos, 2004, pág. 1). El abismo tan pronunciado entre el poder político, económico y jurídico de las empresas transnacionales y las declaraciones sustentadas en los mecanismos privados de la Responsabilidad Social Corporativa y códigos de conducta, requiere ser estudiado con el máximo rigor. Esta es una tarea compleja, ya que la tela de araña político-jurídica que se teje entre las instituciones internacionales, básicamente financieras, los Estados desarrollados y las empresas multinacionales crea estructuras de dominación política extremadamente eficaces y sutiles. La transparencia política e institucional requiere mostrar la quiebra existente entre sus políticas materiales y formales. La idea que subyace es la de mostrar las relaciones de poder que impregnan el ordenamiento jurídico comercial –al que se dota de plena eficacia normativa–, frente a la mera lógica declarativa que afecta a los núcleos de imputación normativa de los sistemas de control de las empresas transnacionales.

- Los pluralismos jurídicos, la justicia no oficial que complementa, en unos casos, y que confronta, en otros, con el Estado de Derecho, es la segunda idea a tener en cuenta. Más allá de los pluralismos jurídicos infraestatales que con tanta fuerza están irrumpiendo en los nuevos escenarios internacionales (no podemos olvidar el proyecto de la Constitución boliviana respecto a las comunidades indígenas o, desde un ángulo a mi parecer muy crítico, la ley islámica), los pluralismos a los que nos referiremos serán las formas globales de justicia comercial que actúan como referentes normativos de las empresas multinacionales. La globalización ha acentuado la crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos: los de legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica. Como afirma Sousa Santos (2004, pág. 2), entendemos por Derecho “todo conjunto de normas que sustentan reivindicaciones fundadas en la idea de derechos con base en las cuales se crean, previene o resuelven litigios. La resolución de litigios se lleva a cabo según procedimientos más o menos normalizados y predecibles y mediante la actuación de una tercera parte, ajena al litigio, cuya decisión puede ser respaldada mediante coerción o, por lo menos, mediante la amenaza de coerción”. Las normas de comercio e inversiones y las instituciones que las ratifican modifican, reinterpretan y adecuan los contornos centrales de los ordenamientos jurídicos a los intereses de las empresas transnacionales. Así, las normas imperativas, coercitivas y ejecutivas transitan de lo público a lo privado; la transparencia, al menos formal, de los procesos legislativos se sustituye por la opacidad de la tecnocracia financiera, y las instituciones construidas desde la democracia representativa se adecuan a la eficacia del mercado ajeno a la legitimidad sustentada en la voluntad popular. El pluralismo jurídico supraestatal definido desde las posiciones de poder confirma la privatización de las reglas jurídicas globales.
- La tercera idea conecta con lo que Zubero (2007, pág. 53) ha denominado el ejercicio de la desresponsabilización como nueva fuente de poder. Convengo con él que el modelo globalizador profundiza más en la “capacidad de emanciparse de cualquier control desresponsabilizándose de la gestión de los espacios y las sociedades; un poder que reside menos en la capacidad de obligar que en la de no sentirse obligado. Ambas formas de poder, la tradicional y la nueva, permanecen ambiguas”. En nuestro caso esta ambigüedad es clara, ya que se refuerza el ámbito internacional mediante el Derecho Comercial Global que tutela los derechos de las empresas transnacionales. Así, los tribunales arbitrales de comercio resuelven litigios entre Estados, generalmente empobrecidos y demandados, frente a particulares –personas jurídicas privadas– que son las demandantes. Sus sentencias son coercitivas y ejecutivas. Ahora bien, el entramado normativo neoliberal está sometido en su *iter* a todo tipo de prácticas

ajenas a los procedimientos legales formalmente establecidos, carecen de controles, mientras que la aprobación final de las normas disponen de plena seguridad jurídica.

- Por otro lado, las obligaciones se encuentran atravesadas por las reglas de la desresponsabilización absoluta, cuya expresión formal son las buenas prácticas de los códigos de conducta ajenos a cualquier sistema normativo clásico. La desresponsabilización se impregna, aunque pueda parecer una contradicción en sus términos, de la Responsabilidad Social Corporativa, cuya preocupación formal por las sociedades y los espacios es máxima y voluntaria, además de completar los ordenamientos nacionales donde las empresas transnacionales actúan. Es aquí donde se incidirá especialmente, para desvelar el círculo infernal entre la desregulación neoliberal de los Estados receptores y el vaciamiento o taponamiento de la evolución de los sistemas universales internacionales y *ad hoc* de control de las empresas transnacionales frente al poder normativo del Derecho Comercial Global. La armadura jurídica que tan férreamente está condicionando a los nuevos gobiernos latinoamericanos se complementa con la lógica voluntaria de las buenas prácticas que ha desplazado lo público hacia lo privado. El *Global Compact* de Naciones Unidas es su expresión más fuerte. La desresponsabilidad en lo referente a las empresas transnacionales se ha incorporado a la OIT y a la ONU.
- La última cuestión metodológica se apoya en la distinción epistemológica entre neutralidad y objetividad. Las investigaciones sociales serán utilizadas para dar cuenta precisa de la realidad. Estas investigaciones son en muchos casos alternativas, ya que las instituciones internacionales no han profundizado en muchas de las prácticas concretas de las empresas transnacionales, es más, el desmantelamiento del Centro de Empresas Multinacionales de la ONU no fue en ningún caso casual, tal y como abordaremos en páginas posteriores. De todas formas la objetividad no es neutralidad, ya que el sufrimiento de las mayorías sociales condiciona el desarrollo del trabajo. Nuestro referente jurídico es el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, y la inversión de la pirámide normativa parte de nuestro quehacer investigador.

Contenidos generales

Los contenidos del trabajo se componen de dos partes bien diferenciadas. Por un lado, se analiza la fortaleza política, económica y jurídica de las empresas transnacionales en el marco del Derecho Comercial Global, y por otro, se describen y

evalúan los sistemas de control nacional, universal y *ad hoc*, junto a los códigos de conducta internos en el seno de la Responsabilidad Social Corporativa. La propuesta final pretende apuntar ejes estratégicos desde la acción social y jurídica para nuevas alternativas de control de las transnacionales. De ahí que los derechos humanos y laborales sean tratados desde tres perspectivas: desde el estudio cualitativo y cuantitativo de las violaciones que provocan las prácticas de las empresas transnacionales, desde los impactos que la globalización neoliberal provoca en sus núcleos centrales de imputación y desde la eficacia de los derechos económicos, sociales y culturales y del derecho al desarrollo.

La propuesta final bascula sobre la necesidad de fortalecer el trabajo decente y los derechos sociales desde su vinculación con el derecho al desarrollo, y por tanto, con la manera de articular la responsabilidad de los gobiernos nacionales con la de la comunidad internacional. La arquitectura económico-financiera y las reglas del comercio e inversiones son incompatibles con el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y los derechos laborales fundamentales. La soberanía nacional no es el único marco de control de las transnacionales.

Objetivos específicos. Primera parte

En la primera parte se abordarán de manera puntual los elementos más importantes y las características básicas del proceso de globalización, así como sus efectos sociales, laborales e institucionales. Esto permitirá delimitar un sistema complejo de relaciones de poder que caracterizan como neoliberal el proceso estructurado en torno a la globalización, proceso en cuyo centro se encuentran las empresas transnacionales.

Junto a la mencionada caracterización abordaremos el papel del Estado y la consolidación del pluralismo jurídico. La crisis de la soberanía y la extraterritorialidad normativa, junto al surgimiento de nuevos agentes supraestatales y la re-territorialidad, nos permitirá abordar con cautela las relaciones entre los Estados, las empresas transnacionales y las organizaciones económicas internacionales. Las redes de poder formales e informales tejidas entre los sujetos mencionados generan pautas sustanciales para delimitar los ordenamientos jurídicos en los que se desenvuelven con plena fortaleza las empresas multinacionales y, *a sensu contrario*, aquellos que quedan subordinados a sus intereses políticos y económicos por medio de la bilateralidad.

La globalización neoliberal, al actuar como telón de fondo en el que se desenvuelven las multinacionales, genera mutaciones importantes en los principios democráticos legitimadores de las normas jurídicas. La reaparición de la *Lex Mercatoria*,

término rescatado por la doctrina, aproxima al funcionamiento de los sistemas feudales de poder y regulación más que a sistemas de garantías universales. Las nuevas instituciones sobre las que bascula la construcción del nuevo Derecho Global del Comercio, la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), se estructuran sobre reglas poco transparentes y básicamente antidemocráticas. Las mutaciones en el *iter normativo* de las normas reguladoras de la actividad de las transnacionales generan la aparición de hiperinflación y celeridad normativa, legislaciones desbocadas, hiperespecializadas, con fecha de caducidad, carentes de transparencia, de control democrático... lo que contrasta con la necesidad absoluta de seguridad jurídica estructurada en torno al derecho de propiedad, coercitividad y efectos *erga omnes*. Su naturaleza se privatiza en las reglas procedimentales y en su contenido, y se rodea de pleno *imperium* en su eficacia.

Los derechos de las empresas transnacionales se reenvían al Derecho Comercial Global, que utiliza las siguientes instituciones jurídicas: la bilateralidad contractual como eje de su funcionamiento; la bilateralidad asimétrica en fondo y forma; los laudos arbitrales de expertos, cuyos fallos tienen mayor eficacia que las sentencias y recomendaciones de tribunales y organizaciones internacionales, ya que la sanción económica es fulminante en caso de incumplimiento; el poder judicial internacional se modifica en favor de expertos, lo que provoca la quiebra de uno de los pilares de los Estados de Derecho; y por último, los grandes bufetes de abogados se convierten en los asesores y representantes de las empresas transnacionales, desarrollando una labor más cercana a creadores de normas que a meros intérpretes de las mismas. Son la expresión formal del poder político y económico de las multinacionales.

El análisis de los principios fundamentales del Derecho Global del Comercio contrasta con la regulación de las normas sociales y laborales en el ámbito de las reglas multilaterales, regionales y bilaterales. La fortaleza normativa de los principios y contenidos sustanciales de los intereses de las multinacionales se convierte en el vértice de la jerarquía normativa. Se construye un ordenamiento económico-financiero superior a los derechos sociales y laborales de las mayorías.

La superioridad normativa de la actividad de las empresas transnacionales, sus relaciones con los Estados y la consolidación de una nueva *Lex Mercatoria* se refuerzan con el poder político y económico de las mismas, que se expresa en forma de monopolios, privatizaciones, prácticas irregulares y grupos de presión. Poder, por otra parte, que confronta de manera directa e indirecta con los derechos humanos y laborales fundamentales. El consenso generalizado sobre la crisis de los derechos humanos y los derechos laborales fundamentales en el marco

de la globalización económica, permite matizar la afirmación –por otra parte equívoca– sobre la falta de normas y reglas en el desarrollo de la globalización. Se comprobará cómo las mayorías sociales se ven afectadas en sus derechos civiles y políticos, sociales y económicos frente a las empresas transnacionales, lo que ratifica la fragilidad normativa internacional de los mismos. Por otra parte, sin embargo, se dota de plena fortaleza jurídica a la regulación comercial de las transnacionales. La “debilidad” normativa de los derechos humanos choca, por tanto, frontalmente con la “dureza” de las empresas globales.

La crisis de los derechos civiles y políticos –interpretada desde la unilateralidad y pese a las posiciones políticas que aventuraban su plena consolidación tras la caída del Muro de Berlín–, junto a la debilísima construcción normativa en torno a la exigibilidad jurídica de los derechos sociales y económicos, son indicios de la privatización de los mismos. Por otro lado, la concepción estructural de los derechos humanos de tercera generación (el derecho al desarrollo como derecho marco, es decir, informador de la actividad económica de las empresas transnacionales), es tratada retóricamente, lo que confirma que todo lo que implique redistribución de derechos se considera fuera de las reglas neoliberales del mercado.

En resumen, esta primera parte únicamente pretende incidir, desde fórmulas instrumentales, en los aspectos y características centrales de la globalización con relación a su impacto en los núcleos centrales de los Ordenamientos jurídicos. Las modificaciones del Estado como sujeto emisor de normas jurídicas y de los derechos humanos, el poder político y económico de las empresas transnacionales y el surgimiento, o más bien, la reinterpretación de una nueva *Lex Mercatoria* y de sus principios fundamentales como núcleos básicos del Derecho Comercial Global, resultan premisas básicas para conocer el ámbito jurídico-económico en el que se desenvuelven las empresas transnacionales y las dificultades que se dan para encuadrar jurídicamente ese dispar universo normativo.

Objetivos específicos. Segunda parte

En la segunda parte se aborda la fragilidad del Derecho Internacional con relación al poder de las empresas transnacionales y al Derecho Comercial Global. Previamente al análisis de los sistemas universales, se procede a la delimitación conceptual y a la descripción de la estructura y régimen jurídico de las transnacionales, con el fin de convertirlas en objeto jurídico de encuadramiento, es decir, de regulación y control normativo.

Los sistemas jurídicos deben construir mecanismos de control de las empresas transnacionales. Es una necesidad que surge tanto de las prácticas impunes como

de las dificultades de responsabilizar a las nuevas corporaciones económicas, ya que tienen la facultad de actuar en países y regiones donde el control interno y externo es muy difícil. Además, la externalización y descentralización productiva permiten mantener la cadena de la explotación económica fracturando la responsabilidad jurídica. Esta dificultad está desplazando el Derecho clásico hacia formas de Derecho blando, *Soft Law*.

A pesar de estas dificultades, el análisis de los elementos conceptuales de las empresas transnacionales permitirá conectar la estructura jurídica de las mismas con su personalidad de Derecho Privado Internacional y, por tanto, sujeto y objeto de Derecho, es decir, responsable jurídicamente de la violación de las normas vigentes, tanto de las nacionales como de las internacionales.

A partir de esta constatación previa, se comprobará cómo la violación de derechos humanos, laborales y medioambientales es una premisa que encaja con la lógica capitalista del máximo beneficio en el mínimo tiempo, unido al ansia de poder ilimitado y acumulación de riqueza de las elites dirigentes. De ahí que la fusión entre el poder económico y político sea un hecho cotidiano que permite a las empresas transnacionales incidir directamente sobre los responsables de los Estados y sobre la estructura de organismos como el Banco Mundial, FMI, ONU y OMC. El poder político en la sombra está generando, además de quiebras en los sistemas de democracia representativa, una falta de control del quehacer de las multinacionales en los ámbitos estatales. Las Administraciones Públicas son las encargadas de la aplicación y del control del cumplimiento de las normas nacionales e internacionales, que en el caso que nos ocupa y sobre todo en los países empobrecidos, no se desarrolla. No podemos olvidar que la naturaleza jurídica de las empresas transnacionales es la de personas jurídicas de derecho privado con múltiples implantaciones territoriales pero con un único centro de decisión (Verge y Dufour, 2002, págs. 28-35).

Todo ello requiere deslindar los sistemas de control, las normas aplicables y las responsabilidades de los Estados de las actividades de las transnacionales. La gravedad de los hechos mencionados se agudiza por la falta de control por parte de las Administraciones nacionales de la actividad de estos poderosos agentes económicos. Esta dificultad será mayor cuanto más empobrecidos sean los Estados, ya que carecen de regulaciones internas y las que hay son muy poco garantistas; tienen Administraciones de justicia muy débiles; el Estado de Derecho es deficiente; el movimiento sindical no actúa como contrapeso efectivo; los recursos económicos son insuficientes y la corrupción se convierte en práctica habitual. No obstante, los tribunales nacionales siguen siendo un instrumento básico de control y la posibilidad de incidir en la competencia de los tribunales de la sede prin-

cial de las empresas transnacionales es una alternativa a explorar sobre la base de la extraterritorialidad.

Es en la dirección de la extraterritorialidad donde el fallo del juez Bartle recogió la responsabilidad del general Pinochet en los casos de tortura y conspiración para la tortura desde el ocho de diciembre de 1998. En aquel momento, la posible extradición de un ex jefe de Estado en aplicación de la legislación universal no tenía precedentes. Supuso el reconocimiento de responsabilidad de todo individuo –aún siendo jefe de Estado– que cometa crímenes contra la comunidad internacional, y permitió que todos los Estados signatarios de la convención contra la tortura tuvieran competencia para juzgarlos y perseguirlos en y por todos los países del mundo (Hernández Zubizarreta, 2001, pág. 31). Los interrogantes se abrían en múltiples direcciones. ¿Las normas internacionales iniciaban de manera generalizada la senda de lo declarativo hacia lo imperativo? ¿Las múltiples prácticas contra los derechos humanos de empresas transnacionales en los países receptores podrán ser juzgadas en otros países? ¿El hambre y la miseria de millones de seres humanos podrán ser perseguidas como delitos contra la humanidad? La sentencia colocó en el centro del debate la delimitación de la justicia universal.

El fallo del juez Bartle recogía textualmente que, “las Convenciones representan una creciente tendencia de la comunidad internacional para colaborar en el castigo de crímenes que repugnan a la sociedad civilizada... cometidos por individuos que buscan influenciar o derrocar gobiernos democráticos o bien por gobiernos no democráticos contra sus propios ciudadanos...” La argumentación resultaba impecable pero abría numerosos interrogantes relacionados con el tema estudiado en este título. Por un lado, las personas jurídicas también pueden participar y participan en acciones degradantes. Por otro, la caracterización de gobiernos democráticos deberá valorarse tanto en función del respeto a los derechos civiles y políticos como a los económicos, sociales y culturales, y será decidida en foros internacionales, en instituciones o en tribunales iguales entre todos los Estados participantes. De otra forma, la justicia universal puede convertirse en una nueva forma de intervencionismo judicial de los Estados fuertes contra los débiles. ¿La condena de Pinochet ha creado un precedente por el que ningún dictador puede hacer valer, bajo el pretexto de la soberanía nacional, la impunidad para escapar de la justicia? ¿La soberanía nacional ya no es un principio absoluto y la no injerencia en asuntos internos ya no es un obstáculo para que la comunidad internacional intervenga en ayuda de individuos o grupos amenazados? ¿Las empresas transnacionales pueden ser ajenas a las dinámicas de justicia universal? Quizás no haya transcurrido el tiempo necesario pero, a fecha de hoy, el peligro de manipular el Tribunal Penal Internacional (sometido a un veto into-

lerable por algunas grandes potencias) y, sobre todo, la impunidad de las multinacionales y de ex gobernantes de países ricos, permite caracterizar la justicia universal como más cercana a modelos de imposición políticos, económicos y sociales a los países del Sur, es decir a intervenciones “humanitarias y judiciales,” que a progresos en el desarrollo de la tutela de los derechos humanos.

Las reflexiones sobre la globalización de la justicia y las dudas planteadas nos envían de nuevo al papel de las normas internacionales y de los sistemas universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales con relación a la responsabilidad de las empresas transnacionales en el ámbito internacional. Las normas internacionales (la Carta de las Naciones Unidas, la Declaración Universal de Derechos Humanos, los diferentes Pactos Internacionales, las normas de la OIT, la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1.998 de la OIT...) disponen de mecanismos de protección que no pueden neutralizar jurídicamente a las empresas transnacionales, tanto los sistemas convencionales (contenciosos sólo legitimados por los Estados, no contenciosos o cuasi contenciosos), como los extraconvencionales, el Tribunal Penal Internacional (cuyo estatuto jurídico fue aprobado en Roma en 1.998 y establece una jurisdicción penal internacional sobre las personas físicas que no incluye a las personas jurídicas ni los delitos contra los derechos económicos, sociales y culturales), o los procedimientos establecidos por la OIT. Su alcance y eficacia difieren radicalmente de la celeridad de los procedimientos establecidos por los tribunales económicos encuadrados en el Derecho Internacional del Comercio, cuyas sentencias son, además, ejecutivas. La asimetría y subordinación del Derecho Internacional de Derechos Humanos y del Derecho Internacional del Trabajo a la regulación de las multinacionales, es decir, al Derecho Internacional del Comercio, es total y absoluta. Se confirma la evolución de la debilidad normativa de los derechos humanos y la fortaleza de las regulaciones mercantiles en función de la correlación de fuerzas.

Terminaremos el primer capítulo con el análisis de las decisiones y principios del Comité de Libertad Sindical de la OIT con relación al caso de Colombia, estudio exclusivamente referido a los mecanismos de tutela de la libertad sindical de la OIT en contraste con la impunidad de las multinacionales. A su vez, y desde los mismos parámetros metodológicos, analizaremos el papel de la Comisión y de la Corte Interamericana de Justicia, y en concreto, las resoluciones y sentencias que pueden actuar como contrapesos a la actividad de las empresas transnacionales. Se destacarán, en este sentido, las demandas interpuestas a favor de los derechos violados por multinacionales a determinadas comunidades indígenas, posible vía a explorar en la consolidación del control efectivo de las mismas.

En los siguientes capítulos se analizan los sistemas *ad hoc* establecidos por la comunidad internacional que expresan, en parte, la debilidad de los sistemas uni-

versales: la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT, las Directrices de la OCDE para las Empresas Transnacionales y las Normas sobre Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos y el Pacto Mundial (*Global Compact*) de Naciones Unidas. Los antecedentes, contenidos en el ámbito laboral, eficacia, procedimientos y casos tratados serán objeto de estudio. La fragilidad de los sistemas universales y su transformación en procedimientos voluntarios será la conclusión de dicho análisis. Los códigos externos participan de la lógica de los códigos internos aprobados en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa. El Derecho Blando no actúa como contrapeso de la fortaleza del Derecho Comercial Global.

Los sistemas universales, nacionales y los mecanismos previstos *ad hoc* contrastan con la fortaleza jurídica formalizada por el Derecho Comercial Global de las transnacionales. La asimetría es muy evidente y la fragilidad de los mecanismos descritos, perfectamente constatable. Así, los contenidos de las normas internacionales, la debilidad coercitiva de las mismas, el requisito de la previa ratificación para su obligatoriedad –en este caso absolutamente libre–, la debilidad de los sistemas jurisdiccionales o la subordinación jerárquica a los derechos de las transnacionales son algunos ejemplos. Éstos contrastan con el contenido normativo y los principios fundamentales de los tratados multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversiones, con el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC y con los tribunales arbitrales (por ejemplo el CIADI), que se destacan por la eficacia jurídica de sus resoluciones, a la que dan cobertura fuertes sanciones económicas ejecutivas.

Objetivos específicos. Tercera parte

En la tercera y última parte se analizan los códigos de conducta, es decir los “buques insignia” de la Responsabilidad Social Corporativa, lo que permite abordar una de las señas de identidad de los ordenamientos jurídicos entroncados en la globalización neoliberal: la asimetría total y absoluta de categorías. Pretender regular las empresas transnacionales con códigos de conducta empresariales no solo es, en el mejor de los casos, una ingenuidad sino la máxima expresión de la crisis sustantiva de las normas jurídicas, entendidas como la garantía máxima de los derechos de la ciudadanía. Para ello, el estudio de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) requiere definir con precisión los límites, la eficacia, el contenido y las características de la misma.

Previamente, y en aras de la clarificación conceptual, existe un plano de análisis más teórico relacionado con el término ética empresarial que pretende entroncar

con la función social y económica de las empresas. A partir de aquí podremos delimitar los códigos de conducta, su dimensión laboral y su impacto en el Estado Español y en América Latina. Se analiza el concepto, los contenidos y naturaleza de los mismos, así como los mecanismos de control y la pluralidad de iniciativas múltiples. Especial atención se dedicará al papel que pueden desempeñar los Acuerdos Marco Globales.

Como análisis de caso se estudia el informe de RSC del BBVA y el informe de la audiencia preliminar del Tribunal Permanente de los Pueblos, con el objetivo de contrastar las prácticas de las multinacionales con los contenidos descritos en el informe de RSC.

Por último, se profundiza en las relaciones entre la acción social y sindical ante el uso alternativo de los códigos de conducta, lo que servirá de puente para establecer las pautas estratégicas de una nueva propuesta de control jurídico-social de las transnacionales. Los Tribunales Permanentes de los Pueblos y la acción sindical de la Federación de Industrias Textil-Piel, Químicas y Afines (FITEQA-CCOO) se estudian como pautas a seguir –en parte contradictorias y en parte complementarias– en el camino de la articulación de las redes contrahegemónicas. Estas redes están siendo construidas entre sindicatos, ONG y movimientos sociales, lo que requiere diagnosticar los espacios de encuentro y desencuentro en la búsqueda de acciones de control de las empresas transnacionales.

La propuesta normativa bascula entre la creación de un Tribunal Internacional de Empresas Transnacionales, un código externo de regulación y la incorporación de cláusulas sociales en el marco del comercio internacional.

Metodología específica

La metodología más concreta se articula en torno al elemento más innovador del trabajo, que reside en poner en contacto dos vertientes significativas de las empresas transnacionales, su fortaleza política, económica y jurídica, y los sistemas de control, incluidos los derivados del *Soft Law*. Este carácter complejiza el estudio tanto desde la pluralidad de contenidos como desde la interdisciplinariedad de conocimientos. El tratamiento aislado de muchas de las partes ha dado lugar a investigaciones autónomas, lo que ha sido solventado desde la delimitación del objetivo central del trabajo. Éste ha actuado como hilo conductor y catalizador respecto a la intensidad del tratamiento analítico de cada una de las partes y desde la subordinación de las mismas a los aspectos vinculados con la asimetría jurídico-política existente entre el Derecho Comercial Global y los sistemas de control normativos.

Así, la OMC se estudia desde sus principios jurídicos y políticos y desde el Sistema de Solución de Diferencias, que son los mecanismos que tutelan los intereses de las multinacionales más allá de los contenidos materiales de las normas. El CIADI se analiza por ser el sistema arbitral de comercio más utilizado y que resuelve, con criterios comerciales y asimétricos, los conflictos que afectan a los derechos de las mayorías sociales frente a los de las transnacionales. Por último, el trabajo decente se aborda, exclusivamente, desde su vinculación con la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo de 1998 y la Declaración al Desarrollo. El objetivo consiste en establecer un estándar mínimo de cumplimiento en el comercio internacional que sirva como referente transitorio del contenido de una posible cláusula social internacional.

En definitiva, se incide en una perspectiva más integral que puntual, más general que estrictamente especializada, de manera que las empresas transnacionales se estudien desde la pluridisciplina para aprehender toda la complejidad de las relaciones. La sociología jurídica internacional establece la metodología sobre la que se articula la investigación.

Los aspectos teóricos se ilustran con aspectos y análisis de casos centrados en América Latina, específicamente en Colombia y Bolivia. Se trata de dos países que representan dos lógicas contrapuestas, la de un proyecto que profundiza en el neoliberalismo frente a otro que representa un proceso de emancipación del mismo. Por otro lado, los sistemas de control vigentes serán sometidos al contraste de las prácticas de dos empresas españolas transnacionales, Unión Fenosa y el BBVA. Esta elección entronca con mi participación, como juez y observador, en los Tribunales Populares Permanentes.

La bibliografía utilizada responde a un doble equilibrio entre bibliografía clásica y académica y otra más alternativa, desarrollada en el ámbito de los movimientos sociales, pero rigurosa y homologada a los métodos de investigación. Además, se usa prensa especializada y diaria, por la proximidad temporal del cambio de gobierno ocurrido en Bolivia y por las dificultades de consultar las prácticas concretas de empresas españolas transnacionales. La separación un tanto formal entre academia y movimientos sociales no responde a las nuevas necesidades que el estudio de la globalización está imponiendo, la de coordinar las reflexiones académicas, los estudios de los movimientos sociales y la intervención social como fórmulas imprescindibles de un nuevo pensamiento crítico.

Una última cuestión. La otra vertiente en que se acota la investigación se refiere al ámbito de las relaciones laborales, por lo que los aspectos medioambientales, económicos y territoriales quedan excluidos. Las relaciones laborales se entienden

como el conjunto de relaciones que se generan entre los sujetos de la producción con el objeto de distribuir entre ellos el poder y los ingresos. El análisis de las prácticas de las empresas transnacionales desde la vertiente laboral es una forma de abundar en la reflexión teórica y práctica. Esta cuestión se desarrollará tanto desde los impactos de la globalización y de las multinacionales (violación de derechos laborales fundamentales, subcontratación, ruptura del pacto capital-trabajo, flexibilidad), como desde el Derecho Internacional del Trabajo y la acción sindical. Las conclusiones finales pretenden mantener el equilibrio entre el análisis teórico y práctico, las valoraciones y las propuestas de los temas desarrollados.

Parte primera

**La caracterización jurídico-económica
de las empresas transnacionales
en la globalización neoliberal**

En esta primera parte se analizan los aspectos y características centrales de la globalización, con relación al impacto de la misma en los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos. Las modificaciones del Estado como sujeto emisor de normas jurídicas y garante de los derechos humanos, el poder político y económico de las empresas transnacionales, junto al surgimiento –o mejor dicho, reinterpretación– de una nueva *Lex Mercatoria* de sus principios fundamentales como núcleos básicos del Derecho Comercial Global, resultan premisas básicas para conocer el ámbito jurídico-económico en el que se desenvuelven las empresas transnacionales y las dificultades de su encuadramiento jurídico, que se establece en este dispar universo normativo. Sobre esta hipótesis central se articula la primera parte del presente trabajo.

En el primer cuadro adjunto se describen los elementos que integran el Derecho Comercial Global y la asimetría existente entre éste y los sistemas que actúan como contrapesos a favor de las mayorías sociales. Se combinan las variables jurídicas con las relaciones de poder.

Tipos	Derecho estatal transnacionalizado	Derecho de la integración	<i>Lex Mercatoria</i>
Características	Regional		
Foco principal de globalización	Localismo globalizado y globalismo localizado	Localismo globalizado y globalismo localizado	Localismo globalizado y globalismo localizado
Terreno principal en disputa	Acumulación a escala mundial y división del trabajo; estrategias estatales de acumulación, creación de confianza y hegemonía	Acumulación a escala mundial y división del trabajo; estrategias estatales de acumulación, creación de confianza y hegemonía	Acumulación a escala mundial y división del trabajo
Acción transnacional	Instituciones financieras internacionales, ETN, Estados	Estados, Gobiernos supraestatales, organizaciones corporativas	ETN, grandes oficinas de abogados norteamericanas
Escenario Normativo e Institucional	Regulación-desregulación, ajuste estructural, Estado heterogéneo, Estado paralelo	Instituciones y normas regionales, <i>pool</i> de soberanías, principio de subsidiariedad	Contratos y acuerdos transnacionales, arbitraje internacional

Cuadro 1. Fuente: Elaboración propia en base a SOUSA SANTOS, 1998, pág. 68.

En el segundo cuadro se presenta el esquema sobre el que se articulan metodológicamente las tres partes de la investigación. Tanto desde la perspectiva jurídico-material y jurisdiccional, como desde la construcción de los contenidos formales atravesados por las relaciones de poder. Metodología que ha sido utilizada en el análisis de los sistemas de control estudiados en la segunda parte.

	Derechos de las empresas transnacionales fortaleza jurídico-política	Derechos de las mayorías sociales de los países receptores Debilidad-Imposición
Contenidos materiales tutelados por:	<ul style="list-style-type: none"> • Legislaciones Nacionales. Estados Receptores (Sometidos a reformas neoliberales, legislaciones favorables a multinacionales). • Contratos de Explotación • Normas y principios informadores multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversiones. Derecho clásico • Sistemas jurisdiccionales, coercitivos, imperativos y ejecutivos, SSD-OMC y CIADI-Bilaterales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones de poder. Estados Desarrollados - Empresas transnacionales / Estados empobrecidos, fracturados. • Modificaciones jurídicas e institucionales favorables a las multinacionales: inflación legislativa, pulverización del derecho legislativo, paralelismo en las formas, declive de las garantías de los derechos civiles y políticos, ineficacia de los derechos sociales, económicos y culturales, pérdida de los mecanismos de control y de legitimidad democrática, pluralismos jurídicos, privatización del Derecho (grandes bufetes de abogados) y bilateralidad asimétrica.
Contenidos formales	<ul style="list-style-type: none"> • Derecho Nacional sometido a privatizaciones, desregulaciones y reformas liberales. • Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Derecho frágil. • Derecho Internacional del Trabajo. Ratificaciones. Derecho frágil. • Códigos externos <i>ad hoc</i>. OIT, OCDE, ONU. • Derecho blando. RSC. • Carácter declarativo/sociales, económicos y culturales. Fragilidad de los derechos civiles y políticos. Sistemas jurisdiccionales muy débiles; Poder Judicial Nacional atrofiado. Justicia Universal. Extraterritorialidad: parcial, dependiente de la voluntad de los Estados imperiales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asimetría de las partes. Lógica de los contratos de adhesión. Falso consenso. Sometimiento. • Impunidad de las transnacionales. • Directrices imperativas de organismos internacionales financieros y económicos. • Orden Económico Internacional. Deuda Externa. • Casos de gobiernos neoliberales y corruptos.

Cuadro 2. Fuente: Elaboración propia.

Capítulo I

La globalización neoliberal: planteamiento de la cuestión

I.1. Algunas cuestiones preliminares

Los estudios y análisis en torno a la globalización se han multiplicado en los últimos tiempos. Son muchos los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos y jurídicos afectados por este término polisémico (Fariñas, 2005, pág. 31) difícil de definir. De ahí, que se hable del “proceso de globalización” o de “procesos históricos” (Caballero, 2000, págs. 13-42, Calderón, 2006, págs. 1-12) de transformación política, económica, institucional, cultural y jurídica; más que de definiciones cerradas, capaces de abarcar toda su sustantividad.

No obstante, hay tres hipótesis previas que condicionan el desarrollo del presente capítulo. Implican tomar posición ideológica respecto a tres aspectos transversales en la configuración de la globalización económica. Dos de ellos son centrales: el modelo neoliberal y la debilidad democrática del proceso, y un tercero, más específico, pero que estructura parte de este trabajo, al menos en una de sus variables, el régimen jurídico de control de las empresas transnacionales: el Derecho ante la globalización. Estos tres aspectos serán puntualmente desarrollados a lo largo de la primera parte.

En la hipótesis inicial se abandona la idea de inevitabilidad de la globalización, tal y como se está desarrollando, o sus consecuencias “naturales” fruto de un determinismo mecanicista. Conviene diferenciar con precisión las transformaciones que la globalización acompaña, como la relación espacio-tiempo, las innovaciones tecno-

lógicas, la transnacionalización de los mercados en todas sus dimensiones, la diversificación de la producción, las modificaciones de las relaciones laborales y un largo etcétera de mutaciones generadas por un fenómeno multifacético (Sousa Santos, 2003, pág.168); de la gestión neoliberal del mismo y las consecuencias que produce. Una cosa es el carácter descriptivo de determinados procesos y otra muy diferente el proyecto político que subyace al fundamentalismo neoliberal, entendido como criterio central al que todo debe subordinarse. Como afirma Sachs, “los fundamentalistas del mercado consideran que el desarrollo es un concepto redundante. Éste se producirá como resultado natural del crecimiento económico, gracias al efecto de la filtración. Sin embargo, la teoría de la filtración sería totalmente inaceptable por motivos éticos, aun cuando funcionara en la práctica, cosa que –de hecho– no ocurre. En un mundo de pasmosas desigualdades, es un disparate pretender que los ricos se hagan aún más ricos, para que así los desposeídos estén un poco menos desposeídos” (Sachs, 2005, pág.188).

De ahí que resulte imprescindible centrarse en la dimensión social y, en concreto, en los fuertes desequilibrios que se producen entre el mercado y los derechos humanos (Sousa Santos, 1998, págs. 176-232). La economía se globaliza y las instituciones democráticas que tutelan los derechos de las mayorías se ubican en un espacio subordinado y marginal; las instituciones globalizadas sustituyen el control democrático por la regulación opaca del comercio global.

La OIT considera que “las normas globales reflejan una falta de equilibrio. Las normas e instituciones económicas prevalecen sobre las normas e instituciones sociales; y las realidades globales están poniendo a prueba la eficacia de las propias normas e instituciones actuales. Se ha liberalizado el comercio de los productos manufacturados, mientras sigue el proteccionismo en el sector agrícola. Con demasiada frecuencia las políticas internacionales se aplican sin tener en cuenta las especificidades nacionales. El desequilibrio de las normas globales puede agudizar las desigualdades iniciales. En la actualidad, las normas que rigen el comercio mundial favorecen con frecuencia a los ricos y poderosos, y pueden perjudicar a los pobres y débiles, ya se trate de países, empresas o comunidades” (OIT, 2004a, pág. 4).

Este es el telón de fondo de la globalización económica. Sus normas, instituciones y políticas no son la consecuencia aséptica del devenir económico mundializado, sino el resultado de la correlación de fuerzas existentes. Dicho de otro modo, el hecho de que en el vértice de la pirámide normativa se encuentre la tutela de los derechos objeto de regulación mercantil –y no los derechos humanos– no depende de ningún proceso inevitable, es fruto de la sacralización del mercado, tal y como iremos demostrando a lo largo de esta primera parte.

La segunda hipótesis previa a la que quisiera referirme es el desafío al que se enfrenta el Derecho a la hora de abordar la regulación de los múltiples factores que subyacen a los cambios provocados por el proceso globalizador. La crisis de los modelos teóricos y analíticos del Derecho, junto a la del monopolio normativo del Estado y de principios básicos como el monismo jurídico, los derechos subjetivos, la separación de poderes, el principio de legalidad y el de jerarquía normativa; sitúan a los ordenamientos jurídicos en una fase de adaptación muy difícil de predecir. Las instituciones multilaterales, las corporaciones transnacionales y los Estados imperiales forman una nueva dimensión política, económica y jurídica que sustenta el proyecto neoliberal (Faria, 2001, págs. 13-15). Pietro Barcellona considera que al Derecho moderno se le encarga crear nuevas condiciones para la convivencia plural “por lo que pierde todo fundamento de justicia y se convierte en artificio, regla de juego, en espacio para la negociación de los intereses económicos en conflicto. El Derecho ha de vaciarse de todo contenido para convertirse en pura técnica formal...” (Barcellona, 1992, pág. 46). Un desarrollo exclusivamente técnico-formal puede conducir a situaciones en las que los mecanismos jurídicos se perfeccionan a la vez que la situación social se deteriora (Chemillier-Gendreau, 2002, pág. 33).

En esta dirección, Faria contrapone la crisis que actualmente vive el Derecho positivo y el pensamiento jurídico, con las transformaciones de la globalización neoliberal: “La dogmática jurídica¹ aspira a hacer posible la reducción de la experiencia a la estricta dimensión de la norma, configura lo jurídico como capaz de no verse condicionado ni por poderes absolutos ni por ideologías. Al ver así al derecho no como un hecho social ni como un valor trascendental sino simplemente como un conjunto de reglas positivas bajo la forma de un orden coactivo, la dogmática permite la conversión del pensamiento jurídico en un aparato conceptual depurado de contaminaciones valorativas” (Faria, 2001, pág. 37).

La dogmática jurídica se desarma ante la influencia de la globalización, el pluralismo jurídico frente al monismo, lo formal frente a lo informal, lo codifi-

¹ La dogmática jurídica es el resultado de la convergencia entre, a) la consolidación de un concepto moderno de ciencia, ocupado no tanto del problema de la verdad o falsedad de las conclusiones del raciocinio científico, como de su carácter sistemático y lógico-formal; b) la identificación entre los conceptos de Derecho y ley positiva, en un primer momento, y de Derecho y sistema conceptual de la ciencia, en un segundo momento; c) la separación entre teoría y praxis y la consiguiente afirmación de un modelo de saber jurídico como actividad prioritariamente teórica, avalorativa y descriptiva; d) el énfasis en la seguridad jurídica como sinónimo de certeza de una razón abstracta y general, resultante de un Estado soberano, con la consiguiente transposición de la problemática científica a las cuestiones de coherencia de la ley en sí misma (Faria 2001 pág. 35).

cado frente a lo deslegalizado, el contractualismo frente a la ley, las relaciones de poder frente al imperio de la ley. Estas contradicciones resurgen con toda su vitalidad. Ahora, más que nunca, abordar los nuevos desafíos normativos requiere revisar viejas controversias zanjadas desde el dogmatismo jurídico. Así, la legalidad y la legitimidad, la confrontación entre Derecho y justicia o la subordinación normativa a las relaciones de poder. Por otra parte, la especificidad científica del Derecho deberá incorporar los conocimientos de la Sociología, la Economía, la Política. La interdisciplinariedad se impone ante el carácter multifacético que incorpora la globalización. Además, como afirma Domingo Oslé (2008, p. 108), “lo internacional, mejor dicho, lo global ha pasado a ser patrimonio de todos los juristas, y no sólo de los internacionalistas”. La ciencia jurídica crítica deberá integrar la dogmática y la sociología como instrumentos para conocer las razones y objetivos del Derecho (Monereo Pérez, 2007, pág. 46). Éste no se autoproduce al margen de los contextos sociopolíticos (Arnaud, 1998, págs. 17-43). Las interpretaciones alternativas basadas en los derechos humanos y en los valores constitucionales para la resolución de los conflictos deben ir más allá de la mera aplicación formal de la norma.

La globalización genera una ruptura en la concepción monista del Derecho. El Estado deja de ser el protagonista central de la producción legislativa y el pluralismo jurídico global se consolida como expresión de una legalidad supraestatal, formal e informal, basada en las instituciones y agentes económicos dominantes (Julios-Campuzano, 2007, págs. 14-40). El Derecho Comercial Global, es decir la *Lex Mercatoria*, se encuentra condicionada por las relaciones de poder entre Estados y sectores dominantes, que desplazan al Derecho estatal construido en torno a la nación.

Desde la teoría del Derecho resulta imprescindible reconstruir una nueva dogmática jurídica global o universal. Así, en palabras de Tiwning (2000, págs. 188-191) “un renacimiento de la jurisprudencia general y una reconsideración del Derecho comparativo desde una perspectiva global como elementos claves de una perspectiva jurídica cosmopolita”. Monereo Pérez (2007, págs. 11-51) considera que el análisis del Derecho, como forma de la realidad compleja, no puede llevarse a cabo de manera exclusiva a través de la dogmática tradicional. Una teoría formal del Derecho (la tecnología jurídica) y del funcionamiento de las normas, sirve para deformar la realidad y legitimar las estructuras existentes. De ahí, que al análisis interno del mismo se una el punto de vista “externo”, “sociológico-jurídico y ético-político”. “El centro de interés para el jurista científico debe ser tanto el Derecho positivo, como la realidad social en la que se inserta” (Monereo, 2007, pág. 47).

En definitiva, tanto los contenidos jurídicos, como el *iter normativo* y los sujetos supranacionales emisores de normas de Derecho Comercial Global, generan fisuras en las tesis formalizadoras de las normas, al margen de las relaciones político-económicas. Así, la seguridad jurídica que reclama la empresa Repsol ante la nacionalización puesta en marcha por el gobierno de Evo Morales en Bolivia, no puede sustentarse exclusivamente en los contratos de explotación, firmados al amparo del Acuerdo para la Promoción de Inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia, ratificado en Octubre de 2001 entre España y Bolivia². Los derechos generados por la mera formalización de la norma, supuestamente bilateral, no pueden interpretarse al margen de las relaciones de fuerza impuestas por el modelo neoliberal. ¿La seguridad jurídica sustentada en contratos y tratados bilaterales está por encima de los derechos de la mayoría de hombres y mujeres bolivianos? (Hernández Zubizarreta, 2006b, págs. 44-46). La supuesta bilateralidad queda dinamitada por las imposiciones neoliberales, y la formalización de la norma queda contaminada por la quiebra de las categorías jurídicas fundamentales. El derecho de propiedad de la empresa Repsol se sitúa en el vértice de la jerarquía normativa, desplazando al conjunto de los derechos humanos. La bilateralidad asimétrica en fondo y forma desplaza al imperio de la ley, es decir, al Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

En esta doble premisa, la globalización económica y su influencia en los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos, se ubica la actual fortaleza de las empresas transnacionales y las dificultades para ejercer un control jurídico eficaz.

La tercera y última hipótesis se refiere al modelo de democracia que acompaña a la globalización neoliberal. El binomio democracia-desarrollo humano está siendo sustituido por el de elecciones formales-mercado.

La necesidad de reformular los principios esenciales de la democracia no puede dissociarse de la profunda crisis que la globalización económica está generando en las instituciones representativas. El orden liberal, desde la estricta vertiente política, y su doble fundamento, representado por la imbricación de la democracia representativa y el Estado de Derecho, está amenazado –al menos– por el desplazamiento de las decisiones de los antiguos marcos de los Estados Nación hacia las organizaciones internacionales. La OMC, el Banco Mundial, el FMI, el G8... se están convirtiendo en las instituciones centrales del devenir de la ciudadanía de todo el planeta. Instituciones cuyo funcionamiento se desarrolla al margen de

² Boletín Oficial del Estado (BOE) de 10 de octubre 2002.

cualquier regla democrática³. No obstante, el gran reto reside, tal y como lo describe Bensaid (2004, pág. 21) “en la disposición de los espacios y los tiempos donde poder ejercer un control democrático de los procesos de producción y reproducción social”. Por otra parte, las políticas neoliberales sustituyen a la ciudadanía por consumidores, a la ley por el contrato, a la lógica legislativa por la lógica contractual, al Derecho público por normas privadas, a la superioridad de los poderes ejecutivos por los legislativos, a las regulaciones laborales y derechos sociales por privatizaciones y desregulaciones, a la democracia representativa por disputas electorales y al Estado de Derecho por Estados al servicio de las empresas transnacionales.

La globalización convierte a la democracia en un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de la libertad de mercado, sin ningún objetivo emancipador (Hayek, 1994). La privatización de los derechos humanos, la desregulación normativa en todos los ámbitos, es decir, la privatización del derecho, abre paso a la democracia del mercado y a la definitiva privatización de sus instituciones. La democracia se transforma en mera sucesión de actividades administrativas y procedimentales donde las contiendas electorales marcan la consolidación del libre mercado. La ideología neoliberal atenta contra la dimensión igualitaria y paritaria de la estructura democrática (Fariñas, 2005, pág. 81).

I.2. Efectos de la globalización: algunos datos

Los cambios provocados por la globalización en los diversos sectores económicos y tipos de empresas son producto de la combinación –al menos– de cuatro variables: el comercio, la inversión extranjera, las finanzas y la tecnología (OIT, 2004a, págs. 28-37 y Fernández Durán, 2003, págs. 67-87). Al margen de las consecuencias económicas, son también trascendentes los efectos sobre trabajadores, trabajadoras y sectores sociales (OIT, 1994a). La desigualdad, la pobreza y la crisis del empleo son realidades que acompañan a la globalización neoliberal (Martínez de Pisón, 2003, págs. 20-37).

³ Como afirma Ramonet, “A escala planetaria, los tres protagonistas son: las asociaciones de Estados (Estados Unidos, Canadá y México, Unión Europea, MERCOSUR, ASEAN...), las empresas globales y grupos mediáticos o financieros, y las organizaciones no gubernamentales de dimensión mundial. Estos tres nuevos actores operan en un marco planetario fijado, no tanto por la Organización de Naciones Unidas, como por la Organización Mundial del Comercio. El voto democrático del conjunto de los ciudadanos tiene muy poco peso en el funcionamiento interno de estos tres nuevos actores”. Véase Ramonet (2002, pág. 16).

Previamente a la delimitación de estas últimas categorías, en el plano económico destacan algunas ideas desmitificadoras del llamado “milagro económico neoliberal”⁴.

El aumento del bienestar de todas las personas en todo el planeta debería ser objetivo prioritario. El desarrollo humano, tal y como lo estableció hace décadas el PNUD, marca el criterio a seguir. El crecimiento económico tiene que garantizar la sostenibilidad ambiental, social y económica. La reducción absoluta de la pobreza es el desafío central. La tendencia es la opuesta: crecimiento económico sin redistribución. La Declaración del Milenio de 2000 estableció una serie de compromisos económicos, sociales y medioambientales con un amplísimo consenso. En 2007 el cumplimiento de los mismos está muy lejos de lo previsto. Ni siquiera el que persigue la reducción en un 50% de las personas que viven en la extrema pobreza va a ser alcanzado. No obstante, pese al crecimiento económico (el PIB mundial ha rondado el 4% siendo en África del 5% y en el Sur de Asia del 8%, entre 2004-2006), condición impuesta por instituciones como el Banco Mundial, “la pobreza humana sigue siendo la característica principal del modelo actual, con su corolario de marginación, violencia y presión migratoria” (Berzosa y Unzeta, 2007), a lo que se podría añadir, como categoría propia de análisis, la feminización de la pobreza.

Con relación al crecimiento económico llama la atención la ralentización del mismo desde el año 1990 (Banco Mundial, 2006).

En el conjunto de los países, el crecimiento se ha distribuido de manera irregular. La diferencia de ingresos entre países ricos y pobres aumenta notablemente (Banco Mundial, 2003). En el año 2000, aproximadamente el 90% de las corrientes netas de IED mundial se originó en los países desarrollados y el 70% tuvo como destino los países desarrollados. Solo diez países del mundo occidental recibieron el 74% de los ingresos totales de IED y diez empobrecidos recibieron el 80% de los flujos hacia este grupo de países.

El crecimiento conlleva efectos muy desiguales entre países, lo que demuestra que no existe una receta universal respecto a la manera de enfocar la globalización⁵. El

⁴ Basándose en el análisis de un conjunto de estudios, Lee y Vivarelli concluyen que las predicciones optimistas de Heckscher-Ohlin y de Stolper-Samuelson no son válidas en la ola de la globalización actual, ya que el aumento del comercio y de las inversiones directas no asegura ni la creación de empleo ni la disminución de la desigualdad dentro de los países (Lee y Vivarelli, 2006, pág. 199).

⁵ El altísimo crecimiento de China e India no debe ocultar las fuertes diferencias internas así como su alejamiento de las recetas más ortodoxas neoliberales.

aumento en los países desarrollados, contrasta con los problemas internos de ajuste para la ciudadanía más desprotegida⁶ (Milanovic, 2006 y Stiglitz, 2006c).

Con relación a los efectos sociales, destacan, entre otros, los siguientes datos generales:

“Los 122 países del tercer mundo concentran el 85% de la población mundial, pero su participación en el comercio internacional es del 25%. El planeta cuenta actualmente con más de 1.800 millones de seres humanos que vegetan en una indigencia extrema, con menos de un dólar al día, mientras que el 1% de los habitantes más ricos ganan tanto dinero como el 57% más pobres de la tierra. Hay 850 millones de adultos analfabetos y 325 millones de niños y niñas en edad escolar que no tienen ninguna posibilidad de frecuentar la escuela. Enfermedades curables mataron el año pasado a 12 millones de personas, esencialmente en los países del hemisferio Sur. En los momentos de la fundación de la UNCTAD, la deuda externa acumulada de los 122 países del tercer mundo ascendía a 54.000 millones de dólares. Actualmente es de más de 2 billardos de dólares. La cuota en el comercio mundial de los 42 países más pobres del mundo era del 1,7% en 1970, en 2004 había caído al 0,6%” (Ziegler, 2006, pág. 36)⁷.

Respecto a la desigualdad de los ingresos, ha aumentado en países desarrollados y empobrecidos (Alonso, 2005). En concreto, EEUU, Reino Unido y Canadá, aumentaron los ingresos del 1% más rico de su población. Una mayor concentración de la riqueza suele implicar un incremento de poder económico y poder político (Klein, 2002, págs. 63-93). Entre 1936 y 1975 los ricos representaban el 1% de la población estadounidense y poseían el 5% del PIB de EEUU, en los últimos treinta años han vuelto a elevar su participación en más del 20%.

La pobreza absoluta ha disminuido significativamente en China e India y ha aumentado en el África Subsahariana, Asia Central y América Latina y Caribe. Existen problemas respecto a las relaciones causa-efecto entre su disminución y la globalización, problema añadido a los movimientos hacia dentro y fuera de la situaciones de pobreza (Banco Mundial, 2006). No obstante gran parte de la población mundial es pobre

⁶ Sobre la problemática de las deslocalizaciones y sus efectos, véanse, Borja (2006) y Mendizábal y Errasti (2006).

⁷ Según el PNUD (2005), la continuidad de las desigualdades existentes en nuestro planeta llega en algunos casos a ser alarmante. Los noruegos son 40 veces más ricos que los nigerianos, viven casi el doble de tiempo y gozan de una matriculación casi universal en la enseñanza primaria, secundaria y terciaria, comparada con una tasa de matriculación del 21% en Níger.

(Oxfam/Intermón, 2006a)⁸. Sachs (2005) estima que hay 1.000 millones de personas en situación de extrema pobreza y 1.500 millones de personas pobres, lo que suma aproximadamente el 40% de la humanidad. Todas estas estimaciones son anteriores a la crisis alimentaria, agudizada en el último periodo.

Según un reciente informe de la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2006a), la mortalidad materno-infantil es ahora más alta que hace tres décadas y muchos de los niños y niñas que mueren, aún lo hacen por desnutrición; el SIDA sigue afectando a más de un tercio de la población; en la mayoría de los países subsaharianos, hay un problema endémico de tuberculosis y sólo la mitad de la población tiene acceso al agua.

El número de personas desempleadas en el mundo registró un aumento en 2005, lo que pone en evidencia que el fuerte crecimiento económico no supone, necesariamente crecimiento del empleo. En concreto, a pesar del crecimiento del 4,3% del PIB, sólo 14,5 millones, de los más de 500 millones de trabajadores del mundo en condiciones de pobreza extrema, han logrado superar la línea de pobreza de un dólar al día por persona. Además, hay 1,4 millones que no ganan aún lo suficiente para superar la línea de pobreza de dos dólares al día, cantidad similar a la de hace 10 años. Por otra parte, la tasa de desempleo permaneció inalterada en 6,3%, después de haber disminuido por dos años consecutivos (OIT, 2006a, 2006b y 2007d).

El impacto sobre la población no es homogéneo y, de acuerdo con la OIT, los trabajadores pobres, los cualificados y ciertas profesiones sometidas a deslocalizaciones e innovaciones tecnológicas, los pueblos indígenas y las mujeres; se han visto especialmente vulnerables a la globalización, que se expande sin reglas que tutelen los derechos de los más desprotegidos (OIT, 2004a, págs. 50-54). Las mujeres se han visto dañadas tanto en el empleo formal e informal como en sus responsabilidades reproductivas. El impacto es mayor que en los hombres, con el agravante de que son las responsables de la familia, figura sobre la que bascula toda la red de seguridad social (Zabala, 2005, pág. 147).

Por último, tal y como lo expresa Carrascosa, los efectos económicos se expresan en la volatilidad del denominado mercado nacional de empleo, la evasión fiscal,

⁸ El estudio titulado "50 años de pobreza 50 años de desarrollo" analiza los 50 últimos años y presenta datos contrastados en torno al ingreso y desarrollo humano, desigualdad, integración comercial, empleo, servicios sociales básicos, derecho a la vida, a la seguridad, a la identidad y a la diversidad Oxfam/ Intermón (2006a, págs. 1-44). Sachs (2005), describe una propuesta concreta para conocer las raíces de la prosperidad económica, aportando una gran cantidad de datos. Propone medidas muy polémicas para la salida de los países más pobres del ciclo de la pobreza. Su mayor virtud es la de reconocer que la pobreza no es algo inevitable.

la concentración de poder económico y político de las empresas transnacionales, los flujos internacionales de capital, los mercados financieros, la degradación ecológica y los efectos mundiales de las crisis locales (Carrascosa, 2004, págs. 25-31).

Los datos expuestos muestran cómo la globalización económica genera dualidades muy nítidas, que describen cómo las grandes desigualdades con relación a los niveles de desarrollo e ingresos, han aumentado tanto en el interior de cada Estado, como entre los diferentes Estados (Sengenberger, 2004, pág. 12). Remitidas estas dualidades al marco normativo, ponen en evidencia las contradicciones entre el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, con los contenidos y eficacia del Derecho Internacional del Comercio. El derecho de propiedad, desde una perspectiva amplia, debería supeditarse a los derechos civiles, sociales y al derecho al desarrollo. El Derecho Comercial Global debe ajustarse a una nueva jerarquía normativa internacional, y las garantías de las inversiones, propiedad intelectual y comercio de las empresas transnacionales, subordinarse a las garantías del derecho a la dignidad de las personas. Es decir, el derecho a la alimentación, la salud, la educación, la protección social, el trabajo digno, el medio ambiente y la cultura, entre otros. Esta es la propuesta central del presente trabajo, que irá justificándose a lo largo de su desarrollo.

I.3. Ideas-fuerza de la globalización

Son muchos los estudios y análisis teóricos que, desde distintas posiciones ideológicas y áreas del conocimiento, se han desarrollado en torno a un fenómeno de dimensiones económicas, sociales, políticas, culturales, religiosas y jurídicas (Zolo, 2006, págs. 27-41)⁹.

De ahí que sólo procederé a enmarcar el debate teórico existente, y lo subrayaré con el único fin de encuadrar las ideas-fuerza sobre las que sustentaré los elementos que considero claves en la delimitación político-ideológica del proceso globalizador.

⁹ Zolo (2006) El autor dedica un capítulo, desde su formación de jurista, a establecer una extensa reseña de las posiciones académicas más importantes en torno a la globalización. Destacan autores como A. Giddens, I. Clark, PÁG. Hirst, Andrew Harrell, Ulrich Beck, Luciano Gallino, G.Soros, J Stiglitz, M.Castells, A. Touraine, B. Sousa Santos.

Véase, a su vez, como Martínez González-Tablas (2007) analiza la globalización desde una perspectiva más amplia que la puramente económica, ya que incorpora otras dimensiones de la economía mundial.

El término *globalización*, en sentido amplio, alcanza la difusión académica y periodística en la década de 1960 y principios de los setenta. La interdependencia política y económica se acentuó con características muy definidas a partir de la caída del Muro de Berlín, coincidiendo con la consolidación de la revolución de la información y la tecnología (Held y McGrew, 2003, págs. 13-20).

En toda la caracterización de la globalización no existe ninguna corriente académica a la que se le pueda atribuir la condición de intérprete ortodoxa. No obstante, son dos las grandes corrientes que enmarcan la globalización: la que la considera como un proceso real y profundamente transformador¹⁰, o bien la que se analiza como sinónimo de occidentalización, más allá de perspectivas universales¹¹. Desde esta última posición, consideran que en épocas precedentes, por ejemplo la *belle époque* de 1890 a 1914 (Held y McGrew, 2003, pág. 14), la internacionalización fue más intensa o –lo que es lo mismo– que la era actual refleja un proceso de intercambios económicos y sociales transfronterizos, con dimensiones cuantitativas y cualitativas importantes, pero la globalización no se explica sin Estados, la constitución de un gobierno mundial-universal no tiene base donde sustentarse. La forma que toma la actual fase del capitalismo, legitima el proyecto neoliberal¹² que –en base a la primacía del mercado– impone los intereses de las empresas transnacionales y del capital anglo-americano, además de ser utilizado por los gobiernos para eliminar o limitar las políticas públicas del Estado de Bienestar (Coutrot, 2002).

Vidal Beneyto describe dos modelos de gestión del capitalismo: el renano y el anglosajón. A este último lo denomina capitalismo integrista (Vidal Beneyto, 2007a). Michel Albert (1991) establece el marco teórico en el que se expresa la confrontación entre el modelo europeo y el anglosajón americano. El primero incorpora la ética social y el Derecho Internacional como sistemas de regulación, que vinculan el crecimiento económico con el desarrollo humano. El anglosajón sitúa a la especula-

¹⁰ Dentro de los denominados “globalistas” tenemos, entre otros, a Dicken, Castells, Clark, Jameson, Bentley, Guillermo de la Dehesa.

¹¹ Dentro de la corriente “escéptica” y con muchos matices y diferencias, se pueden destacar autores como Gordon, Hirst, Callinicos, Thompson, Bensaïd, Coutrot, Petras, Waltz.

¹² Samir Amin ha estudiado el futuro del capitalismo. Se basa en una teoría del capitalismo en su dimensión mundial y en concreto la dinámica de transformación de las sociedades sobre las que establece cuatro tesis: la centralidad de la alineación economicista que caracteriza al capitalismo, la centralidad de la polarización producida por la mundialización (continua divergencia entre los centros del sistema capitalista mundial y su periferias), la centralidad de un concepto de capitalismo que no se reduce al “mercado generalizado” sino que sitúa su esencia en el poder más allá del mercado, y la centralidad de lo que denomina la “sub-determinación” en la historia (todo sistema social incluido el capitalismo tiene principio y final). Véase Amin (2003).

ción en la posición central de la actividad económica, desplazando a la producción y colocando al gobierno corporativo al servicio del accionariado. Por otro lado, la reaparición del individuo-accionista como expresión de la dictadura económica de los mismos –aunque apenas representen el 4% de la población mundial– y que pasan de titulares de la propiedad a responsables de la misma (Peyrelevade, 2005). El nuevo capitalismo genera enormes beneficios en los mercados bursátiles, que no se invierten en proyectos económicos socialmente útiles. La consolidación de la especulación se impone a los derechos de las mayorías sociales.

La respuesta globalista profundiza en las transformaciones cualitativas de los elementos esenciales de la organización socioeconómica y de los principios territoriales, temporales y de las relaciones de poder. Apuesta por cambios estructurales en la organización social moderna: el espacio y el tiempo son reinventados por el proceso globalizador (Castells 1996). Su idea central implica reordenar las relaciones de poder entre, y a través de, las regiones del mundo. Los desafíos del siglo XXI pasan, según Frieden, por la coexistencia de la globalización con un firme compromiso por el progreso social. “La economía internacional, la globalización, ha permitido a los países desarrollados aliviar la pobreza, prolongar su esperanza de vida y mejorar su situación social, pero todavía existen masas empobrecidas en Asia y África sin acceso a esas mismas oportunidades” (Frieden, 2006). Tesis ratificadas por Guillermo de la Dehesa (2007a) que considera que la globalización es positiva en cuanto representa un importante progreso para la economía mundial, ya que aumenta su eficiencia y su potencial crecimiento. Ahora bien, puede plantear problemas de equidad, ya que habrá personas y países que no saldrán beneficiados o que se quedarán fuera de este proceso.

En uno de sus últimos trabajos, Luis de Sebastián (2006, pág. 28)¹³ afirma que “la globalización está en flujo permanente y sigue trayectorias no previstas, porque es el resultado de agentes y fuerzas que actúan –cada vez más– con relativa libertad en los mercados mundiales, en una arena amplia, hecha “plana” y comunicada entre todas sus partes por las innovaciones en la computación, las comunicaciones y el transporte”.

Lo nuevo en el actual proceso de mundialización consiste en la intensidad del proceso de constitución de un mercado mundial, con la formación a ese nivel de las nor-

¹³ Analiza los cambios más recientes de la globalización en torno a los siguientes parámetros: nuevos actores: el crecimiento de China, India y los demás BRICs; los países emergentes y los recursos naturales: “la nueva amenaza del Tercer Mundo”; disminución del ritmo de crecimiento de la población mundial, emigración imparable de los pobres a los países ricos, cambios de poder en el mundo globalizado, desaparición de las clases medias en los países ricos, y crimen, terrorismo y proliferación nuclear.

mas de competitividad y de rentabilidad, con la extensión del famoso umbral del 15% de rendimiento de los mercados financieros como alternativa a la desaparición de las empresas que no lo alcancen. La *financiarización* incontrolada es la forma que adopta la profundización de la concentración y centralización de los capitales (Duménil y Levy, 2000, pág. 143), facilitadas por las políticas neoliberales, que tienen la función de eliminar todas las barreras que se les opongan (Husson, 2003, pág. 4 y Husson, 2006). Para este proceso, los mercados bursátiles han pasado de ser mercados en los que se negociaban los títulos, a mercados en los se negocia el destino de empresas enteras, su intercambio, fusión o desmantelamiento. Los *holdings* financieros se constituyen como el centro estratégico de las grandes empresas multinacionales y concentran en su interior el poder industrial, bancario y de seguros. La financiarización implica la instauración de un nuevo régimen de acumulación en el que es la Bolsa, y no el salario, la contrapartida de la demanda. El incremento de los beneficios de las empresas se desarrolla sobre la base de la generalización de la austeridad salarial, sin que –contrariamente a lo que preconizaba el llamado *teorema de Schmidt* (antiguo Canciller de Alemania Federal)– el incremento de la tasa de beneficio se haya traducido en un incremento de la inversión productiva y el empleo (por la falta de demanda suficiente), sino en el aumento de los beneficios no invertidos. En la Unión Europea, la “insaciabilidad” de las finanzas en búsqueda de un aumento de la tasa de beneficio de los grandes grupos, se ha expresado mediante la presión hacia las personas asalariadas, mediante las deslocalizaciones y otros procesos de internacionalización de la producción. Pero su columna vertebral está constituida por las privatizaciones de las empresas de servicios públicos y por la acentuación de las privatizaciones de los sistemas de salud y de pensiones (Chesnais, 2004, pág. 44).

La actual y profunda crisis alimentaria se ve agudizada por la crisis financiera que comenzó en el verano de 2007. Son crisis con peculiaridades bien definidas, pero enmarcadas en un contexto neoliberal que parece no tener fin. Las crisis capitalistas expresan el desequilibrio entre el carácter social de la producción y la forma privada de apropiación de las rentas de la actividad económica. Desde esta perspectiva la creación de capital ficticio es una seña de identidad del capitalismo que, en la coyuntura actual, ha tomado perfiles propios de la mano de las corporaciones y los bancos de inversión. La disociación entre capital financiero y productivo es abismal (Báez, 2008). A su vez, las políticas (privatizaciones y planes de ajuste estructural) del FMI, el Banco Mundial y las distintas normas multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversiones, están incidiendo en un modelo que, de acuerdo con Cheru (1999) “va más allá de la simple imposición de un conjunto de medidas macroeconómicas a escala interna, son la expresión de un proyecto político, de una estrategia deliberada de transformación social a escala mundial que se propone convertir el planeta en un campo de acción donde las sociedades transnacionales puedan operar a

sus ancha. En resumen, los planes de ajuste sirven de correa de transmisión para facilitar el proceso de mundialización que pasa por la liberalización, la desregulación y la reducción de la función del Estado en el desarrollo nacional”. Sobre estos pilares es sobre los que se explica la crisis actual.

La dimensión de la crisis alimentaria es cuantitativa y cualitativamente muy grave. El modelo se sostiene sobre el libre comercio que han potenciado grandes transnacionales agrícolas de EEUU y UE, que impulsan monocultivos para la producción en masa y desplazan a los pequeños agricultores. Además, su actividad se encuentra subvencionada, lo que da lugar a una competencia desleal con las redes regionales de suministro. El modelo exportador se impone al de suministro a la población local (Altwater, 2008). Los mercados agrarios internacionales han impuesto, directa o indirectamente, la liberalización unilateral de los países más pobres, la exportación masiva de productos subsidiados por los países ricos y el abandono internacional y local del sector rural (Fanjul, 2008). Martín Khor (2008) establece una serie de causas específicas de la crisis actual, relacionadas con el rápido aumento de los precios del petróleo y la energía, con la creciente demanda de países como China e India, con eventos climáticos adversos, con la producción de biocombustibles de cultivos destinados a alimentos, y con la menor inversión en la agricultura. Causas a la que se suman las inversiones especulativas en materias primas, como respuesta a la incertidumbre de la crisis financiera y a la inyección de liquidez de los bancos centrales, que les permiten seguir llevando adelante operaciones meramente especulativas (Torres López y Garzón Espinosa, 2008).

Por otra parte, la caída de las Bolsas internacionales responde, en la coyuntura financiera internacional¹⁴, al estado de cosas en que se encuentran las finanzas en nuestros días¹⁵. Torres López (2008a) describe a la perfección los motivos de la misma. “Antes, los bancos se dedicaban preferentemente a recoger los recursos de los ahorradores para ponerlos a disposición de los inversores o de los consumidores manteniendo un volumen mínimo de reservas para hacer frente a los reintegros. De esta forma alimentaban constantemente la economía productiva con la financiación más o menos necesaria. Hoy día, los dedican preferentemente a comprar “papel”, es decir, a comprar y vender activos financieros (títulos de todo tipo, contratos de cualquier naturaleza, seguros, reaseguros...) en lugar de dedicarlos sobre todo a hacer que la economía real funcione más y mejor. Y, además, las reservas de garantía se han reducido al mínimo, incluso han desaparecido en muchos casos”. Cuando los capitales única-

¹⁴ Un estudio en profundidad al respecto en Chesnais (2008b, págs. 1-19) y Torres López (2007).

¹⁵ El 21 de enero de 2008, el valor bursátil de las 35 mayores empresas españolas ha caído 101.000 millones de euros en 14 días, casi el 20% de su cotización.

mente buscan beneficios extraordinarios y rápidos en actividades especulativas, el resultado no puede ser otro¹⁶. Las consecuencias de todo ello recaen sobre la creación de empleo, la inestabilidad y la crisis e impactan sobre la economía real. En el actual contexto, el hambre y el deterioro de los derechos de las mayorías sociales vuelven a ser la consecuencia de tanta impunidad.

A su vez, los organismos internacionales han contribuido a provocar esta crisis y a proponer más recetas neoliberales. Al FMI solo le preocupan las crisis financieras, y al Banco Mundial la desestabilización potencial de determinados países. La FAO destinará cifras ridículas para amortiguar los efectos de la crisis alimentaria, mientras los bancos centrales están inyectando cifras extraordinarias para salvar los beneficios bancarios.

Frente a todo ello, la falta de regulación del sistema financiero, las concesiones de préstamos bancarios sin controles, la imposición del Derecho Comercial Global, la poca eficacia del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y la falta de sistemas de regulación de las empresas transnacionales, vuelven a poner en claro de qué es capaz el sistema capitalista, si se le deja actuar por sí mismo, y la necesidad de volver al Estado y a sus políticas públicas. La regulación de la especulación financiera resulta imprescindible (Johsua, 2008).

Los estrechos lazos que mantienen el neoliberalismo y la mundialización no implican identidad, y su simultaneidad no es automática, no siendo excluible una política neoliberal que se desarrolle en un marco proteccionista respecto al mercado mundial (Frieden, 2006). Su imbricación reciente se basa, fundamentalmente, en que la mundialización sirve de palanca y de pretexto para las políticas neoliberales. En realidad, el giro neoliberal ha precedido a la mundialización, preparándola por políticas de desreglamentación, muy intervencionistas. Por otra parte, se está produciendo una enorme polarización de los ingresos, que está teniendo lugar a escala mundial y que se recoge repetidamente en los informes de los organismos internacionales y estudios de expertos¹⁷. La mundialización no está generalizando al conjunto del mundo los beneficios del desarrollo económico, y la pérdida de los empleos en los países

¹⁶ Torres López (2008b) explica, de manera muy clara, la crisis provocada por el funcionamiento del mercado hipotecario de EEUU.

¹⁷ Un informe de tres investigadores del *Center for Economic and Policy Research* (Weisbrot, Baker y Rosnick 2005) compara los datos disponibles sobre crecimiento económico y varios indicadores sociales de los últimos 25 años (1980-2005) con las dos décadas anteriores (1960-1980), concluyendo que durante los últimos 25 años se ha experimentado una marcada desaceleración en la tasa de crecimiento económico y una reducción en el progreso de indicadores sociales para la gran mayoría de países de bajo y mediano ingreso.

del Norte no está produciendo la contrapartida de nuevos empleos en los países del Sur, que continúan dominados por el subempleo¹⁸. Parece indudable que esta asimetría no es un acontecimiento pasajero, que sería corregido por los supuestos beneficios de la globalización. Los países periféricos no son solamente los perdedores de la mundialización, sino que soportan una intensificación de las transferencias de ingresos que frenan su desarrollo, provocando la multiplicación de la miseria extrema en los países más pobres; pero que también tiene efectos en los países con un cierto nivel de industrialización ya que los sectores insertos en la división internacional del trabajo no encuentran salida interior para su producción. Este deterioro tan pronunciado no encuentra explicación suficiente en la política neoliberal, es necesario acudir a una teoría que parecía arcaica, la teoría del imperialismo, que atribuye esas asimetrías a la transferencia sistemática del valor creado en la periferia hacia los capitalistas del centro.

A diferencia de la connotación de modernidad y progreso con la que el discurso neoliberal pretende presentar a los procesos de desregulación en curso, los informes más solventes sobre la distribución de los ingresos y la renta recogen que está teniendo lugar una gigantesca “transferencia global de riqueza desde el trabajo al capital, desde las periferias hacia el centro y desde los grupos de población más pobres hacia los más favorecidos” (Torres López, 2000, pág. 43). Según los últimos datos disponibles, en 1998 tuvo lugar una transferencia de 685 mil millones de dólares desde los países de la periferia hacia los del centro (entre servicio de la deuda, capitales especulativos a corto plazo y pérdidas debidas a la degradación de los intercambios comerciales), cifra a comparar con el peso relativo de los PIB, que era de 24 billones de dólares en el Norte y de 2 mil millones en el Sur, lo que significa que esa “punción” equivalía al 11% del PIB del Sur y menos del 3% del PIB del Norte. Estas cifras muestran la profunda asimetría de las relaciones Norte-Sur. Los discursos proteccionistas, que presentan a la competencia de los países de bajos salarios como la fuente de los problemas sociales en el Norte, obvian la realidad de esa transferencia, que compensa de sobra la progresión de las partes de mercado que asumen los países emergentes. En sentido inverso, esas cifras invalidan la visión *tercermundista* que hace de la expoliación de los países del Sur el factor esencial de la prosperidad del Norte. En definitiva, hay que relativizar el peso de la punción realizada desde el punto de vista del Norte, a la vez que se subraya ese fardo que pesa enormemente sobre las capacidades de desarrollo del Sur.

¹⁸ Véase en Husson (2003) una explicación detallada del mantenimiento en los países del Sur de un proceso dualista que limita a una pequeña parte de las economías la conexión con el mercado mundial.

Otro elemento definidor es la creciente utilización de la guerra para alcanzar objetivos económicos –tanto para la conquista de recursos naturales, como para marcar espacios frente a los competidores y apuntalar la competitividad de las compañías propias frente a las de los rivales– característica esencial del imperialismo, por parte de su líder hegemónico: los Estados Unidos. La evidencia de este papel se reconoce en la utilización abierta de los términos *imperial* e *imperialismo*, a los que se añade –eso sí– el adjetivo de “benignos”, y el reconocimiento de su pertinencia por parte de los asesores e intelectuales orgánicos de la administración americana (Navarro, 2003).

Contra una cierta ideología de la globalización, es incorrecto considerarla como un proceso económico abstracto en el que los Estados aparecen como “una mera concreción y especialización de ‘momentos’ de ese proceso”, siendo –en lo fundamental– incorrectas las formulaciones que plantean que el Estado ha “perdido sus poderes” en beneficio del capital multinacional¹⁹. La intervención de los Estados en las “guerras comerciales”²⁰ y su papel en las crisis financieras que tuvieron lugar durante los años 1998 y 1999 así como en la actual, es una buena muestra de “las acostumbradas falacias neoliberales acerca de los Estados sin poder, sobrepasados por las imparable fuerzas del mercado”²¹, mientras que la responsabilidad del giro histórico hacia la dominación del capital-dinero sobre el capital productivo no corresponde sólo a los dirigentes de los grandes grupos financieros, sino también a los dirigentes de los Estados que han apoyado activamente sus estrategias especulativas.

De ahí, que los intentos de vincular de una manera mecanicista la globalización con la desaparición del Estado no tengan suficiente consistencia. Desde esta perspectiva, se considera que su pérdida de competencias y de capacidad de regulación están abocándole inevitablemente a la pérdida de soberanía. Su desaparición parece fruto

¹⁹ Panitch (2000, pág. 8, citando a Poulantzas).

²⁰ Una muestra de la falacia de la retórica librecambista son las periódicas amenazas de sanciones comerciales multimillonarias entre la UE y Estados Unidos, al atribuirse mutuamente ayudas ilegales a las exportaciones.

²¹ Esta situación es descrita de forma muy gráfica por Panitch, (2000, pág. 6) “... no hay como una crisis para clarificar las cosas: al cabo de nueve meses, sin haberse recuperado del efecto de la suspensión de pagos rusa, y con la economía brasileña bamboleándose al borde del precipicio, las figuras protagonistas de los mercados mundiales de capitales parecían más sujetas y más atentas a las insinuaciones de las autoridades financieras de Washington que los más serviles burócratas soviéticos a las directrices del Gosplan” y “el espectáculo de los funcionarios de la Reserva Federal, amonestando a los directores ejecutivos de las principales firmas de Wall Street y prohibiéndoles irse a dormir mientras no se pusieran de acuerdo para hacerse cargo de las deudas de un *hedge fund* en bancarrota, el *Long Term Capital Management*”.

del devenir histórico. Se presenta, por otra parte, sometido a fuerzas internas²² y externas²³ que dinamitan sus núcleos centrales de poder. Su sustitución parece ir materializándose en la conformación de una sociedad en red o un estado mundial, con su ejército, tribunales internacionales, sistemas e instituciones económico-financieras, e incluso instituciones de fomento del bienestar social. Esta tesis no tiene soporte teórico. La globalización neoliberal no se está desarrollando al margen de los Estados imperiales. El Estado es un agente dinámico de la globalización política y económica (Taylor y Flint, 2002) y, además, juega un papel clave en la reproducción del capitalismo (Martí, 2006 y Brenner, Jessop, Jones y Macleod, 2002). Para los intereses de las corporaciones económicas, la existencia de los Estados es fundamental, ya que les otorgan un “paraguas legitimador, un barniz político, una apariencia de legitimación pública” (Jáuregui, 1997).

El desarrollo de la mundialización va acompañado de un papel creciente de las instituciones internacionales, que inciden sobre aspectos específicos de la socioeconomía y la política mundiales, tales como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (la OCDE), la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

La existencia de normas laborales, tanto en su vertiente nacional como en la internacional, ha dejado de ser el contrapeso entre capital y trabajo. Las crisis de los ordenamientos laborales (flexibilidad, desregulación, pérdida de protección social...) fruto del chantaje de las políticas de ajuste y –en muchos casos– de

²² Una posición bastante extendida en el marco de este debate, y que a menudo entronca con las teorías del debilitamiento del Estado, “es que la globalización conlleva la difusión de políticas de descentralización y del principio de subsidiaridad, lo cual se asocia a su vez al empoderamiento del ámbito local. Contradiciendo esta opinión, resulta más plausible considerar que en un escenario de gobernanza global y de hegemonía neoliberal, los actores locales son quienes sufren recortes de poder de manera más relevante. Si bien esta última afirmación no se puede extrapolar a todas las realidades, resulta más plausible que la primera por diferentes razones: en primer lugar, la descentralización de determinadas políticas supone una transferencia de responsabilidades hacia los actores infra-nacionales, pero no acostumbra a conllevar una transferencia de poder al mismo nivel. Así, a raíz de muchos procesos de descentralización, las entidades locales se limitan a administrar y a gestionar políticas definidas por otros actores. Es más, aunque estos actores adquieran competencias en diferentes materias, la definición, la evaluación, la regulación y/ o el control de las políticas se continúa realizando, en gran medida, en escala superiores” (Verger y Llistar, 2005, pág. 133).

²³ “... la necesidad de un orden cosmopolita o global con el que dar respuesta a la pérdida de soberanía y democracia, y esto no sólo profundizando en la eficacia de los organismos internacionales ya existentes, sino en su diseño democrático con relación a los propios ciudadanos en la búsqueda de una mayor democracia mundial”. “Así la democracia planetaria debe abarcar la realización global de los derechos humanos en cuanto que presupuestos de la misma y garantía de las minorías, además de fin y esencia del constitucionalismo contemporáneo y del Estado constitucional democrático”. Sánchez Barrilao (2004, págs. 252-253).

gobiernos débiles y corruptos al servicio de las políticas ultraliberales, son un paso más hacia la construcción de una globalización sin reglas. Por otro lado, la paralización, si no retroceso, del entramado jurídico internacional de los derechos humanos, incluidos los laborales, está avalada por los teóricos de la bilateralidad asimétrica y de la Responsabilidad Social Corporativa como sistema que complementa el comercio sin límites. El Derecho blando se convierte en el eje regulador de las relaciones laborales. El carácter imperativo, coercitivo y sancionador de los derechos fundamentales, no se consolida, ni tan siquiera en la vertiente de los derechos civiles y políticos. Ahí está el vergonzoso debate sobre la utilización de la tortura en Estados Unidos y en Reino Unido, que contrasta con la “plenitud jurídica”, incluido el ámbito sancionador, del Derecho Internacional del Comercio. No resulta en ningún caso aventurado afirmar que es éste el que se encuentra en el vértice de la jerarquía normativa internacional.

Al margen de las múltiples precisiones que requieren las ideas expuestas, a los efectos de esta investigación, conviene detenerse más en los elementos centrales que delimitan la globalización, que en el debate teórico sobre su concepto. Una aproximación muy pedagógica e interdisciplinar, en el marco de la doctrina española, se la debemos a Gómez Gil (2004, págs. 38-42).

Nuevos mercados

- Mercados mundiales crecientes de servicios, banca, seguros, transporte.
- Nuevos mercados financieros, desregulados, vinculados a escala mundial, en actividad todo el día, con acción a distancia en tiempo real, con nuevos productos e instrumentos, como los derivados.
- Desregulaciones de las leyes antimonopolio y proliferación de fusiones y adquisiciones.
- Mercados mundiales de consumidores con marcas mundiales.

Nuevos participantes

- Las empresas multinacionales, que integran su producción y la comercialización, dominando la producción mundial.
- La Organización Mundial del Comercio, la primera organización multilateral con atribuciones para hacer que los gobiernos nacionales cumplan las normas.
- Un sistema judicial penal internacional.

- Una red internacional de ONG en auge.
- Bloques regionales que proliferan y adquieren importancia: la UE, la ASEAN, el MERCOSUR, el TLC, la SAD, entre muchos otros.
- Más grupos de coordinación normativa.

Nuevas reglas y normas

- Política económica de mercado que se difunde por todo el mundo, con mayor privatización y liberalización que en anteriores decenios.
- Adopción generalizada de la democracia como opción de régimen político.
- Convenciones e instrumentos de derechos humanos en aumento, tanto en cuanto a la cobertura como en cuanto al número de signatarios, y coincidencia creciente entre los pueblos de todo el mundo.
- Consenso acerca de los objetivos y programación para el desarrollo.
- Convenios y acuerdos sobre el medio ambiente mundial: diversidad biológica, capa de ozono, eliminación de desechos peligrosos, desertificación, cambio climático.
- Acuerdos multilaterales de comercio, con asunción de programas nuevos, como las condiciones ambientales y sociales.
- Nuevos acuerdos multilaterales, relativos a servicios, propiedad intelectual, comunicaciones; más vinculantes respecto de los gobiernos nacionales que todos los acuerdos anteriores.

Nuevos instrumentos de comunicación (más rápidos y más baratos)

- Internet y las comunicaciones electrónicas, que vinculan a muchas personas simultáneamente.
- Teléfonos móviles, máquinas de fax; transporte aéreo, ferroviario y de carretera más rápido y más barato.
- Diseño con ayuda de computadoras.

Nuevos desajustes causados por la inmigración

- Crece la presión migratoria.
- Blindaje de fronteras y creación de sofisticados acuerdos internacionales, como el acuerdo de Schengen, para limitar, restringir y controlar la llegada de inmigrantes.

- Creación de un grupo social nuevo en los países occidentales, formado por millones de personas sin derechos y víctimas de todo tipo de abusos: los inmigrantes sin papeles.
- Florecimiento de poderosas mafias criminales, especializadas en el tráfico de seres humanos y en su explotación laboral y sexual.
- Vulneración del derecho de asilo, reconocido por las convenciones internacionales.
- Aparición de fenómenos de racismo y xenofobia en todos los países occidentales, así como dificultades en la gestión de la multiculturalidad.

Nuevos fenómenos de contestación mundial a las políticas neoliberales

- Rechazo amplio a las políticas de globalización y aparición de elementos de contestación de gran envergadura.
- Campañas de contestación y manifestación contra las grandes cumbres mundiales celebradas en todo el mundo, llegándose a hacer fracasar la cumbre del Milenio, celebrada en Seattle debido a estas campañas de oposición.
- Movilizaciones a escala mundial contra la ocupación norteamericana en Irak.
- Utilización masiva de Internet y del correo electrónico para estas movilizaciones.
- Nueva ruptura del consenso entre los países occidentales.
- Desarrollo de políticas de beligerancia mutua, como en el caso del dólar y el euro.
- Incumplimiento o desvinculación de los grandes tratados internacionales por parte de EEUU, como ha sucedido con el Tratado de Kioto, el Tribunal Penal Internacional, el Tratado de Minas Antipersonales, la convención contra las armas químicas y bacteriológicas.
- Erosión del Sistema de Naciones Unidas, tras la crisis de Irak y la intervención unilateral de Estados Unidos e Reino Unido.
- Enfrentamientos con tradicionales aliados, como Francia y Alemania.

Nueva situación económica mundial y aparición de profundos desajustes

- Finalización del más largo período de crecimiento en la economía norteamericana, tras la Segunda Guerra Mundial.

- Las economías de los países más importantes entran en recesión.
- Peligro de que las economías que habían hecho de locomotora entren en deflación.
- Ruptura del Plan de Estabilidad en Europa a cargo de las economías más importantes, como Alemania y Francia.
- Auge de un nuevo Keynesianismo militar en los Estados Unidos, similar al que se produjo durante la Guerra Fría.

Nuevo papel del terrorismo como fenómeno mundial

- El terrorismo alcanza el núcleo del capitalismo mundial al destruir las torres gemelas, y conseguir sacudir a los Estados Unidos con un gran atentado, país que hasta la fecha se había mantenido fuera de ataques importantes.
- Utilización de un terrorismo global como amenaza capaz de llegar a cualquier sitio y de atacar indiscriminadamente a cualquier persona.
- Utilización del terrorismo en los conflictos más importantes que se mantienen abiertos.
- Contraposición del fundamentalismo musulmán al capitalismo occidental, como modelos contrapuestos y excluyentes, cada vez más enfrentados entre sí.
- Utilización del terrorismo como fenómeno legitimador para el recorte de derechos básicos y el incumplimiento de leyes y tratados internacionales.
- Renacimiento del militarismo, expansión de la industria militar y de seguridad. La lucha contra un terrorismo difuso se antepone a cualquier otro objetivo internacional, utilizándose como un nuevo elemento de injerencia exterior.

Nueva supremacía del militarismo norteamericano

- El poderío militar estadounidense alcanza un desarrollo sin parangón en el resto del mundo, careciendo de rival.
- El desarrollo del complejo militar-industrial en los Estados Unidos se ve extraordinariamente impulsado por el impresionante volumen de gasto público y por la enorme investigación dedicada a estos fines, junto a los avances tecnológicos, informáticos y en las telecomunicaciones.

- El ejército norteamericano se convierte en un ejército imperial de carácter mundial que no está sometido a tratados internacionales como el TPI, a organismos emanados del Derecho Internacional como las Naciones Unidas, a organizaciones militares como la OTAN o incluso al interés de sus tradicionales aliados europeos, de los que se separa por vez primera desde la Segunda Guerra Mundial.
- Auge de un nuevo keynesianismo militar en los Estados Unidos similar al que se produjo durante la Guerra Fria.
- Utilización de la ayuda humanitaria al servicio de fines militares.

Nuevas modificaciones en los Ordenamientos Jurídicos Globales²⁴

- Fortalecimiento del Derecho Comercial Global.
- Debilitamiento del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo.
- Pérdida del control democrático de las instituciones supranacionales generadoras de normas.
- Modificaciones en el *iter* normativo de las normas comerciales.
- Sustitución del imperio de la ley por la bilateralidad asimétrica.
- Generalización y efectividad de los laudos arbitrales en detrimento de los Tribunales Nacionales.
- Consolidación de los grandes bufetes de abogados como creadores “fácticos” de normas comerciales,
- Debilidad de los mecanismos de control de las empresas transnacionales.
- Reenvío de los derechos de éstas al Derecho Comercial Global (Derecho imperativo, coercitivo, con plena exigibilidad jurídica) y de sus deberes al Derecho blando (voluntario, unilateral y carente de obligatoriedad jurídica), es decir, a los códigos de conducta internos y de Responsabilidad Social Corporativa.

²⁴ Partiendo de la misma metodología utilizada por Carlos Gil para el análisis de las características generadas por la globalización, se han incorporado las mutaciones de los Ordenamientos Jurídicos Globales, tema no tratado por el autor.

I.3.I. Características

De la combinación de los elementos reseñados y de las posiciones doctrinales caracterizadas como “escépticas”, es desde donde se parte para establecer, desde mi punto de vista, las características de la actual arquitectura jurídico-económica. Considero imprescindible delimitarla, ya que es el eje sobre el que bascula la actividad de las empresas transnacionales y, por tanto, de sus posibles sistemas de regulación, objeto del presente estudio. Es el marco teórico en el que se analiza la hipótesis central del trabajo, que consiste en desvelar las relaciones de poder que actúan sobre el ordenamiento global comercial frente a la lógica declarativa que impregna los sistemas de control de las empresas transnacionales.

I.3.I.1. Político-económicas

- a. Las dimensiones económicas no deben ser las centrales de la globalización, ni las que generen un mayor consenso, pese a las ideas dominantes neoliberales. El mercado y la propiedad privada no pueden ser la columna sobre la que se apuntala el proceso globalizador. No obstante, pese al flujo continuo de conflictos entre intereses hegemónicos y subalternos, entre Estados ricos y pobres y entre clases sociales, y pese a los efectos demoledores sobre la población mundial más desfavorecida, la globalización se sustenta sobre un consenso neoliberal o Consenso de Washington²⁵. Consenso establecido por los poderes dominantes, que dictaminan las reglas económicas y políticas del actual proceso globalizador (Sousa Santos, 2004, pág. 169).
- b. El mencionado Consenso de Washington provoca modificaciones institucionales de gran alcance: pérdida del poder de las competencias estatales, expansión y consolidación de las empresas multinacionales y creación de una red formal e informal de normas y prácticas jurídico-económicas de agencias multilaterales, OMC, FMI, Banco Mundial y empresas transnacionales (Sousa Santos, 1998, pág. 104-110). Las ideas básicas de la economía mundial (ruptura de la clásica relación espacio-tiempo, producción flexible y abaratamiento de los costes de transporte, creación de bloques comerciales, liberalización del comercio internacional, expansión de inversiones directas y flujos financieros masivos), junto al modelo de desarrollo orientado al mercado y la existencia de un marco normativo internacional: el Derecho Global del Comercio, de gran fortaleza jurídica, convierten a las empresas transnacionales en agentes claves de la economía mundial y del capitalismo transnacional. Son las

²⁵ Ya comienza a acuñarse el término “posconsenso de Washington”, pero a efectos de este trabajo sus ideas siguen plenamente vigentes. Cfr. Olivé (2005).

- grandes ganadoras del modelo vigente. Ejercen, a su vez, una fuerte influencia política, que les permite expandirse hacia los países del Sur, con el apoyo incondicional de los gobiernos del Norte e instituciones multilaterales. El marco jurídico se modifica *ad hoc* a sus intereses.
- c. Las diez recomendaciones del llamado Consenso de Washington (Williamson, 1993) fueron dirigidas, fundamentalmente, a los países empobrecidos. Se articuló sobre la soberanía de los Estados, el desencadenamiento “natural” de la riqueza hacia los sectores desfavorecidos (teoría del derrame) y la apertura de las economías hacia la plena transnacionalización, eliminando cualquier actitud proteccionista (Listar, 2002, págs. 2-3). La puesta en marcha del Consenso de Washington estuvo acompañada por el uso coercitivo de la fuerza (intervenciones militares de EEUU, apoyo a dictaduras, golpes de Estado...) ²⁶, la persuasión ideológica y cultural (complicidad de medios de comunicación, universidades, tecnócratas y políticos al servicio de gobiernos del Sur) y las condicionalidades, planes de ajuste, estabilización, alivio de la deuda, reducción estratégica de la pobreza; ejecutadas por las organizaciones multilaterales en coordinación con las políticas del G8, gobiernos occidentales y empresas transnacionales (Listar, 2002, págs. 5-6).
- d. El neoliberalismo se construye, de acuerdo con David Harvey (2007, pág. 6), “ante todo, como una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas”.
- e. La privatización de los bienes colectivos está dando lugar a una concentración de riqueza sin precedentes. Los medios de producción, de información y de decisión se encuentran cada vez en menos manos. “Estamos en la era de la mercantilización y privatización del mundo” (Bensaid, 2004 pág. 27). Desde perspectivas jurídicas, cualquier actuación que limite los derechos patrimoniales sólo tendrá eficacia si se reduce la protección jurídica otorgada a las reglas económicas y financieras (Zolo, 2006, pág. 92). La desregulación en las esferas sociales, el desmantelamiento del Estado de Bienestar y la precarización de las relaciones laborales, son políticas que complementan los procesos de privatiza-

²⁶ Documento de Santa Fe II, una estrategia para América Latina en la década de 1990. www.emancipacion.org

- ción (Beck, 2000). En esta línea hay que tener en cuenta cómo la globalización económica incide en la construcción social de género, en las desigualdades entre hombres y mujeres y en el bienestar social (Benería, 2005, pág. 88).
- f. El mercado como eje central sobre el que se edifican las necesidades de la sociedad es una falacia. La retórica neoliberal considera que donde exista una necesidad social, el mercado la subsanará, olvidando que éste reacciona en función del valor –o sea, de la riqueza– que genera. Por tanto, quien más poder y dinero detenta, es quien marca las directrices básicas de funcionamiento del mercado. Esta es la lógica mercantil que preside el modelo neoliberal (Egireun, 2006, pág. 220). La dominación de la estructura de la propiedad y la creación de la autonomía de lo económico y la centralidad del mercado son valores que impregnan los ordenamientos jurídicos contemporáneos (Barcellona, 1992, pág.107).
- g. Las empresas transnacionales son agentes centrales de la globalización e impulsoras y beneficiarias de un modelo sin reglas ni normas universalizables. No existe contrapeso alguno capaz de neutralizar el poder económico, político y jurídico del que disponen (Nair, 2003, págs. 17-59). Por otra parte, la globalización de la mano de obra, va unida a las prácticas de las empresas transnacionales. El dilema entre la creación de empleo en el mundo, la calidad del mismo y la proporción del ingreso que reciben los trabajadores y trabajadoras, está desequilibrando las relaciones capital-trabajo. El FMI incide en la mayor liberalización del comercio, en el ajuste y flexibilidad de las economías internas, junto a la creación de redes de protección como mecanismos de ayuda para amortiguar los efectos sociales (FMI, 2007). El experto de la OCDE Raymond Torres, en el informe sobre políticas de empleo de 2007 afirma que la participación de los salarios en los ingresos nacionales ha caído en la mayoría de los países (OCDE, Torres, 2007 y Husson, 2008, págs. 1-10).
- h. El crecimiento económico sin límites, el desarrollismo como eje central de la economía capitalista, abren el debate a la irracionalidad del actual sistema económico, que se encuentra en el núcleo de la crisis de civilización. La destrucción de los recursos naturales de la humanidad se encuentra en el centro de los debates sobre el modelo económico²⁷ (Chesnais, 2007, pág. 1-17).

²⁷ Tema que analizaremos de manera colateral y con relación a los impactos sobre el medio ambiente que generan la actividad de numerosas empresas transnacionales. Con relación a esta cuestión, véase Wright, R, *Breve historia del progreso. ¿Hemos aprendido por fin las lecciones del pasado?*, Urano, Barcelona, 2006; Gray, J., *Contra el progreso y otras ilusiones*, Paidós, Barcelona, 2006; Hamilton, C, *El fetiche del crecimiento*, Laetoli, Pamplona, 2006.

Marcelo Muñoz aporta una serie de datos sobre el *milagro China*: “el 60% de los ríos están contaminados y el 15% secos; se han perdido más de siete millones de hectáreas de cultivo en los últimos treinta años, el 60% de las aguas residuales no se depuran, 300 millones de personas no tienen aún acceso directo a la red de agua potable, el 20% de la población vive en áreas contaminadas” (Muñoz, 2007).

- i. Por ultimo, la reducción de los valores democráticos y la pérdida del control popular, dan lugar a la militarización de las relaciones internacionales, la unilateralidad en el desarrollo de las mismas y a la resolución violenta de los conflictos, frente al Derecho Internacional como condición imprescindible para la dominación de las mayorías sociales (Chomsky, 2004, págs. 107 y ss y Bimbi, 2003, págs. 91-125)²⁸.

I.3.I.2. Socio-jurídicas

- j. Desde perspectivas sociales y jurídicas (Gurvitch y Monereo, 2001), y más allá del estudio de la soberanía de los Estados y de los derechos humanos, hay dos cuestiones a tener en cuenta para el control normativo de las empresas transnacionales. La primera se refiere a la dualidad que encierra la globalización y a la confrontación entre la universalización y la apertura de fronteras, el cosmopolitismo cultural y político, por un lado, y a la pluralidad local que –con mayor o menor fuerza– toma presencia en las experiencias políticas (identidades étnicas, comunitarismo, nuevos Estados), por otro. Más allá de la complejidad analítica que implica esta dualidad, la reflexión de la universalización de los derechos humanos, con plena capacidad expansiva en el modelo globalizador, nos reenvía a los contenidos de las cláusulas sociales moderadoras de la actividad económica de las empresas transnacionales y el comercio internacional. Así, las posiciones que tachan de proteccionista la concepción universal de los derechos, establecen como fundamento de sus tesis la soberanía nacional y el relativismo cultural. No parece que la idea de soberanía nacional, enfrentada a los derechos humanos y sometida *de facto* a las reglas de la globalización económica internacional tenga mucho sentido. No es una categoría inmutable ante los factores mercantiles, por tanto, menos debería serlo ante los derechos humanos. La otra cuestión relacionada con el relativismo cultural debe ser tratada con mucha cautela, pero no creo que los núcleos esenciales de los derechos fundamentales laborales tengan nada que ver con “eurocentrismos” o identifica-

²⁸ Para un estudio más vinculado con la correlación de fuerzas y tendencias políticas en el inicio del siglo XXI, véase Vasopollo, Petras y Casadio (2007).

des culturales. Así, la libertad sindical no puede ser dañada por especificidades culturales de ningún tipo²⁹. Obviamente, la confrontación entre la universalización de los derechos humanos, como superadora de la sumisión de las personas a las tradiciones culturales, y la conformación abstracta de sujetos de derecho despojados de las condiciones sociales y culturales que conforman su identidad, constituyen el eje sobre el que bascula el núcleo del debate. Los discursos y las prácticas normativas de los Estados Occidentales se mueven entre el universalismo y la exclusión, entre el concepto cosmopolita de los derechos humanos y de ciudadanía, y su aplicación a los inmigrantes como regla de marginación. Se declara el universalismo, sobre todo del capital y de la propiedad, y –sin embargo– se excluye a los inmigrantes del colectivo social que crea y regula los derechos y valores sobre los que se construyen las normas de convivencia (De Lucas, 2003). No obstante, las reglas a las que deben someterse las empresas transnacionales, los derechos humanos y laborales fundamentales, se encuadran en perspectivas universalistas construidas desde la sociedad civil.

- k. Otro tema conflictivo, pero en absoluto fruto de la mera especulación teórica, entronca con el pluralismo jurídico³⁰ y el ejercicio del mismo por los pueblos indígenas. ¿Hasta qué punto la nueva Constitución Boliviana que emane de la recién elegida Asamblea Constituyente debe reconocer los derechos específicos de las comunidades indígenas con relación a sus sistemas políticos y ejercicio de la justicia?³¹

Desde esta perspectiva se abordará la distinción que establece el profesor Sousa Santos entre localismo globalizado, por el que un localismo es transnacionalizado con éxito –las empresas transnacionales son el ejemplo paradigmático–, frente a los globalismos localizados, impactos específicos de los imperativos globales en los ámbitos locales, como los enclaves de libre comercio o la transformación de agriculturas de subsistencia en agriculturas de exportación (Sousa Santos, 1998, págs. 69-75). La contradicción –o mejor dicho, confrontación– entre la actividad de las empresas transnacionales y los derechos de las comunidades indígenas adquieren

²⁹ Véase, Valcárcel (2002), Berger y Huntington, (2002) y Krasner (2001). Desde una perspectiva jurídica, véase, Gaba (2002, págs. 200-265).

³⁰ Sousa Santos ha distinguido seis formas de Derecho diferentes: Derecho doméstico; de la producción; del intercambio; de la comunidad; el estatal y el sistémico. Recogidas por Julios-Campuzano (2007, págs. 28-31).

³¹ Las tradiciones indígenas se incorporan en la reforma educativa prevista en Bolivia en el mismo plano que otras religiones, incluida la católica (*El País*, 27 de julio de 2006). En esta dirección destaca la legislación reconocida por el parlamento de la India con relación al derecho a la tierra de las comunidades asentadas en el interior de la selva (*El País*, 20 de diciembre de 2006).

máxima relevancia. Relevancia más evidente cuanto mayor presencia pública y política adquieran las nuevas opciones sociopolíticas en la esfera internacional, es decir los localismos globalizados. Así, el Movimiento Sin Tierra brasileño, los Zapatistas en México, o el gobierno de Evo Morales en Bolivia. La Asamblea Constituyente elegida en Bolivia ha redactado una nueva Constitución que regule los derechos colectivos de los pueblos indígenas. El primer borrador³² fruto de propuestas, en sede parlamentaria, recoge –al respecto– lo siguiente: “los pueblos indígenas y/o campesinos tienen derecho a la autodeterminación y territorialidad; los pueblos indígenas y/o campesinos tienen derecho al reconocimiento de sus sistemas políticos y sistemas de conformación de autoridad practicados, como forma de elección y toma de decisiones; los pueblos indígenas y/o campesinos tendrán derecho a participar en forma vinculante en las deliberaciones en torno a temas centrales de la gestión estatal (Mansillas Arias, 2004, págs. 1-28); los pueblos indígenas y/o campesinos tendrán derecho a gestionar sus recursos colectivos, de acuerdo a sus propias tradiciones y costumbres; los pueblos indígenas y/o campesinos tendrán derecho a ejercer la medicina de acuerdo a los conocimientos médicos practicados de manera regular por sus comunidades; los pueblos indígenas y/o campesinos tendrán derecho a ejercer derechos políticos y de ciudadanía diferenciada, de acuerdo a sus usos y costumbres propios, extendidos y permanentes”. El viejo conflicto entre la dinámica liberal y las formas indígenas comunitarias toma plena vigencia. La propiedad sobre los recursos naturales conecta con aspectos propios, vinculados a formas de organización y toma de decisiones pre-hispánicas ligadas a lo comunitario. No obstante, incidiré más en la dualidad entre propiedad de la tierra de las comunidades indígenas y respeto al medio ambiente, frente a las prácticas de las multinacionales, que en la difícil inserción de la tradición jurídico-organizativa comunitaria en las estructuras del Estado contemporáneo.³³ La dificultad se incrementa considerablemente allá donde la ley islámica o *sharia* sustituye a las legislaciones estatales.

³² Borrador. Elementos generales para una constitución de un nuevo país en el que todos y todas podamos vivir bien. Documento sin publicar.

³³ En esta dirección destaca la Declaración de la III Cumbre Continental de Pueblos y Nacionalidades Indígenas de Abya Yala de Guatemala. Así, declaran “Responsabilizar a los gobiernos por el permanente despojo de los territorios y la extinción de los pueblos indígenas del continente, a partir de prácticas impunes de genocidio de las transnacionales, consolidar los procesos impulsados para fortalecer la refundación de los Estados y la construcción plurinacional de los mismos y sociedades interculturales de las asambleas Constituyentes con representación directa de los pueblos y nacionalidades indígenas; avanzar en el ejercicio del derecho a la autonomía y libre determinación de los pueblos indígenas, aún sin el reconocimiento legal de los Estados-Nación y ratificar el rechazo a los tratados de libre comercio que vulneran la soberanía de los pueblos” III Cumbre Continental de Pueblos y Nacionalidades (2007). Para un análisis en profundidad, véase Sousa Santos y García Villegas (2004, II tomo).

A partir de aquí, los intereses de las empresas transnacionales chocan con las tesis enunciadas. La confrontación, trasladada al ámbito jurídico, pone en evidencia la fortaleza del Derecho Global del Comercio frente al derecho al desarrollo, la regulación de los derechos humanos, laborales fundamentales y los ordenamientos jurídicos nacionales. Sólo desde una redefinición de la jerarquía normativa internacional podremos ajustar una difícil contradicción normativa.

1. La segunda cuestión a tener en cuenta como telón de fondo del control normativo de las empresas transnacionales se refiere a la desigualdad. El pacto capital-trabajo institucionalizado tras la II Guerra Mundial se encuentra en la actualidad roto y prácticamente desinstitucionalizado. Más allá de la valoración del mismo, es conveniente recordar que la quiebra se ha producido por parte del capital. La globalización neoliberal no necesita mantener pactos que limiten su expansión (Chomsky, 2005, págs. 1-4.). Esta realidad evidencia con toda la crudeza que la propiedad privada y las políticas redistributivas no son compatibles con el nuevo modelo. En esta línea, las empresas transnacionales no ajustan su actividad a ninguno de los dos vectores que Nancy Fraser establece ante un nuevo concepto integrado de justicia (Fraser, 2000). El discurso de justicia social centrado en la distribución, se disocia ahora entre las demandas de redistribución y de reconocimiento. Esto toma plena vigencia en el quehacer cotidiano de las transnacionales, respecto a las prácticas laborales y la violación de derechos humanos, así como la violación de la identidad de los pueblos indígenas. El racismo y la pobreza de estas comunidades requiere tanto de reconocimiento como de redistribución, categorías analíticas del concepto de justicia de Fraser.

Las mujeres sufren especialmente los efectos de la globalización neoliberal, tanto en el plano de la pobreza –el término *feminización de la pobreza* ha sido acuñado en los estudios de desarrollo– como desde el reconocimiento de su identidad. Todo ello implica confrontación democrática con el modelo neoliberal y contra los valores, prácticas y códigos patriarcales (Barrère y Campos, 2005).

Capítulo II

Empresas transnacionales versus soberanía estatal: modificaciones jurídico-políticas

La hipótesis central de este capítulo incide en el poder jurídico-político que tutela los derechos de las empresas transnacionales, vinculados a las relaciones de poder. El fortalecimiento de las nuevas instituciones que surgen en el marco de la globalización neoliberal, contrasta con la crisis –o, al menos, las modificaciones y reinterpretaciones sustanciales– de otras instituciones ya consolidadas. La soberanía estatal es una de ellas. El papel del Estado y la consolidación del pluralismo jurídico, la crisis de la soberanía y la extraterritorialidad normativa, junto con el surgimiento de nuevos agentes supraestatales y la reterritorialidad³⁴, permitirán abordar con cautela las relaciones entre los Estados, las empresas transnacionales y las organizaciones económicas internacionales (Tandon, 2001, pág. 5).

Las redes de poder, formales e informales, tejidas entre los sujetos mencionados, generan pautas sustanciales para delimitar los ordenamientos jurídicos en los que se desenvuelven con plena fortaleza las empresas multinacionales y *a sensu contrario*, los derechos de las mayorías sociales, que quedan subordinados, por medio de la bilateralidad, a sus intereses políticos y económicos.

³⁴ Los términos *extraterritorialidad* y *reterritorialidad* se utilizan desde la perspectiva normativa; acuñados por Boaventura de Sousa Santos. La perspectiva del modelo territorial influenciado por las variables espacio-tiempo generadas por la globalización no serán objeto de estudio en el presente trabajo. Véase Barañano (2003, págs. 229-262).

II.1. Antecedentes y Orden Internacional

El concepto de Estado como estructura compleja, vinculada a una forma de ordenamiento político, adquirió fuerza a partir del siglo XVIII³⁵. Fue considerado fuente de soberanía cuando opera como poder independiente, supremo, y sobre todo, exclusivo (Faria, 2001, pág.179).

De acuerdo con Luigi Ferrajoli (2004, págs. 125-158), la soberanía, en su dimensión interna y externa, ha transitado por dos vías diferentes. En relación a esta última, la doctrina elaborada por Francisco de Vitoria respecto a la teoría de la guerra justa, en la que se contempla una sociedad internacional formada por Estados iguales y soberanos, sometidos a Derecho y la existencia de derechos naturales de los que son titulares, ha contribuido a la consolidación del Derecho Internacional. Son principios básicos, con todas sus contradicciones, del incipiente orden internacional (López Ayllón, 1999, págs. 8-15).

En los siglos XVII³⁶ y XVIII³⁷, quiebran los límites a la soberanía exterior. El sometimiento de los Estados al Derecho desaparece. A su vez, Hobbes y Bodin teorizan sobre el carácter absoluto de la soberanía estatal (Ferrajoli, 2004, pág. 134).

Por otra parte, el Estado de Derecho³⁸ y la democracia liberal son, desde la Revolución Francesa, las instituciones que limitan la soberanía interna y absolutizan la soberanía externa de los Estados. La separación de poderes, el principio de legalidad, la igualdad formal, el pluralismo político, los derechos fundamentales, el respeto a las mayorías y minorías, son restricciones al ejercicio ilimitado de la soberanía interna. Como afirma Heller (1995) la soberanía transforma las normas jurídicas fundamentales en normas de la comunidad. La soberanía externa se refuerza con las

³⁵ Para un análisis de etapas anteriores -entre otros muchos autores- destaco, por la afinidad con los objetivos del presente trabajo, a Caballero (2000, págs. 99-112).

³⁶ Será en el siglo XVII cuando el modelo vitoriano entra en crisis, "...estos dos procesos, el de secularización y el de absolutización, afectan a las dos dimensiones de la soberanía, la externa y la interna, y se encuentran vinculados a la formación de la idea moderna de Estado como persona artificial, fuente exclusiva del derecho y -al mismo tiempo- independiente del derecho" (Ferrajoli, 2004, pág.133).

³⁷ El concepto de soberanía comenzó a constituirse, "en un largo proceso de eliminación de los particularismos de los órdenes locales, de concentración de poder, de centralización administrativa y tributaria, de separación entre la cosa pública y los negocios privados, de consolidación de amplias organizaciones burocráticas e impersonales, de positivación normativa y de institucionalización, tanto de ejércitos permanentes, cuanto de fuerzas policiales profesionales" (Faria, 2001, pág. 18).

³⁸ El binomio mundialización-Estado de Derecho ha sido tratado por Daniel Mockle desde la perspectiva de reconfigurar el Estado de Derecho ante los nuevos espacios normativos y nuevas formas de legitimidad que la mundialización va creando, véase Mockle (2002, págs. 27-80).

extrapolaciones de la soberanía popular y nacional. Las guerras coloniales y mundiales son la expresión más nítida de la plenitud incontrolada y con efectos perversos, de una soberanía externa desarrollada a lo largo de la mitad del XIX y del XX sin ningún control, ni tan siquiera formal (Habermas, 2008, págs. 9-22). La soberanía externa queda libre, sin limitaciones jurídicas, hasta el final de la II Guerra Mundial. Final que fue sancionado jurídicamente por la Carta de la ONU de 1945 y la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948: la paz y los derechos humanos forman parte, al menos en el plano normativo, de las relaciones entre Estados. La soberanía interna y externa comienzan a modularse, junto al desarrollo del Estado Constitucional de Derecho y la consolidación del Derecho Internacional (Ferrajoli, 2004, pág. 144).

Desde el constitucionalismo global la idea-fuerza se centra en “disolver la soberanía externa, una vez que la soberanía interna ha desaparecido o ha quedado seriamente devaluada bajo el imperio del constitucionalismo” (Prieto Sanchís, 2007, pág. 47). La esencia del constitucionalismo y los derechos reside en limitar el poder desde una norma jurídica externa.

Desde esta perspectiva, la globalización neoliberal está modificando pautas importantes del orden internacional (Galinsoga, 2002, págs. 333-338). De una manera descriptiva, Carrillo Salcedo (2003, pág. 28), considera que “los Estados parecen demasiado pequeños respecto de los grandes problemas, y demasiado grandes en relación a los de la vida cotidiana, con lo que asistimos a un debilitamiento del exclusivismo de los Estados, e incluso de la relevancia de su papel en las relaciones internacionales”. “Los Estados, además, se ven puestos en cuestión al comprobarse que son incapaces de resolver –por sí mismos– problemas que exigen un esfuerzo de cooperación internacional, y al verificarse que existen otras entidades no estatales, como las empresas transnacionales, que operan con creciente relevancia en la vida internacional”. Si vinculamos estas reflexiones a los efectos perversos de la globalización, las consecuencias apresuradas pueden llevarnos a reinterpretar la soberanía de los Estados en favor de un nuevo orden abstracto e irreal, basado en la comunidad internacional interdependiente. Esta idea carece de toda consistencia teórica, pues coloca en primer plano la falsa idea de la crisis permanente de la soberanía de todos los Estados respecto a todas las competencias y regulaciones, tesis neoliberal que favorece a empresas transnacionales y Estados imperiales. Resulta indiscutible la necesidad de analizar y reinterpretar la soberanía de los Estados desde dos ángulos: la idea del interés público universal y la existencia de obligaciones positivas de los mismos (Carrillo Salcedo, 2003, pág. 35), junto a la diversidad de los Estados, sus vinculaciones con las empresas transnacionales y la caracterización de las competencias des-territorializadas y las reterritorializadas. Capella (1999, pág. 106) ha analizado, a su vez, las profundas transformaciones que el poder político ha sufrido en la mundia-

lización. “El campo del poder contemporáneo parece constituido por la interrelación de un soberano privado supraestatal difuso y un Estado Abierto o unas asociaciones estatales (OTAN, UE...) permeables, abiertas o porosas.”

II.2. Transnacionalización y soberanía: nuevo orden internacional

La dimensión transnacionalizadora ha incidido en la soberanía de los Estados desde tres dimensiones: el nuevo orden internacional y la crisis de la soberanía en el marco de las intervenciones humanitarias, el Derecho Internacional y las relaciones con las empresas transnacionales.

En relación a las intervenciones humanitarias y la soberanía³⁹, la Carta Fundacional de las Naciones Unidas prohíbe la injerencia en los asuntos internos de los Estados miembros. Persigue, con esto, dos objetivos: la paz mundial –es decir, la prohibición de la guerra– y la soberanía de los Estados⁴⁰. La filosofía que subyace es la de someter todas las intervenciones a la aprobación del Consejo de Seguridad y que éstas se ajusten a las excepciones reguladas en el artículo 2.4 de la Carta de Naciones Unidas (defensa propia o fracaso de los medios pacíficos). Junto a estas estipulaciones, la Carta incorpora otra, tan fundamental e inédita como las anteriores, de respeto a la dignidad de todo ser humano, desterrando definitivamente cualquier tipo de discriminación. Ambas estipulaciones, muy vinculadas entre sí, implican una radical ruptura con la tradición jurídico-política hasta entonces vigente. Se sustrae a la soberanía estatal de uno de sus elementos centrales, el derecho a declarar la guerra, y se convierte a los derechos fundamentales en una categoría jurídica vinculante para cualquier Estado, en relación con cualquier sujeto. Se superan las fronteras estatales como límite para su reconocimiento, pasando a formar parte del derecho positivo.

En la década de los noventa –y, fundamentalmente, a partir del 11 de Septiembre– EEUU delimita estas estipulaciones, adjudicándose el poder de intervenir, al margen del Derecho Internacional y de la ONU. El unilateralismo, la guerra preventiva y las intervenciones militares, son los nuevos principios en que se sustentan las relaciones internacionales, tal y como sostienen sectores doctrinales contrarios a la globalización neoliberal (Gómez Gil, 2004).

³⁹ Tema complejo, que se aborda con el único objetivo de incidir en la crisis de la soberanía estatal desde perspectivas diferentes a las establecidas entre empresas transnacionales y Estados.

⁴⁰ Artículo 2.4 de la Carta de Naciones Unidas. Tema desarrollado por Di Blase (2003) y Bimbi (2003).

Se reinterpretan los derechos fundamentales y se utiliza la guerra como instrumento en defensa de los mismos, acuñándose un nuevo imperativo moral que se sustrae a cualquier norma internacional. Diga lo que diga el Derecho vigente, si se trata de prevenir catástrofes humanitarias o genocidios, la intervención militar es inevitable. Se reafirma la guerra o la fuerza armada como elemento exclusivo de la intervención, quebrando la soberanía de los Estados, para defender cualquier violación de los derechos humanos, e incluso para derrocar dictadores, todo ello al margen de las Naciones Unidas. Nos encontramos con una manifiesta disociación de las estipulaciones establecidas en la Carta de Naciones Unidas.

La caída del Muro de Berlín y el final de la guerra fría plantearon un nuevo escenario, que hubiese permitido reorientar las relaciones internacionales en sentido inverso. Es decir, al margen de la guerra, por un lado, y reinterpretando la soberanía de los Estados a favor de los derechos fundamentales, por otro. La prevención de conflictos hubiese sustituido a la intervención militar humanitaria, tesis discutida por la doctrina y que escapa a los objetivos del presente trabajo.

No obstante, el debate sobre la desvinculación entre la soberanía de un gobierno y la fuente de su autoridad reaparece en relación a la injerencia. No son suficientes las tesis basadas en la defensa de los derechos humanos o la democracia –es decir, en posibles razones humanitarias frente a la soberanía estatal–, ni –a la inversa– las basadas en la razón de Estado, que cierra el espacio estatal a cualquier control exterior. La clave reside en saber quién decide que un gobierno no tiene legitimidad, o que viola sistemáticamente los derechos humanos. En la actual coyuntura internacional este interrogante no queda satisfactoriamente solventado. Resulta evidente que no hay que sacralizar categorías como la soberanía estatal o la no injerencia pero tampoco reinterpretarlas alegremente al calor de la homogenización neoliberal. No podemos obviar que las grandes potencias parten de un proceso de globalización y mercado único que elimina fronteras. El intervencionismo humanitario es un buen instrumento del nuevo orden neoliberal que combina lo militar y lo humanitario⁴¹.

⁴¹ El caso del genocidio de Darfur, en Sudán, es significativo. Pese a la gravedad de los hechos que se remontan a meses atrás, EEUU ha decidido imponer sanciones a Sudán en el momento en que la ONU impulsaba medidas humanitarias y la OUA y la Unión Europea, junto a Francia, se planteaban intervenir humanitariamente con el beneplácito de China. Más allá de la complejidad del conflicto y de las muertes de civiles inocentes, destaca la verdadera preocupación de EEUU, que no es otra que el poder geoestratégico que está adquiriendo China en la zona (compra dos terceras partes del petróleo que produce Sudán) y, por otra parte, la preocupación francesa no es ajena a los intereses de la multinacional Total por el petróleo de la región. Tampoco es neutral la posición de China, que defiende al gobierno de Sudán y a su petróleo y quita importancia a la intensidad del genocidio (*El País*, 30 de mayo de 2007).

Resulta imprescindible someter toda intervención al Derecho Internacional y a las Naciones Unidas (Hernández Zubizarreta, 2002, págs. 199-210). Las intervenciones humanitarias expresan la reinterpretación de la soberanía de los Estados desde criterios desiguales, ajenos a la defensa de los derechos humanos y vinculados a otras variables políticas y económicas.

Respecto al Derecho Internacional⁴², conviene precisar su influencia en el Derecho Nacional, ya que variará según la especialidad del Derecho Internacional (no es lo mismo el Derecho Internacional de los Derechos Humanos que el Derecho Comercial Global) y las zonas geográficas. Hay un hecho evidente, el Derecho Comercial Global ha intensificado su efectividad e influencia en términos desconocidos para el Derecho Internacional. Su imperatividad, coercitividad y poder sancionador vía laudos arbitrales, le dotan de muchísima fortaleza jurídica. Las reglas de la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones, junto a las directrices y planes de ajuste del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, disponen de una clara supremacía sobre las normas nacionales, sea de una manera formalizada o informal. Los países periféricos están supeditados a las normas internacionales del comercio. La cesión de soberanía se produce en actos de ratificación formales pero desencadenados desde la presión político-económica de los países ricos y empresas transnacionales. Las reglas de la arquitectura jurídico-económica se imponen informalmente. A su vez, los países ricos diseñan –en colaboración con las grandes corporaciones económicas– las reglas comerciales y financieras internacionales que imponen y reinterpretan continuamente⁴³. El proteccionismo sobre la agricultura europea y norteamericana es escandaloso, por lo que su cesión de soberanía está aceptada desde la plena participación en la creación de las reglas de juego. La participación es mayor

⁴² También está acuciándose por la doctrina un nuevo Derecho Internacional Privado vinculado a la globalización. Nuevas situaciones privadas internacionales (divorcios internacionales, adopciones, venta de productos manufacturados, modelos de familia globalizados...) y a las relaciones entre Internet y el Derecho Internacional Privado (ventas, patentes...). Véase Carrascosa (2004).

⁴³ El ministro de energía de Argelia, Chakib Khelil, manifestó ante las acusaciones de un nuevo nacionalismo energético derivado de la nueva Ley de Hidrocarburos, que sube los impuestos y recorta la participación de empresas extranjeras, que el problema reside en quienes establecieron las reglas y no las cumplen, reinterpretándolas continuamente. Así, acusa de nacionalismo español la defensa de ENDESA ante los alemanes o de nacionalismo norteamericano la negativa a ceder la gestión de sus puertos a una empresa de los Emiratos Árabes Unidos (*El País*, 26 de marzo de 2007).

Otro ejemplo reciente se refleja en la actitud del gobierno de Holanda frente a las propuestas de adquisición del Banco ABN Amor. El portavoz del Mercado Interior del ejecutivo comunitario ha solicitado al ejecutivo holandés que no sea proteccionista. Solicitud que el propio gobierno de Holanda hizo al italiano cuando el banco ABN Amor intentó comprar el banco Antonveneta (*El País*, 21 de abril de 2007).

cuanto más cerca se esté de las estructuras de poder. La imposición de ciertas reformas neoliberales, en detrimento de su ciudadanía, es un coste asumible desde la ruptura del pacto capital-trabajo.

Así, por ejemplo, Malí es un país de 12 millones de habitantes, y el 75% de su población es agricultora. El algodón es la principal fuente de divisas extranjeras. A su vez, se encuentra entre las diez naciones más pobres del planeta ya que el 90% de la población vive con menos de dos dólares diarios⁴⁴. Si el algodón tuviera un precio justo en el mercado internacional, la pobreza se reduciría en un alto porcentaje y si los subsidios desaparecieran, el precio de la fibra crecería.⁴⁵ Desde 1990 el precio del algodón ha disminuido y tres millones de campesinos algodoneros han visto reducidos sus ingresos en un 20%, en 2005.

Por el contrario, en EEUU la intervención estatal en el sector algodonero es muy importante. 25.000 agricultores obtienen 3.400 millones de dólares de subsidios, lo que distorsiona el precio del mercado internacional, convirtiendo a EEUU en el primer exportador mundial de algodón. Son los productores más caros del planeta y teniendo en cuenta que la producción textil nacional está disminuyendo, las cosechas dedicadas a la exportación siguen incrementándose.

El círculo es infernal. Se solicita la liberalización de los mercados, penalizando la protección de las economías nacionales, siempre y cuando los intereses de los países dominantes no se pongan en cuestión. La reinterpretación normativa multilateral del comercio genera impactos asimétricos, de efectos demoledores en los países del Sur⁴⁶.

En relación al Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, su inferioridad es notable desde el punto de vista de la eficacia jurídica, ya que la actividad comercial y financiera está formalizada por normas expresa o tácitamente imperativas (Rodríguez, 1999, págs. 23-37). Habermas (2008) propone la constitucionalización del Derecho Internacional para juridificar la multilateralidad de las relaciones internacionales y profundizar en la eficacia de un nuevo Derecho Internacional.

⁴⁴ Para un análisis de la inserción de Malí en la economía internacional, y en concreto, el papel de los diferentes Planes de Ajuste junto a su endeudamiento, véase Barry Touré (2007, págs. 57-58).

⁴⁵ *La jornada*, 23 de febrero 2007.

⁴⁶ Efectos agudizados en el caso de Malí, ya que el Banco Mundial ha denegado al gobierno maliense créditos y ayudas por no privatizar su industria algodonera.

II.3. Empresas transnacionales y soberanía: crisis y jerarquización de los Estados

El análisis específico de las relaciones entre la soberanía de los Estados contemporáneos y las empresas transnacionales requiere precisar la crisis de los propios Estados en la nueva era de la globalización.

Existe cierto acuerdo doctrinal al diagnosticar la ruptura entre nuevos actores transnacionales, con dinámicas autónomas, respecto al poder de los Estados. A partir de aquí, son dos las posiciones encontradas, pero coincidentes en la constatación de la irreversibilidad de la crisis de la soberanía de los Estados (Perales, 2007, págs. 43-46).

Por un lado, Ramonet considera que el Estado no tiene medios para enfrentarse al mercado y que los derechos sociales de la ciudadanía quedan abandonados a la razón competitiva. Es lo que denomina *regímenes globalitarios* como herederos del pensamiento único. Entiende que el choque entre democracia y capitalismo toma nuevas expresiones (Ramonet, 2007).

Giddens ve en la globalización una oportunidad civilizatoria y la ve unida a la democracia. La crisis del Estado-nación viene a reemplazarse por instituciones globales internacionales, capaces de dirigir procesos globales que ven en la Unión Europea un nuevo paradigma y un modelo a seguir (Bresser, 1999, págs. 81-96). Frente a la idea de crisis irreversible de los Estados, Arrighi opina que en otros periodos de internacionalización económica algunos Estados han perdido competencias y otros las han ampliado con más fuerza. En la situación actual el neoliberalismo esconde estas diferencias ya que la pérdida de soberanía ni es definitiva ni se establece de igual modo en todos los Estados (Bresser, 1999). Por último, Ulrich Beck considera que la alianza histórica entre sociedad y mercado se está rompiendo y que la desorganización capitalista no va acompañada de centros políticos sustitutivos de los Estados. La recomposición democrática resulta imprescindible (Bresser, 1999, págs. 32-34).

Las posiciones tanto de Gurutz Jáuregui como de Bresser, aunque en parte contradictorias –ya que el primero apuesta por la democracia cosmopolita como vía de reconstrucción democrática (Jáuregui, 2000, pág. 18), mientras el otro considera que hay que redefinir y reconstruir el Estado, es decir, el espacio público estatal (Bresser, 1999, pág. 35)–, parten de la premisa de que aferrarse a viejas ideas es dejarse arrastrar por la dinámica mercantil frente a la democrática, que afecta a los derechos de las mayorías. En cualquier caso, convengo con Bensaid (2001) “en que las formas estatales nacionales no desaparecen aunque se encuen-

tren subordinadas al reconocimiento otorgado y garantizado por las instituciones de la gobernanza global”. La globalización combina la extensión espacial del capital a escala mundial con organizaciones territoriales de desigual desarrollo, entre las que se encuentra el Estado-nación. Las relaciones entre empresas transnacionales y Estados se encuentran condicionadas por las ideas expuestas.

Ibarra (2006, págs. 100-103) ha analizado en forma de tesis, metodología especialmente útil para los objetivos instrumentales de este capítulo, los rasgos más importantes de la crisis de los Estados generada por la globalización. Ésta no puede caracterizarse como sustitutiva de los Estados. No existen mecanismos supranacionales donde todos los países tengan iguales oportunidades de decisión. Al contrario, el peso nacional de los Estados imperiales es un factor decisivo en el juego político internacional y económico y desempeñan un papel clave a favor de las empresas multinacionales, cuyo centro está localizado en los mismos (De la Fuente y Hernández Zubizarreta, 2006, pág. 203).

Otra cuestión a tener en cuenta es que el Estado no es la única fuente de poder y de regulación, ya que existen agentes en la esfera internacional que compiten con él, pero –en ningún caso– suponen su marginación y supeditación. Quizás convendría, no obstante, acotar de una manera más precisa los tipos de Estados.

Esta es la segunda cuestión a tener en cuenta, la jerarquización entre Estados, que la globalización está agudizando. Podemos clasificarlos en cuatro categorías:

- Aquellos que ejercen un papel imperial, especialmente EEUU, reforzando su poder y estableciendo relaciones de dominación sobre otros actores políticos, sociales y económicos. Desde el punto de vista político sus relaciones con las empresas transnacionales y grandes corporaciones económicas son de máxima integración.
- Otros Estados centrales, algunos de ellos europeos, que ceden soberanía y pierden poder, se convierten en facilitadores de los intereses de las grandes multinacionales. La pérdida de competencias y de su regulación se desarrolla voluntariamente, cediendo las competencias económicas y financieras y desregulando las sociales y laborales.
- Los Estados periféricos o subordinados, pierden competencias y capacidad soberana por las imposiciones normativas de los Estados dominantes, empresas transnacionales e instituciones económicas y financieras multilaterales, regionales y bilaterales. Las repercusiones sobre las mayorías sociales de esos países son de dimensiones muy importantes (Ibarra, 2006, pág.101).

Etiopía, país muy alejado de los núcleos de poder, ha sufrido la imposición *de facto*, incluso contra la legislación de comercio internacional, al utilizar la multinacional del café norteamericana Starbucks de manera arbitraria la denominación de origen de café de alta calidad, que pertenecía a los agricultores etíopes. Al iniciar el gobierno de Etiopía el registro de las patentes de sus especialidades de café, la multinacional ha aceptado un acuerdo en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa. Llama la atención que dicho acuerdo no se haya producido hasta el 2007 y por la presión social (Oxfam, 2007a).

- Por último, los Estados fracturados,⁴⁷ prácticamente desconectados de las relaciones económicas y políticas internacionales y desarticulados institucionalmente en su soberanía interna, que se encuentra –si disponen de riquezas naturales– sometida a la dictadura de las empresas transnacionales y a regulaciones cuasi autónomas de los contratos de explotación de las mismas⁴⁸. La República Democrática del Congo (RDA) es un caso paradigmático. El cobalto, el cobre, el oro y los diamantes son recursos naturales objeto de deseo de numerosas empresas transnacionales (*Consolidated Eurocan Ventures del Lundin Group, Barrick Gold Corporation, Anglo American Corporation*, entre otras muchas), que poseen medios políticos, económicos y militares que les permiten imponer sus reglas a las instituciones y gobiernos frágiles. Toman posesión del Estado, comprándolo y –en su caso– destruyéndolo, fracturando sus estructuras institucionales y creando nuevas entidades estatales, cuyo funcionamiento es similar al de una empresa filial. La guerra desatada en noviembre de 2008 responde al mismo esquema descrito. Angola y Zimbawe han enviado sus tanques a la RDA pero a cambio de tener acceso a las minas de cobre y diamantes. El general rebelde Laurent Nkundwa y el gobierno de Ruanda, por su parte, se oponen a que el gobierno de la RDA y el de China lleguen a acuerdos contrarios a las multinacionales. Las privatizaciones de estas enormes reservas minerales y petrolíferas pasan por imponer reglas y marcar líneas constituyentes de un estado some-

⁴⁷ La doctrina utiliza el término *Estados fallidos*, pero –a mi parecer– *Estados fracturados* se ajusta mejor al devenir globalizador. Fisas considera que los conflictos internos encuentran un campo para su despliegue violento en los países calificados como débiles, fallidos, hundidos, fracasados, colapsados, caóticos (Perales, 2007, pág. 43). Un análisis reciente sobre como la expansión de industrias extractivas está erosionando la construcción de Estados democráticos, véase Campos y Carrillo (2008).

⁴⁸ Un análisis sobre el Estado de Derecho y la Democracia en África Subsahariana, véase Gaba (2002, págs. 200-265).

tido a una larga y cruenta guerra (Baracyetse, 2002, págs. 163-178). Los recursos naturales son destinados casi exclusivamente a los mercados industrializados, situación muy similar a las guerras de Liberia y Sierra Leona en relación a los diamantes y maderas de ebanistería. Las víctimas de estas guerras son las mayorías sociales de estos países que se ven abocadas a sobrevivir en competencia con otros hombres y mujeres en territorios expoliados, lo que puede generar la aparición de otros conflictos en base a etnias y religiones. Tal y como afirma Chesnais (2007, pág. 12), “la mundialización del capital conduce a lo que los geógrafos denominan *economía en archipiélago* (Veltz, 1996), que hace de los países una simple yuxtaposición de territorios colocados en la dependencia de relaciones conducidas por la inversión de empresas transnacionales, acompañadas de esas inmensas concentraciones de personas expulsadas de sus tierras o privadas de trabajo por las empresas, como son las grandes ciudades del cuarto mundo. Un caso similar son las zonas francas. Áreas económicas especiales y maquilas son *reinos de taifas*, más cercanos en su regulación de los derechos sociales, a los Estados fracturados que a los periféricos (Martínez, 2006, págs. 117-137).

Las empresas transnacionales mantienen vinculaciones diferentes con cada uno de estos grupos de Estados. En función de esta clasificación, se reducen a dos categorías:

La primera responde a la relación Empresas transnacionales-Estados imperiales que establecen básicamente relaciones económicas y políticas, con carácter de reciprocidad (lo que no implica que se produzcan contradicciones y disputas económicas. Las disfunciones en los sectores de la energía en el ámbito de la Unión Europea son un ejemplo claro), y unidireccionales hacia los países periféricos. Los Estados protegen y tutelan a las multinacionales nacionales y éstas participan, condicionan, constituyen y colaboran con sus élites gobernantes (Sousa Santos, 1998, pág. 37). Chomsky (2005, págs. 1-8) participa de estas opiniones ya que considera imposible diferenciar los Estados dominantes, del sistema corporativo multinacional y de los conglomerados que se basan en ellos, y sobre los que tiene una relación tanto de dependencia como de dominación.

La segunda implica una relación de imposición-dominación sobre los países periféricos.

II.3.I. Proyecto energético Sajalin-2. Análisis de caso

El proyecto energético Sajalin-2, de las empresas transnacionales Royal Dutch/Shell, Mitsuy y Mitsubishi, dotado con 16.717 millones de euros para la

explotación de gas y petróleo en Rusia, es un caso particular a analizar. La multinacional soviética que detenta el monopolio del gas ruso ha obtenido el control gasista y petrolero del mencionado proyecto. Las compañías angloholandesas y japonesas vendieron la mitad de las acciones del consorcio formado para desarrollar el Sajalin-2. El gobierno ruso pagó 5.660 millones de euros por la mitad de las acciones más una. La presión ejercida por la Agencia de Protección de la Naturaleza Rusa debida a los daños ecológicos y medioambientales del proyecto, y cuya valoración implicaba una indemnización millonaria, provocó la entrada del gigante soviético en el control del macro proyecto energético⁴⁹.

Nos encontramos ante un ejemplo del poder del Estado receptor de la inversión, de las relaciones Estado-empresa transnacional (Rusia-multinacional soviética Gazprom) y del posible triunfo de los derechos medioambientales. Todo ello requiere alguna precisión. El poder del Estado receptor deriva de su condición de Estado vinculado al círculo de poder de los países imperiales y, por tanto, de su capacidad de pactar con empresas transnacionales extranjeras y –en el caso que nos ocupa– de imponer condiciones para continuar con la inversión. Esta característica no es exportable a los Estados periféricos alejados de los núcleos de poder. Ni Bolivia, ni Ecuador disponen de las mismas condiciones para someter a las multinacionales vinculadas a los Estados británico, holandés y japonés.

La amenaza de recurrir a los tribunales nacionales e internacionales por daños ecológicos, bajo la reclamación de una indemnización millonaria y la suspensión de la licencia de actividad, se fundamentó en intereses económicos. La aplicación de la legislación medioambiental en Rusia se encuentra sometida a la lógica competencial y neoliberal, lo que ha permitido a las empresas nacionales y transnacionales actuar con total impunidad. La inspección y control del aparato estatal soviético ha sido nula. En el caso que nos ocupa, la amenaza de aplicación de las normas nacionales e internacionales, del contenido de los contratos de explotación y de la tutela del poder judicial nacional y arbitral internacional ha provocado efectos a favor del Estado receptor, Estado vinculado –eso sí– a la esfera del poder político y económico internacional. Ahora bien, la tutela de los derechos de la ciudadanía ante los daños ecológicos es muy dudosa, ya que el responsable de la Agencia de Protección de la Naturaleza ha suspendido toda acción jurídica, manifestando únicamente, que espera la colaboración de la transnacional soviética, no existiendo ningún plan medioambiental al respecto⁵⁰. Es más, las contradicciones que en el mes de septiembre se generaron en el seno del aparato estatal

⁴⁹ *El País*, 22 de diciembre 2006.

⁵⁰ *El País*, 22 de diciembre 2006.

soviético entre la Agencia de Protección de la Naturaleza y la Agencia del Control Técnico respecto a la posibilidad de paralizar el proyecto Sajalin-2 por daños ecológicos⁵¹, parecieron responder más a una táctica negociadora a favor de los intereses económicos soviéticos que a una preocupación por los derechos sociales del pueblo ruso. La caracterización autoritaria del Estado Ruso no permite interpretaciones favorables a los derechos medioambientales frente al poder de las transnacionales, aunque sí permite comprobar el poder del gobierno del presidente Putin en la esfera internacional, su apoyo incondicional a la multinacional Gazprom y la utilización de la legislación nacional e internacional a favor de sus intereses económicos.

En la misma línea, la multinacional Rusa se ha hecho con el control del campo de Kovykta, en Siberia Oriental⁵², tras comprar la participación a British Petroleum (BP). Las presiones del Kremlin no le dejaron más alternativa que aceptar la oferta. Las compañías lograron acceder a importantes reservas en Rusia gracias a la legislación aprobada antes de la llegada al poder del presidente Putin en 2000. El acuerdo final prevé que Gazprom se quede con el 62,9 % que TNK-BP –una alianza entre la multinacional británica e inversores rusos– tiene en Rusia Petroleum, que es la poseedora de la licencia de explotación del pozo de Kovykta, cuyas reservas son más de 1,9 billones de metros cúbicos, lo que es equivalente a nueve meses de suministro de gas para todo el planeta.

El resultado ha sido que las relaciones de poder Gazprom-Gobierno Ruso se han impuesto sobre una gran multinacional como BPÁG. En este caso, las razones que se alegan se refieren al incumplimiento contractual de producir 9.000 millones de metros cúbicos por parte de la multinacional británica. El Derecho Comercial Global hubiese amparado a la empresa, ya que parte del incumplimiento derivaba de causa sobrevenida, puesto que el gobierno ruso aprobó a posteriori el monopolio sobre el sistema de gasoductos destinados a la exportación. Las condiciones del contrato de explotación debían haberse ajustado al nuevo escenario de dicho monopolio. No obstante, las presiones y los posibles efectos de entablar un procedimiento arbitral, teniendo en cuenta los riesgos generados por algún otro incumplimiento, llevaron a BP a aceptar la compensación económica ofrecida. Esta misma situación sería imposible en países empobrecidos, como Bolivia o Ecuador. En el país que gobierna Evo Morales, las ilegalidades e incumplimientos de Repsol no proceden de actos sobrevenidos, dictados por el gobierno, sino de la legislación previa en la que las multinacionales sostienen sus contratos. Pero la debilidad en la esfera del poder

⁵¹ *El País*, 23 de septiembre 2006.

⁵² Información recogida por (*El País*, 23 de Junio 2007).

le impidió reajustar la presencia de Repsol en Bolivia, tal y como el decreto de nacionalizaciones establecía.

II.3.II. Multinacional farmacéutica Novartis-Gobierno de la India.

Análisis de caso

La segunda categoría de relaciones entre empresas transnacionales y Estados implica la imposición-dominación sobre los países periféricos, que las empresas transnacionales ejercen tuteladas por sus países de origen e instituciones multilaterales⁵³. Jurídicamente son las normas de la OMC y los Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones, los que formalizan la dominación. Un ejemplo muy clarificador al respecto lo tenemos en la demanda interpuesta por la multinacional farmacéutica Novartis contra el gobierno de la India. Los hechos se remontan a 1995 cuando, tras fuertes presiones, India adoptó los acuerdos de la OMC. Aquí residen los fundamentos jurídicos de su demanda ya que los *Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual* (TRIPS en inglés) obligan a reconocer, a partir de 2005, las patentes de todos los productos, incluidos los medicamentos. Las patentes conceden a los laboratorios, en este caso a la empresa transnacional Novartis, derecho a la comercialización exclusiva durante veinte años de sus productos. Vencido este plazo se pueden copiar los fármacos protegidos.

La nueva Ley india se adaptó a las reglas de la OMC reconociendo las patentes de los nuevos productos surgidos a partir de 1995 y de los anteriores que incorporasen verdaderas innovaciones. Los TRIPS conceden excepciones denominadas “licencias obligatorias”, justificadas por el estado de necesidad del país, en este caso, la denominada crisis sanitaria. La modificación del artículo 31 bis, pendiente de su definitiva y plena entrada en vigor, respecto a las “licencias extraordinarias” para la explotación de genéricos a países necesitados, ha sido muy criticada por ONG y productores de genéricos por su excesiva complejidad en el procedimiento. Incluso países desarrollados se han opuesto, ya que –en situaciones urgentes– se consideran potenciales receptores del dudoso procedimiento. Así, la pandemia de gripe aviar puede ser un caso real (Cortázar, 2006, pág. 281). Se exige además que el amparo otorgado por la patente se vincule a medicamentos

⁵³ En la crisis de Timor Este, el incremento del 20% al 50% de la parte que correspondería a Timor respecto a los rendimientos de los recursos naturales existentes, junto a la transformación y comercialización del gas natural a partir del país de origen y no de Australia, es un aspecto clave de la radicalización del conflicto. La concesión a una empresa China de los campos de petróleo y gas frente a las empresas australianas es lo que ha desatado una crisis política de alta intensidad, debida a la injerencia de Australia en defensa de sus multinacionales del petróleo (Sousa Santos, 2006).

nuevos, innovadores y útiles⁵⁴. A finales de 2004 el gobierno de la India modificó su legislación y concedió a la Oficina de Patentes la potestad de decidir cuándo un medicamento es nuevo y cuándo no. Con el fármaco Glivec, objeto de disputa, se optó por catalogarlo como producto sin innovación y –por tanto– objeto de producción de la industria de la India. Esta regulación permitió la fabricación de copias de la última versión del medicamento fabricado por la multinacional y, ante la imposibilidad de proteger sus productos, se interpuso una demanda en base a la legislación multilateral ante el Tribunal Supremo de Chennai⁵⁵. Por otra parte, India se ha convertido en el proveedor de medicamentos centrales, genéricos, y asequibles económicamente para las mayorías pobres de numerosos países del Sur.

Más allá de la cuestión técnica sobre la aportación innovadora del medicamento Glivec al tratamiento terapéutico de la leucemia, objeto del contenido central de la demanda,⁵⁶ los márgenes del debate transcurren en los siguientes términos. Las tesis manejadas por la multinacional son las siguientes:

- La regulación sobre patentes se fundamenta en el teórico equilibrio entre el acceso popular a los medicamentos y la rentabilidad de las empresas inversoras. El equilibrio se expresa en el plazo de 20 años de exclusividad de comercialización de la empresa que ha descubierto la nueva molécula.
- El plazo de veinte años (art. 33 TRIPS) se justifica en que los primeros diez años son de experimentación y en los otros diez se recupera la inversión.
- Sólo tres de cada diez productos consiguen amortizar el gasto, ya que los llamados “medicamentos seguidores” ofrecen mejoras y neutralizan la inversión. De ahí que se pretenda patentar no sólo la molécula originaria sino las “innovaciones incrementales”, las pequeñas mejoras incorporadas al medicamento genérico.

⁵⁴ (*El País*, 6 de Febrero 2007).

⁵⁵ El 6 de agosto de 2007 el Tribunal ha fallado a favor del gobierno de la India, al igual que en 2001 lo hicieron los tribunales sudafricanos.

⁵⁶ La Oficina de Evaluación Tecnológica de Estados Unidos estableció en 1996 que el 97% de las medicinas lanzadas al mercado eran copias de las que ya existían, con mínimos cambios para obtener nuevas patentes. Médicos Sin Fronteras ha recogido el estudio de la revista *La Revue Precrire*, el 68% de las medicinas que se aprobaron en Francia de 1981 a 2004 eran copias de las anteriores. *British Medical Journal* publicó otro estudio en el que el 75% de los fármacos aprobados por la Agencia Reguladora de Medicamentos en EEUU, de 1998 al 2000, no agregaban ningún beneficio terapéutico. *Correspondencia de Prensa*, 17 de febrero 2007. germain5@chasque.net.

- El mercado farmacéutico representa en los países empobrecidos menos del 5% del total de los ingresos, por lo que las grandes compañías no tienen inconvenientes en regalar o vender a bajo coste sus fármacos⁵⁷.

Por otro lado, las ONG Global Sida, Intermón y Médicos Sin Fronteras⁵⁸ se oponen a la demanda de la transnacional por las siguientes razones:

- Parten de las dramáticas consecuencias que generaría la admisibilidad de la demanda para millones de enfermos de los países pobres. Más del 80% de los medicamentos contra el SIDA que utiliza Médicos Sin Fronteras son producidos por la India y su coste es de 130 dólares por paciente y año, mientras que bajo patente sería de 10.000 dólares⁵⁹.
- Los Acuerdos de Doha de 2001 preveían que un país se salte una patente cuando se declare una crisis sanitaria. Este acuerdo ha sido incumplido y desde 2001 no se ha puesto en marcha, debido a las presiones de los países ricos y de sus laboratorios, que han bloqueado cualquier intento de actualización de los mismos (Oxfam/ Intermón, 2006b, págs. 1-41);
- Consideran que las multinacionales patentan por veinte años sólo teóricamente, ya que antes de cumplirse el plazo desarrollan la denominada “innovación incremental”, sacando una variedad de productos para extender el periodo de producción por un nuevo plazo⁶⁰.

Los términos teóricos del debate requieren una reflexión más pausada. El caso concreto pone en tela de juicio el modelo socio-jurídico.

- a. Un tercio de la población de la India vive bajo el umbral de la pobreza y un mes de tratamiento con el medicamento de Novartis cuesta 120.000 rupias (2.100 euros), mientras que con medicamentos genéricos la cifra es de

⁵⁷ *El País*, 5 de febrero de 2007.

⁵⁸ En una campaña llevada a cabo por Intermón Oxfam y Médicos Sin Fronteras 500.000 personas solicitaron a Novartis que retirara la demanda contra el gobierno de la India, campaña que fue también apoyada por el Congreso de los Diputados y parlamentos autonómicos del País Vasco, Navarra, Cantabria, Andalucía Extremadura y Cataluña.

⁵⁹ *El Economista*, 20 de Diciembre de 2006, www.economista.es

⁶⁰ Superar el plazo de veinte años directa o indirectamente es lo que se ha denominado *TRIPS plus* y la OMS lo valora como “una expresión no técnica que designa los esfuerzos encaminados a: prolongar la duración de la patente más allá del mínimo de 20 años del Acuerdo, restringir la expedición de licencias obligatorias de maneras que el Acuerdo no exige, y restringir las excepciones que facilitan la introducción rápida de medicamentos genéricos”. OMS (2001, pág. 4).

- 8.000 rupias (140 euros). Aún así, el coste del genérico es cinco veces superior al salario medio y la India no dispone de un sistema público de protección social.
- b. Novartis obtuvo en 2006 un beneficio neto de 7.202 millones de dólares (5.571 millones de euros), un 17 % más que el año anterior. Esperan que su cifra de negocio suba entre el 5 y 10 % en el año 2007⁶¹. El programa de Responsabilidad Social Corporativa de la multinacional da lugar a que 6.500 pacientes de India y 1.800 de todo el mundo accedan gratuitamente al fármaco en cuestión. Dedicar a su programa de prácticas responsables en 2006, 750 millones de dólares, el 25% de su facturación
 - c. La empresa transnacional tiene todo el apoyo político de su país de origen, Suiza, del resto de empresas transnacionales del sector y países ricos⁶². La identidad es absoluta. No se acepta que el gobierno Indio apoye a sus ciudadanos y a su industria farmacéutica nacional en la fabricación de genéricos. Desde esta perspectiva, la decisión del presidente Lula de aplicar –por primera vez– la excepcionalidad de crisis sanitaria rompiendo la patente de un fármaco, se encuadra en el despegue económico y el consiguiente poder político que Brasil tiene en la esfera internacional. La medida aplicada resulta imposible de actualizar en países con menor poder político-económico en el ámbito internacional.
 - d. Las reglas multilaterales de la OMC apoyan la demanda de la farmacéutica Suiza que pretende subordinar la legislación de la India, su soberanía, a las reglas neoliberales. La razón aducida es la adhesión formalmente libre del gobierno indio. Los intereses comerciales se imponen a la salud de millones de seres humanos. Por otro lado, nada se alega respecto al Derecho Internacional de los Derechos Humanos, éstos sí quedan remitidos a la categoría inmutable de la soberanía nacional.
 - e. Las normas de la OMC formalizan la extraterritorialidad de competencias que desde los países ricos se reinterpretan y se reterritorializan en forma de

⁶¹ *El Economista*, 18 de Diciembre 2006, www.economista.es

⁶² Las declaraciones del presidente de la patronal española de los grandes laboratorios, Farmaindustria, Antoni Esteve, apoyó a la multinacional Novartis. “Se deben conciliar los intereses de la investigación, defendidos por Novartis, con los intereses de tipo humanitario. Desgraciadamente, la pobreza es un problema que se debería combatir con los medios necesarios y no necesariamente apuntando a la industria farmacéutica como la responsable de que el acceso a los productos innovadores no sea posible. Hay una cierta demagogia al respecto” (*El País*, 4 de mayo de 2007).

intereses económicos de sus empresas transnacionales. El no respeto de la regulación de patentes en crisis sanitarias queda reinterpretado y anulado por la presión fáctica de las poderosísimas multinacionales del sector farmacéutico y sus gobiernos de origen. Sólo donde surgen conflictos se neutralizan las crisis sanitarias mediante la convalidación de licencias a empresarios locales, o por medio de sistemas de doble precio, según el país que reclame la crisis sanitaria. Así, se evita la entrada de fabricantes de genéricos que le hagan competencia.

- f. La protección de las investigaciones por plazos tan largos olvida que buena parte de las inversiones en investigación se hacen con apoyo, directo o indirecto, de los Estados, que los beneficios de la comercialización de los conocimientos generan ganancias netas desproporcionadas y que el resultado de las investigaciones se debe a las personas, más allá del capital invertido (Teitelbaum, 2001a, pág.17). Son los poderes públicos, las Organizaciones Internacionales y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos quienes deben tutelar la salud de hombres y mujeres del planeta.
- g. La lógica neoliberal es implacable y sus defensores consideran que India no puede ser primer mundo para unas cuestiones y tercer mundo para otras. Con un crecimiento del 8% anual del PIB y expectativas de mantenimiento hasta el 2020, debería disponer de un sistema público sanitario. Lejos de ser una contradicción, es la prueba fehaciente de que el crecimiento económico acompañado de desigualdades en la distribución de los beneficios, no es desarrollo. La OMC impone reglas comerciales y abandona toda referencia a los derechos humanos, sociales y medioambientales. Este abandono constituye su propia esencia.

Por otra parte, no se permite, a la India, ninguna medida proteccionista a su industria nacional de genéricos, ya que se considera “competencia desleal” a la industria europea y norteamericana. Obviamente el gobierno de la India no es ajeno a la pauperización de su ciudadanía, y sus políticas cómplices con la lógica neoliberal son de su exclusiva responsabilidad. Ahora bien, ese es un debate ajeno a las mayorías pobres de la India. El triunfo de la transnacional Suiza será el triunfo de la mercantilización de la salud ya que 13 solicitudes de patentes esperan en cartera el fallo del Tribunal Supremo.

- h. Las ONG de la sociedad civil han movilizado sus fuerzas en contra de la demanda. Sigue sorprendiendo la ausencia –incluso de meras declaraciones– del sector mayoritario del sindicalismo internacional.
- i. Las ONG europeas, no obstante, no dudan del derecho de las compañías a proteger sus investigaciones. Consideran imprescindible que se respeten los

acuerdos ADPIC, ya que reflejan la excepcionalidad ante las crisis sanitarias. No comparto esta visión, ya que el fondo de la regulación es totalmente inaceptable, pues la salud no puede ser objeto del libre comercio, tal y como lo establece la regulación internacional sobre derechos humanos. El presidente Lula ha aplicado por primera vez la excepcionalidad que establece la normativa de la OMC respecto a las crisis sanitarias, que permite romper o no aceptar la patente de un fármaco⁶³. Se trata del Efavirenz de la multinacional Meck Sharp Dohme. El gobierno de Brasil ha decidido importar el medicamento, teniendo en cuenta que en Brasil viven 200.000 personas con VIH, de las que unas 75.000 toman este fármaco. El coste del medicamento importado es de 0,32 euros por unidad, mientras que la multinacional cobra 1,21 euros. Esta multinacional factura más de 1.600 millones de euros al año y considera la medida como una expropiación de la propiedad intelectual. La interpretación y concreción de crisis sanitaria se ha vinculado por el gobierno de Brasil a la defensa del *interés nacional*. La decisión tiene pleno sustento legal, además de ser ratificada con un amplio respaldo del Congreso, en los TRIPS de la OMC. No sucedió así con la interpretación de la excepcionalidad vinculada al interés general que –aunque se ajuste plenamente al Derecho Internacional de los Derechos Humanos– colisiona con la mercantilización de la salud. El vértice de la pirámide normativa internacional, es decir, la tutela de los intereses de las empresas farmacéuticas, debe ser sustituido por los derechos de las mayorías más desprotegidas, en este caso, las personas con VIH. No obstante, la reformulación normativa pasa por reemplazar la excepcionalidad de la crisis sanitaria por la tutela prioritaria del derecho humano a la salud. De lo contrario, la demanda ante el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, buscará delimitar restrictivamente los contornos de la crisis sanitaria y disciplinar a los gobiernos del Sur que pretendan hacer valer el interés nacional de su ciudadanía ante los intereses de las transnacionales farmacéuticas.

- j. Las declaraciones del antiguo Secretario General de la ONU, Kofi Annan, “sólo el sector privado tiene el dinero, las habilidades y la capacidad de gestión para dirigir las cuestiones relacionadas con el desarrollo”⁶⁴, contrastan con el premio otorgado por la ONG Suiza Declaración de Berna, a Novartis como la multinacional más irresponsable en 2007⁶⁵.
- k. Por último, resulta intolerable que Novartis utilice en su defensa el programa corporativo de buenas prácticas –filantropía interesada–, mientras, por

⁶³ *El País*, 5 de mayo de 2007.

⁶⁴ World Business Council of Sustainable Development, WBCSD.

⁶⁵ *El Economista*, 24 de enero de 2007, www.eleconomista.es

otro lado, pretende doblegar al gobierno Indio mediante la prohibición de producir genéricos, imponiendo su tratamiento contra la leucemia a precios imposibles para las mayorías sociales. La Responsabilidad Social Corporativa se hace realidad una vez se bloquea, o como en éste caso, se imponen legislaciones que permiten ganancias millonarias al margen de los intereses de las mayorías.

Desde otra perspectiva, las contradicciones entre países periféricos son también una realidad. Su jerarquización política y económica provoca confrontaciones de máxima intensidad. Así, la actitud de los gobiernos de Argentina y Brasil en relación a la renegociación de los convenios internacionales y contratos de explotación de sus empresas transnacionales, en el ámbito de los hidrocarburos, con el gobierno de Bolivia ha respondido a la lógica neoliberal pura y dura. La presión del presidente Lula a favor de la multinacional Petrobras provocó la dimisión del ministro boliviano Andrés Soliz Rada, en septiembre de 2006, al nacionalizar el refinado y comercialización de hidrocarburos líquidos en manos de la transnacional brasileña. La medida fue anulada y los derechos de Petrobras se mantuvieron en los nuevos contratos de explotación. El poder de Petrobras-país de origen se impuso sobre los derechos de las mayorías sociales bolivianas⁶⁶. Desde la vertiente medioambiental tenemos la prohibición de explotaciones mineras que Brasil establece en Parques Nacionales y en territorios indígenas y que, no obstante, extraterritorializa –por ejemplo– al Parque Nacional Yasuní/ Territorio Indígena Huaraní en Ecuador. El incumplimiento de estándares de protección medioambientales y de respeto al derecho al desarrollo en sus actividades extraterritoriales, debe ser denunciado e impedido bajo la perspectiva de que una empresa nacional, Petrobras, está interfiriendo en la gestión de un gobierno democrático y transfiriendo a gobiernos locales –Ecuador– donde existe baja regulación ambiental, los impactos y riesgos que no son permitidos en Brasil (Malerba y Rodríguez, 2005, pág. 34).

La advertencia del presidente Chávez a la multinacional Argentina del sector siderometalúrgico Techint sobre su posible nacionalización, generó la rápida reacción del

⁶⁶ La multinacional Petrobras ocupa el tercer lugar de las 500 mayores empresas en América Latina. Las ventas de las tres primeras empresas (Pemax de México, PDVSA de Venezuela y Petrobras) casi alcanzan la suma de los PIB de Bolivia, Ecuador y Colombia. La petrolera brasileña ha incrementado, durante el 2005, un 43% de sus ventas, consiguiendo ganancias por más de 10.000 millones de dólares. Sus responsabilidades medioambientales, sociales, de generación de empleo y reparto de la riqueza son desafíos sin consolidar. Su comportamiento y el del gobierno del presidente Lula con el pueblo de Bolivia ha estado alejado de cualquier tipo de integración regional. Véase (Visca, 2006).

ex presidente Nestor Kirchner en favor de la empresa. Las prácticas de la misma sobre las reestructuraciones empresariales (en 1998 tenía 11.600 trabajadores y en la actualidad tiene 5.200) y sobre el desabastecimiento al mercado interno no fueron aspectos tenidos en cuenta por el gobierno argentino (*Correspondencia de Prensa*, 2007a). La identificación del Estado Argentino con su multinacional supera los impactos de la misma en los hombres y mujeres de Venezuela.

II.3.III. Pérdida de funciones del Estado

Respecto a la pérdida de funciones y soberanía de los Estados, son las tesis que tratan sobre la presión indirecta que la hipermovilidad del capital genera sobre la capacidad de los Estados de mantener o profundizar el Estado de Bienestar, las que justifican su menor capacidad reguladora. La idea básica se fundamenta en la supeditación de toda política pública a la *tranquilidad* que los grandes inversores necesitan para aumentar sus tasas de ganancias. Aquí la carrera hacia el abismo de los derechos se expresa en los límites y retrocesos de los derechos sociales de la ciudadanía, incluidos los de la clase obrera. En los países del Sur, el chantaje del FMI, el Banco Mundial, los acuerdos generales de comercio de la OMC y los tratados regionales y bilaterales, atrofian e inmovilizan la expansión del Estado de Bienestar. La crisis de la soberanía de los Estados es más un problema político que una consecuencia incontestable de la globalización (Gudynas, 2005). Es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la –por otra parte– moderada redistribución de los beneficios, en favor del capital. El adelgazamiento del Estado se manifiesta en la vertiente del Estado de Bienestar, es decir, en sus políticas públicas y en los derechos sociales, y no en su fortaleza como muro de contención de las reivindicaciones sociales. Sus aparatos de control político son una muestra de su máximo esplendor (De la Fuente y Hernández Zubizarreta, 2006, pág. 203).

En relación a su pérdida de competencias, el 11 de Septiembre (Silver, 2005, pág. 25) ha supuesto una clara reactivación de poderes soberanos atrofiados, ya que el control del dinero de las redes del fundamentalismo islámico exige regular los flujos de capital, lo que ilustra cómo las posibilidades de crear mecanismos de regulación existen más allá de supuestas pérdidas de soberanía. Una vez más, se constata que las decisiones políticas pueden, al menos, modular la tendencia uniformadora de las políticas neoliberales.

El Estado se encuentra desbordado por fuerzas económicas internacionales que, de acuerdo con las categorías mencionadas, podrá controlar mejor o peor. La ruptura del nexo mercado-estado acarrea una serie de consecuencias importantes (Pacheco, 1999, págs.123-158). La extorsión mediante la amenaza de la deslocalización, la movilidad de los flujos de capital sin regulaciones de contención y el

espacio financiero global desregulado, son expresiones de la pérdida o reacomodo de competencias estatales (Carrascosa, 2004, pág. 29).

El papel de los Estados no puede desvincularse del desarrollo del capitalismo. La soberanía nacional ha estado históricamente supeditada a la construcción de un mercado mundial y sometida a las confrontaciones bélicas entre los Estados imperiales. (Pastor, 2007a). La semi-soberanía y cuasiestatalidad son viejas tendencias que se manifiestan ahora con mayor gravedad en muchos Estados (Arrighi y Siver, 2001, pág. 101). Los Estados miembros del G8, y especialmente EEUU, han potenciado instituciones financieras y comerciales así como Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones, junto a las intervenciones militares y económicas. La unilateralidad, la reinterpretación del papel de la ONU y la supeditación del Derecho Internacional de los Derechos Humanos al Derecho del Comercio Global han sido sus pautas normativas e institucionales.

La existencia de los Estados imperiales es básica para el funcionamiento del capitalismo y de uno de sus agentes centrales, las empresas transnacionales. Su dimensión social se va reduciendo y el control y orden público ampliando. Algunas competencias normativas se extraterritorializan, las económicas-financieras se reenvían hacia ordenamientos internacionales de carácter coercitivo, imperativo y con eficacia jurídica máxima, mientras las competencias socio-laborales y los derechos sociales se someten a una *regulación de la desregulación*⁶⁷ (Pastor, 2007a, pág. 4) quedándose en el ámbito estatal y reterritorializándose. Los derechos de las empresas transnacionales se tutelan desde la extraterritorialización (normas de la OMC, el FMI, el Banco Mundial, los laudos arbitrales de obligado cumplimiento bajo la efectiva sanción en caso de incumplimiento) y desde la reterritorialización globalizada de sus Estados de origen, por medio de los tratados regionales y tratados bilaterales. Sin embargo, los derechos de los trabajadores y trabajadoras de las multinacionales en los Estados periféricos, en vez de internacionalizarse se reterritorializan desde la previa desregulación neoliberal de los años noventa y desde la debilidad tuteladora de sus poderes judiciales.

⁶⁷ Las reformas laborales neoliberales son una tendencia continua en los Estados Desarrollados aunque su intensidad y ritmos se encuentran condicionados, sobre todo, por las presiones sindicales. En nuestro país destaca el reciente estudio de Otxoa (2007). En EEUU el informe de la prestigiosa organización internacional Human Rights Watch (2007) sobre la multinacional Wal-Mart refleja la pérdida de derechos laborales de sus trabajadores y trabajadoras, por la combinación de técnicas muy agresivas de sus responsables con una legislación laboral vaciada completamente de contenido.

La contradicción –o mejor dicho, confrontación–, entre emergentes gobiernos democráticos de los países periféricos opuestos al pensamiento único neoliberal abre la puerta a numerosos conflictos sociales y a reinterpretaciones de las armaduras jurídicas neoliberales que defienden los intereses de las multinacionales en contra de las mayorías sociales.

Desde la perspectiva de las relaciones internacionales el concepto de soberanía se ha utilizado, de acuerdo con Stephen Krasner, de cuatro formas distintas. La legal internacional, que se relaciona con las instituciones y agentes formalmente independientes; la westfaliana, referida a la plena autoridad sin interferencias externas y en el marco de un territorio; la interna, que consiste en la plena organización institucional y de competencias en el interior de un Estado, y la interdependiente, la autoridad de un Estado capaz de regular todo tipo de situaciones, flujos y mercancías a lo largo de sus fronteras (Krasner, 2001, pág. 14). Según el autor unos Estados pueden tener un tipo de soberanía y otros, otras. Así la pertenencia a la OMC erosiona la westfaliana, o los Estados fracturados pueden tener reconocida la internacional y westfaliana y carecer del control de su territorio, y el fenómeno de la emigración cuestiona en muchos lugares la soberanía interdependiente. En cualquier caso, la clasificación académica nos permite comprobar cómo las empresas transnacionales inciden, al menos, en las tres primeras soberanías, pero no de una manera homogénea.

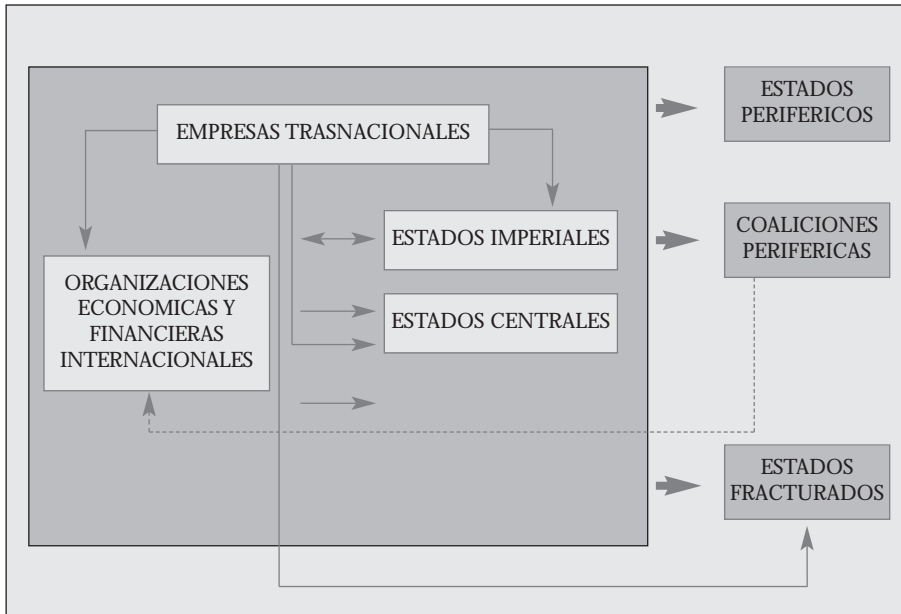
Los Estados imperiales y desarrollados participan de la soberanía internacional mediante el reconocimiento y constitución de las instituciones multilaterales económico-financieras. Es cierto que ese reconocimiento afecta en parte a la soberanía westfaliana, en cuanto que fruto de la cesión de competencias en el ámbito formal, las interferencias externas son una realidad. La OMC injiere en el territorio del país miembro. Las empresas transnacionales participan de estas decisiones, impulsan e influyen para que la interferencia en la soberanía westfaliana se traduzca en la pérdida de ciertas competencias, básicamente reguladoras del mercado, y –a su vez– se desregulen, por presión –al menos en parte– de las empresas transnacionales, los derechos sociales y laborales, y se fortalezcan aspectos autoritarios del Estado. Reducir el Estado de Bienestar en perjuicio de las mayorías sociales requiere fortalecer el Estado en su vertiente de control social. La influencia de las multinacionales en esta dirección es evidente. La intensidad de la pérdida de soberanía westfaliana y de autorregulación de soberanía interna, varía según la proximidad de los núcleos de poder del Estado desarrollado. No obstante, la reinterpretación unilateral y los incumplimientos de las normas multilaterales (Agricultura), o las resoluciones del Sistema de Solución de Preferencias de la OMC, convierten la pérdida de soberanía westfaliana en virtual, ya que se acepta su reducción formal, pero no *de facto*. No ocurre lo mismo

con la soberanía interna, que se mantiene formalmente vigente en lo que a derechos sociales se refiere. La OMC no regula nada al respecto, pero las normas multilaterales se modifican *de facto* mediante privatizaciones y desregulaciones, y sus consecuencias repercuten sobre la ciudadanía y no sobre el capital. Desvelar esta situación va más allá de lo jurídicamente formal y penetramos en las oscuras relaciones de poder.

En los Estados periféricos la pérdida westfaliana y de soberanía interior es mucho más nítida. El reconocimiento y participación en las instituciones multilaterales implica subordinación a sus dictados. La presencia e interferencia de la OMC o de las políticas del FMI y el Banco Mundial es mucho más intensa y limitadora de la soberanía westfaliana que en los Estados centrales. A su vez la pérdida de competencias relacionadas con el mercado y con el carácter tuitivo del Estado de Bienestar se expresa en las recetas neoliberales y afecta a todo el aparato jurídico de los países receptores. Las desregulaciones, privatizaciones, libertad de mercado y reforma del Estado son los instrumentos jurídico-políticos utilizados (Cockroft, 2006). La soberanía westfaliana e interior quedan completamente limitadas. Los Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones son instrumentos que cierran el círculo de la pérdida de soberanía de los Estados periféricos, pero no debida a las instituciones internacionales sino a los Estados desarrollados y a sus empresas transnacionales. Las empresas transnacionales son beneficiarias de estas políticas.

En los Estados Fracturados la pérdida de control de sus territorios contrasta con su carácter formalmente independiente, pero, como afirma Mariano Aguirre, su independencia y soberanía no son funcionales (Aguirre, 2004). La disputa por los recursos naturales enfrenta a diversas elites con sus respectivos grupos armados vinculados, con mayor o menor intensidad, a empresas transnacionales y al propio aparato del Estado nacional. Institucionalmente son sociedades muy frágiles y la falta de Estado, la crisis, e –incluso– la inexistencia de separación de poderes e imperio de la ley, son elementos constitutivos de sociedades sin Estado. Los índices de los Estados Fallidos están constituidos por la falta de autoridades para tomar decisiones colectivas, la inexistencia de servicios públicos, un mercado negro *institucionalizado*, la indisciplina a gran escala, la ausencia de políticas fiscales y la corrupción generalizada (FRIDE, 2007).

Los Estados Fracturados quedan básicamente excluidos de la regulación neoliberal directa y, únicamente si disponen de recursos naturales, sufrirán la intervención directa de empresas transnacionales, cuyos intereses estarán tutelados formalmente por medio de contratos de explotación.



Cuadro 3. Crisis de la soberanía. Fuente: Elaboración propia.

Por último, las instituciones financieras internacionales, por medio de sus préstamos a los poderes soberanos, representan formas directas de disminución de soberanía westfaliana e interna. Desde la Segunda Guerra Mundial, han tomado la forma de contratos que son una clara inducción a la limitación de la soberanía mencionada. Exigen conductas específicas dirigidas no sólo a pactar la amortización de los créditos, sino a interferir en las políticas económicas e internas. Son numerosos los casos concretos que ilustran las políticas de las instituciones financieras (Krasner, 2001, págs. 183-216). Las políticas de condicionalidad y los planes de ajuste, son los instrumentos que han impactado con mayor precisión en las reformas neoliberales de los países periféricos y que más han afectado a las mayorías sociales.

II.4. Empresas transnacionales, pluralismo jurídico y competencias estatales

La transnacionalización de los mercados de finanzas, capitales, mercancías y servicios requiere modificaciones institucionales y jurídicas importantes para el asentamiento de una economía globalizada. Los principios normativos y sistemas jurídicos establecidos por la teoría liberal hegemónica están sufriendo modificaciones sustanciales. Así, la crisis de la soberanía de los Estados, el monopolio esta-

tal de la violencia y la consolidación de organizaciones multilaterales de comercio y las finanzas, que disputan –cuando no subordinan– las decisiones y el control del Estado. Aspectos a los que se suman las crisis de principios jurídicos, como el de legalidad, jerarquía normativa, seguridad jurídica, y la modificación del monismo jurídico (Mercader, 2003, pág. 99).

La dimensión espacio-tiempo ha tenido como referente en los últimos tiempos al Estado nación como eje central (López Ayllón, 1999, págs. 7-21), considerando la vertiente supraestatal o transnacional y la infraestatal o local como subordinadas o intrascendentes. Las sociedades modernas aparecen atravesadas por una pluralidad de ordenamientos jurídicos, que sustraen al Estado el monopolio normativo y desplazan el monismo jurídico hacia el pluralismo. La idea de pluralismo jurídico tiene que ver con más de un sistema jurídico que opera en la misma unidad política (Sousa Santos, 1998 pág. 19)⁶⁸, implica ordenamientos jurídicos autónomos en un mismo espacio geopolítico y que se interrelacionan constantemente (Faria, 2001, pág. 15). El pluralismo jurídico puede manifestarse, a su vez, como la existencia de varias normas jurídicas en vigor en un mismo momento y sociedad, que regula de modo diferente una misma situación (Arnau y Fariñas, 1996, pág. 279). Esta idea está conectada con el término *informal* que desde la perspectiva de la sociología jurídica se establece como todo procedimiento de resolución al margen de las formas ordinarias o extraordinarias fijadas por los ordenamientos jurídicos. Por último, Gurvitch y Monereo (2001) encuentran variantes externas del pluralismo jurídico dentro de las unidades supranacionales vinculadas a las reestructuraciones capitalistas de la globalización neoliberal.

La globalización desplaza los sujetos de producción normativa y modifica la dimensión de la armonización jurídica⁶⁹. Convengo con Julios-Campuzano (2007, pág. 17) “que el sistema jurídico se convierte en algo abierto, flexible y poroso cuyas normas se entrelazan sin fin con normas procedentes de distintas instancias, de modo que el sistema se expande a través de los múltiples nexos colaterales de complejas redes normativas”.

⁶⁸ La existencia de pluralismos jurídicos de ámbito infraestatal o local y en relación a las multinacionales, se expresa en la colisión entre la actividad de las empresas transnacionales y los derechos de las comunidades indígenas y la normativa internacional que tutela sus derechos. Conflicto que adquirirá relevancia cuando las legislaciones nacionales incorporen los derechos de las comunidades indígenas al bloque de constitucionalidad y los gobiernos nacionales pasen del reconocimiento formal a la eficacia normativa sustancial. Sólo desde esta perspectiva el choque con las normas comerciales internacionales tendrá posibilidades de éxito.

⁶⁹ Desde una perspectiva jurídica vinculada a los conceptos de Estado y soberanía, véase Oslé (2007).

En cualquier caso, la consolidación del pluralismo jurídico adquiere características sustantivas en el ámbito de la globalización económica y el orden jurídico internacional (Zapatero, 2003, pág. 407). Estos perfiles no son ajenos a la conexión existente entre las formas jurídicas y las relaciones de poder capitalista. El Derecho como institución, básicamente al servicio de las estructuras políticas y económicas de poder, asume configuraciones históricas mutables, y –en el caso que nos ocupa– adecuadas a las características centrales de la globalización. La existencia de agentes y organizaciones económico-financieras supraestatales (las empresas transnacionales, la OMC, el FMI, el Banco Mundial y el G8) está generando un entramado institucional de perfiles propios (Farias, 2001, pág. 145) que utiliza categorías y principios jurídicos estatales y de Derecho Internacional, junto a prácticas privadas que regulan el comercio internacional por medio de una hiperinflación normativa difícil de conocer y controlar, dotada de *imperium* y con plena eficacia jurídica y sancionadora, adecuada a sistemas arbitrales de resolución de conflictos (Castillo, 2001, págs. 229-241). Además, los controles democráticos, a pesar de contar con reglas formalmente democráticas, se encuentran sometidos a los poderes económicos y a las prácticas de los grandes bufetes de abogados que los representan. Todo ello refuerza la vertiente contractual y la bilateralidad por encima de la generalidad y abstracción de la ley. La fortaleza de las normas jurídicas privadas de comercio contrasta con los efectos *erga omnes* que acompañan a las mismas. El binomio privatización de las normas y efectos generales sobre la población, en este caso mundial, disloca los núcleos centrales y garantistas del Derecho.

Las normas internacionales de comercio e inversiones formalizadas en la OMC, los Tratados Regionales y Bilaterales, el FMI y el Banco Mundial constituyen un Derecho Comercial Global, jerárquicamente superior a los ordenamientos nacionales, sobre todo de los Estados periféricos⁷⁰. Estas normas, junto a los contratos de inversión de las empresas transnacionales y las prácticas privadas van formalizando de hecho situaciones de pseudo pluralismo jurídico, más cercano a un monismo jurídico de las grandes corporaciones comerciales que a otra cosa. Los Estados periféricos alejados de las estructuras de poder son la prueba fehaciente de la quiebra de la centralización normativa, ya que ésta queda desplazada por las normas del Derecho Global del Comercio. El pluralismo jurídico se expresa en

⁷⁰ Julios-Campuzano (2007, pág. 18) recoge la clasificación de Slaughter que distingue las redes gubernamentales en el seno de las organizaciones internacionales (los gobiernos participan a través de agencias en los organismos internacionales, FMI, Banco Mundial...), las redes gubernamentales que surgen fuera de instituciones internacionales formales (así, acuerdos del G8) y redes gubernamentales espontáneas básicamente informales que pueden desembocar en forma de acuerdos ejecutivos, convenios, etc.

la debilidad normativa estatal frente a la fortaleza del Derecho Internacional del Comercio y la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo. Capella ha acuñado el término *soberano privado supraestatal*, “que está constituido por el poder estratégico conjunto de las grandes compañías transnacionales y, sobre todo hoy, de los conglomerados financieros. Se impone mediante instancias de diverso tipo: convencionales interestatales, como el G7 (conferencias del grupo de los países más industrializados), fundamental para la reglamentación del comercio mundial; instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (que proceden de los acuerdos de Bretón Woods), la OCDE o la OMC, e instancias privadas de creación de derecho, como las que establecen para interrelacionarse los grandes grupos económicos transnacionales” (Capella, 1999, pág. 108).

Las empresas transnacionales se convierten en poderosísimos agentes económicos que condicionan directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional, mediante acuerdos formales e informales a escala mundial y mecanismos específicos de resolución de conflictos, al margen de los criterios y fundamentos de los poderes judiciales. Por otra parte, los criterios de legitimación, más basados en el poder que en la democracia, les garantizan la plena seguridad jurídica. No se está acuñando un Derecho Universal y sí un Derecho Global más privado que público (Fariñas, 2005, pág. 147).

La globalización ha consolidado un nuevo pluralismo jurídico (Arnau, 1998, págs. 63-66) donde los Estados periféricos sucumben al Derecho Comercial Global, que reaparece con un poder desconocido en la esfera jurídica internacional. Derecho más cercano, tal y como comprobaremos, a normas privadas que a públicas. La pérdida del monopolio jurídico estatal no ha venido acompañada de la superioridad normativa del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Derecho Internacional del Trabajo, o –al menos– de su equiparación, permaneciendo atrincherados en las frágiles características del Derecho Internacional. No son normas capaces de contrarrestar el poder político y económico de las empresas transnacionales. Por otra parte, los códigos de conducta de las transnacionales responden a una lógica de voluntariedad y unilateralidad situada en los contornos del Derecho, siendo manifestaciones privadas, en este caso, de las obligaciones referidas a los derechos sociales de las empresas transnacionales.

La transnacionalización de la regulación jurídica adquiere, de acuerdo con Sousa Santos (1998, págs. 82 y ss.) perfiles específicos en el marco de la globalización neoliberal. El mercado único, establecido por el Consenso de Washington, propicia un modelo de desarrollo que implica ajustes estructurales y cambios jurídi-

cos de mucha intensidad para un nuevo régimen de acumulación capitalista. La nueva arquitectura jurídico-económica implica destruir las instituciones y normas anteriores. Esta destrucción afecta más a los Estados Periféricos, que se ven amenazados no sólo por los Estados imperiales sino por las nuevas instituciones multilaterales y agentes privados, como las empresas transnacionales. Las políticas de ajuste estructural implican que el Estado desregule mediante una nueva regulación.

Desde esta perspectiva la economía se impone y el Estado bascula entre la dualidad formal de su soberanía o las decisiones realmente sustantivas. Junto a las reflexiones anteriores, relacionadas con la ubicación de los Estados en la estructura de poder, resulta conveniente contrastar las competencias que determinan el peso de sus economías nacionales. En este sentido, Faria (2001, pág. 22) considera competencias básicas “la dimensión de su mercado consumidor, la capacidad de inversión de los capitales privados nacionales, el control de la tecnología punta, la especificidad de sus bases industriales, el grado de modernidad de sus infraestructuras básicas, niveles de escolaridad, políticas monetarias, fiscales, cambiarias y asistenciales...”. Cuanto más alejadas se encuentren estas competencias de la autoridad de los Estados, más cercanas se sitúan de las empresas transnacionales y de las instituciones que las sustentan. La libre competencia y la flexibilidad laboral se convierten, a su vez, en principios inherentes a las políticas socio-laborales de los Estados periféricos. El Estado no puede intervenir en la economía ni diseñar políticas públicas reequilibradoras de la misma.

Supiot (2006, págs. 103-107) analiza un caso concreto al respecto. Parte de cómo los indicadores de desempleo de los países dependen mucho más de la OMC y de las empresas transnacionales que de las legislaciones laborales. La avicultura intensiva,⁷¹ en la década de los ochenta, se estableció como un modelo intensivo dependiente de las transnacionales alimentarias y con bajísimos costes sociales. Generó un alto crecimiento económico inicial que, en poco tiempo, quedó supeitado a deslocalizaciones de las multinacionales en China, Tailandia y Brasil, de donde comenzaron a reimportarse productos congelados. Los efectos en los ganaderos europeos fueron una mayor presión para elevar la productividad, reducir costes sociales y, aún así, disminuir beneficios. Por ejemplo, la avicultura británica quedó destrozada por la importación de piezas selectas de pollo congelado de Tailandia y Brasil. A su vez, algunos países africanos protegidos por los Acuerdos Comerciales de Lomé sufrieron el impacto de las reglas de libre comercio de la

⁷¹ La avicultura intensiva implica 25 aves por metro cuadrado, antibióticos en su alimentación, fuerte contaminación, producto de sabor insípido, riesgo de enfermedades como la gripe avia, etc.

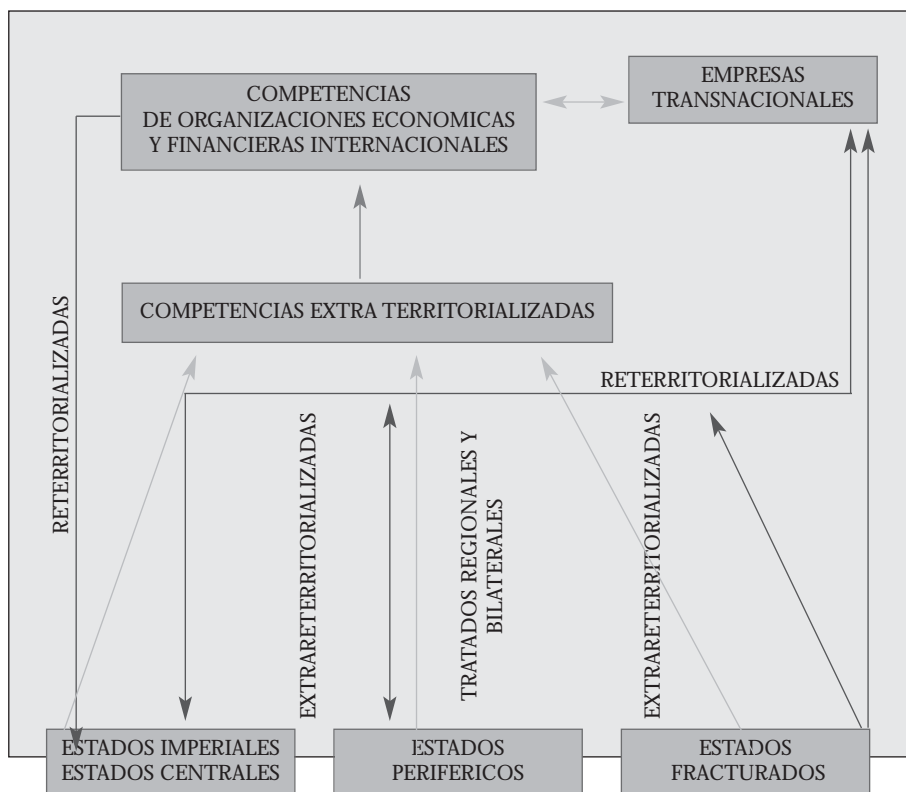
OMC, quedando eliminada toda protección nacional. El resultado fue la importación masiva de cuello, alas y rabadillas congeladas y despreciadas por los consumidores del Norte, quebrando toda industria local. Supiot considera que el ejemplo descrito es una “aplicación ejemplar de la división internacional del trabajo... Invirtiendo los principios jurídicos establecidos en el periodo de post guerra, estas reformas han facilitado el desarrollo de un dogmatismo partidario del libre mercado cuyos efectos son tan destructivos para los trabajadores autónomos o informales como para los empleados asalariados, del Norte y del Sur” (Supiot, 2006, pág. 107).

Las medidas que se imponen a los países empobrecidos, relacionadas con la eliminación de todo tipo de proteccionismo, no se aplican a los Estados ricos. Éstos siguen protegiendo sus sectores estratégicos. Lo que perjudica realmente a los Estados pobres es el régimen desigual que permite a los Estados ricos protegerse y a los pobres renunciar a todo tipo de cautela al respecto. La liberalización comercial sólo avanza allí donde la competencia ha sido destruida y la desigualdad permite dejar de proteger los productos que ya se han hecho dueños de los mercados mundiales. Esta lógica beneficia a las empresas transnacionales y debilita la soberanía de los Estados Periféricos. La relación debería invertirse y ofrecer un trato desigual a los desiguales y no igual a los desiguales, protegiendo las economías pobres en favor de la creación de empleo y reparto de la riqueza (Torres López, 2006). Así, los subsidios de los gobiernos desarrollados a sus pescadores les permiten mantener precios estables pese al agotamiento de sus caladeros. Su poder económico y las reglas comerciales impuestas les dotan de capacidad económica para obtener pescado en otras latitudes y enviarlo a sus países de origen. “En el este de África, la corriente de Bengala es un área de afloramiento, y por eso la producción es muy alta. Pero, quienes están pescando son flotas norteamericanas, españolas, inglesas, japonesas... y, en ningún caso, africanos” (Jackson, 2007, págs.12-18). En la misma línea el Gobierno alemán estudia la aplicación de medidas para impedir la entrada de ciertas inversiones en empresas e industrias clave del país. La fortaleza de fondos de inversiones estatales controlados por Rusia, China y algunas monarquías petroleras es la causa por la que se pretende frenar a inversores no deseados y salvaguardar intereses nacionales (Warde, 2008, págs. 14-15). La misma lógica desigual que Sarkozy propone para defender a los empresarios y la economía europea frente a los peligros de la globalización como el *dumping* social o ambiental, está en la base de lo que se ha denominado *preferencia comunitaria* para primar los productos europeos frente a los de otros países⁷². El tratamiento desigual se constata, también, en las operaciones de concen-

⁷² *El País*, 14 de noviembre de 2007.

tración empresarial acontecidas en el Estado Español en el verano y otoño de 2006. La OPA de EON sobre Endesa y las concentraciones en el sector de la energía están poniendo en evidencia que el Estado Español no deja libertad a sus *súbditos* para hacer lo que quieran. El gobierno de Rodríguez Zapatero está impidiendo, junto a los organismos reguladores, la OPA de la multinacional alemana en defensa de intereses de la española. La razón alegada es la asimetría de los mercados intervenidos y la seguridad en el suministro junto a la carencia de igualdad de oportunidades⁷³. Por otra parte, la desigualdad se expresa en el control de las empresas, naturaleza del capital, distintas velocidades en el proceso de liberalización, asimetría en la información... (Estefanía, 2006a) un cúmulo de razones que permiten modular, pese al duro informe presentado por la Comisión Europea contra el gobierno español y la CNMV por violar normas de libre competencia, la intervención del Estado. En definitiva, el gobierno español defiende sus intereses estratégicos y los de sus multinacionales, frente –incluso– a sus socios comunitarios. Sin entrar a valorar esta cuestión, ¿qué posibilidades tiene Bolivia de defender sus intereses frente a multinacionales españolas como Repsol? El doble rasero es evidente y no parece ni justo ni razonable tratar igual a los desiguales.

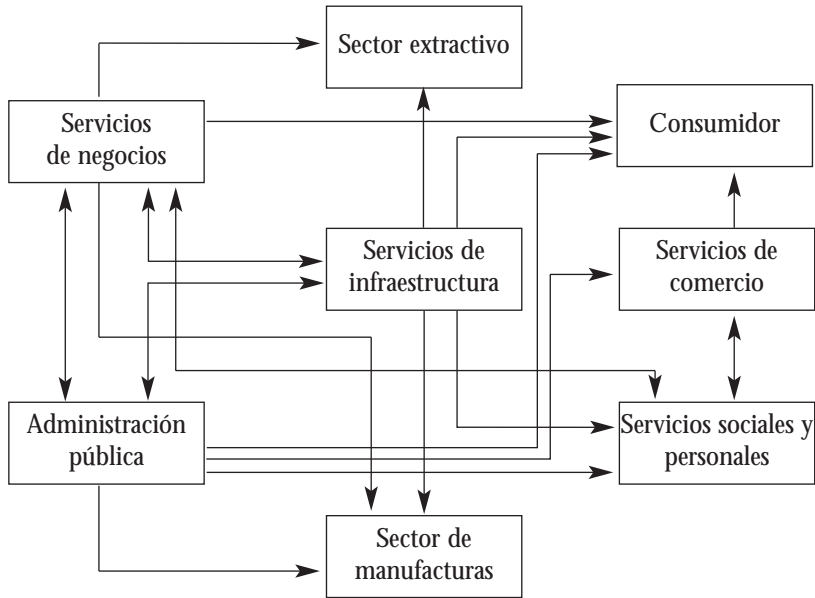
⁷³ La Comisaria Europea de Competencia, Noelia Kroes, afirmó que la manera en que el gobierno español había utilizado el argumento de la seguridad, no es coherente con el modelo europeo de suministro energético diversificado entre países comunitarios. Por otra parte, el Colegio de Comisarios ha decidido demandar a España ante el Tribunal Europeo por “no haber suprimido las condiciones ilegales impuestas a la oferta del grupo alemán EON para la compra de Endesa (*El País*, 18 de marzo 2007).



Cuadro 4. Fuente: Elaboración propia.

La pérdida de competencias tiene el problema añadido de realizarse al margen de los espacios democráticos, mediante técnicas poco transparentes y sin control de las instituciones del Estado de Derecho. Además, la construcción de una economía globalizada está proponiendo un sistema autoorganizado y autorregulado que se basa en la conformación de redes formales e informales de empresas transnacionales, que ponen dificultades a su control por parte de los Estados, fundamentalmente de los periféricos. Parece que el Estado debe limitarse a coordinar, adecuar intereses y realizar ajustes presupuestarios (Faria, 2001, pág. 32).

MODELO INTERACTIVO DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE BIENES Y SERVICIOS



Cuadro 5. Fuente: Adaptado, por Faria, de D. Riddle, *Service Led Grow*, Praeger, NewYork, 1986.

Para terminar (Lechner 1993, pág. 12) afirmaba: “... el actual proceso de globalización no sólo permea las fronteras nacionales como nunca antes, sino que socava la relativa congruencia que existía entre los espacios políticos, económicos y culturales. Por consiguiente, no sólo la soberanía nacional, sino también la categoría de soberanía popular, tan crucial para la idea democrática, se han vuelto problemáticas. La vieja tensión entre democracia y capitalismo se expresa hoy en la distancia que separa la integración sistémica de economía y administración, que se produce a nivel supranacional; de la integración política, que apenas se realiza en el ámbito del Estado nacional” (Lechner, 1993, pág. 12).

Capítulo III

Las empresas transnacionales. Poder político y económico

El presente apartado pretende describir cómo el poder económico y político de las empresas transnacionales requiere establecer con urgencia un sistema de regulación capaz de encuadrar y exigir responsabilidades jurídicas por las prácticas que estos importantísimos agentes económicos desarrollan. Para ello, se combina, en la vertiente económica, la descripción de datos cualitativos de estas empresas –el telón de fondo que favorece su poder económico– junto a los datos cuantitativos, que certifican la dimensión de los impactos sociales y políticos. El estudio del poder político de las empresas multinacionales se enfrenta a la dificultad de presentar pruebas que se contrasten con datos, más allá de investigaciones sociales muy importantes, pero carentes de respaldo institucional. Carencia a la que no es ajena la propia fortaleza de las multinacionales, tal y como se demostró con el cierre del Centro de Empresas Multinacionales de la ONU que hubiese ocupado el vacío mencionado. El poder político se analiza en torno a los *lobbies*, las privatizaciones, las fusiones y concentraciones, las prácticas irregulares y la violación de derechos humanos. El objetivo reside en obtener una fotografía clara del poder económico y político que nos permita concluir que resulta imprescindible el establecimiento de mecanismos jurídicos y controles sociales capaces de encuadrar las responsabilidades de las corporaciones económicas. Mecanismos que nada tienen que ver con la imposición del Derecho blando / *Soft Law* frente a las regulaciones estrictamente jurídicas.

III.1. Las empresas transnacionales como actores económicos

Las empresas transnacionales son uno de los agentes económicos más importantes en el impulso de la globalización económica y de los que más se benefician de ella. La desregulación financiera y social, junto a la liberalización de los flujos de capital son el marco en el que las empresas transnacionales despliegan todo su poder político y económico. Son un subproducto ideológico del globalismo (Hobsbawn, 2000, pags. 82-114).

La importancia que han adquirido las empresas transnacionales ha sido descrita por Zurbano, “La expansión de la implantación de las empresas transnacionales se refleja en las cifras de inversión extranjera directa (IED) que realizan, más allá de sus países de origen. Pues bien, la evolución de este indicador ha sido espectacular durante las dos últimas décadas y –en particular– desde la segunda mitad de los noventa. Las razones de esta evolución son múltiples, pero –en síntesis– tienen que ver con su participación en el proceso más amplio e integral de la globalización y las nuevas condiciones de competencia global que de la misma se derivan. Las empresas transnacionales se configuran como agentes económicos globales cuyas estrategias se despliegan en el escenario de la economía mundial. Su potencial de acción global, sin embargo, no se ve contrarrestado por ninguna instancia reguladora o institucional en el ámbito mundial” (Zurbano, 2006, pág.1)

El poder económico de las transnacionales ha generado impactos sociales que no se han desvelado de forma suficiente, y han quedado diluidos en los efectos de exclusión y desigualdad adscritos al fenómeno general de la internacionalización económica. Los beneficios de los accionistas y las tasas de ganancia son las reglas centrales del funcionamiento de las grandes corporaciones económicas, al margen de los efectos medioambientales y de destrucción del capital social. Ulrich Beck ha calificado a las transnacionales de semiestados (Beck, 2000) cuyo excesivo poder requiere articular mecanismos jurídicos de responsabilidad que amortigüen los efectos que ese poder expande a lo largo del planeta (Perdiguero, 2003, pág. 16).

Antes de abordar los indicadores del poder económico procederé a describir, brevemente, el contexto en el que las empresas transnacionales desarrollan su actividad y apuntalan su poder (Zabalo, 2006, págs. 5-10).

- El diseño neoliberal de una globalización por y para el beneficio privado pasa por la creciente mercantilización de nuevos sectores y actividades. Así,

se privatiza el suministro de servicios básicos para la comunidad y se refuerzan los derechos de propiedad intelectual. Esto abre nuevos campos para el negocio de las empresas transnacionales, que van desde el negocio del agua o las telecomunicaciones hasta las patentes sobre seres vivos. La amplitud del mandato de la OMC da buena cuenta de ello.

- Los miles de acuerdos bilaterales y regionales de comercio e inversiones fortalecen la posición de los inversores extranjeros frente a los gobiernos nacionales. Las empresas transnacionales y los grandes bancos y fondos de pensiones pueden entablar demandas contra los Estados en tribunales supranacionales que escapan a cualquier control democrático.
- La fusión entre Estados, acuerdos internacionales, organizaciones y empresas transnacionales, ha resultado funcional para combatir la caída de la tasa de ganancia que sufrieron las empresas del Norte económico desde finales de los años 1960 hasta mediados de los ochenta. Claro que, para impulsar la recuperación del beneficio, las políticas neoliberales han enaltecido el equilibrio macroeconómico y facilitado la reestructuración del capital productivo. Así, en nombre del déficit cero y la contención de la inflación, han sucumbido señas de identidad de los *gloriosos treinta* –años que sucedieron a la II Guerra Mundial–, como el objetivo del pleno empleo, y numerosas conquistas sociales propias del Estado de Bienestar, como el sistema de pensiones o la sanidad pública, sufren constantes ataques. Asimismo el proceso de producción fordista ha dejado paso a la flexibilización de la producción y del mercado de trabajo, poniendo la deslocalización empresarial en primer plano (Van den Eynde, 2003, pág. 6).
- En el marco de estas nuevas reglas de juego, las políticas de industrialización, que durante décadas siguieron diversos países del Sur económico, no pueden repetirse, lo que supone cerrar el paso hacia el desarrollo a posibles emuladores. En efecto, a pesar del desigual éxito alcanzado por las economías latinoamericanas que practicaron las sustituciones de importaciones y las del sudeste asiático que pusieron en marcha políticas basadas en la exportación de manufacturas hacia el Norte, todas ellas tenían en común el uso de instrumentos ahora prohibidos o muy limitados. Por eso, se ven abocadas a competir entre ellas para atraer inversiones extranjeras, ya que la apertura sin condiciones al exterior se presenta como la nueva panacea, pero en realidad se apuntan a una carrera hacia abajo en la que todos pierden (Kucera, 2002, págs. 33-75).

- La deslocalización de la producción es la cara Norte de esa carrera. En ella, quienes pierden puestos de trabajo, ingresos o condiciones laborales, son personas asalariadas de los mismos países de origen de las empresas transnacionales cuyas cuentas de resultados crecen. Si bien no se puede deslocalizar cualquier tipo de actividad, y no siempre la deslocalización resulta rentable para las empresas transnacionales, la amenaza permanece latente y da sus frutos. De hecho, actualmente, algunas empresas han llegado a sacar fuera del Norte económico actividades de investigación y desarrollo, aunque siguen funcionando con la lógica impuesta desde la casa matriz. Y también se deslocalizan ciertas actividades del sector servicios, que hasta hace escasos años ni se planteaban. Al respecto, se puede establecer un paralelismo entre el efecto moderador de los salarios en el Norte económico ejercido por la deslocalización, o su mera amenaza, y el que deriva de la inmigración selectiva dirigida a sectores que no se pueden trasladar al exterior (Mendizábal y Errasti, 2006 págs. 167-193).
- Hoy existen algunas empresas transnacionales sin fábricas propias, al haber elevado hasta el límite el proceso de subcontratación de la producción, actividad que queda en manos de multitud de empresas diseminadas por diversas economías del Sur, mientras que los beneficios se reparten en el Norte. No obstante, en muchos casos siguen predominando las filiales controladas directamente por la casa matriz de la empresa transnacional desde su sede central, normalmente ubicada en algún país del Norte económico. Y resulta que –además– las filiales son fruto de la mera adquisición de empresas preexistentes, lo que, lejos de generar nuevos empleos en las economías del Sur, contribuye a su desaparición, tras la habitual reestructuración para integrarse en el grupo multinacional. Así, su desigual repercusión en las economías del Norte y del Sur es una de las características de la globalización (Muñoz de Bustillo Llorente, 1999, págs. 93-97).
- Desde los años 1990, dos nuevos elementos han venido a reforzar la importancia de la deslocalización de la producción: el retorno de los países de Europa Oriental a la esfera capitalista y, sobre todo, la irrupción de China en las corrientes mundiales de inversión y comercio, que –si bien comenzó unos años antes– en esa década adquiere proporciones considerables. En la mejor tradición oriental de Japón o, luego, Corea y Taiwán, una de las grandes diferencias de China respecto a muchos otros países receptores de inversión extranjera es su capacidad de absorción tecnológica, lo que le otorga un papel bien distinto en la división internacional del conocimiento que hoy separa al Norte del Sur. Otras diferencias son su

enorme dimensión y la planificación estratégica de su inserción en los mercados mundiales. Por eso, más allá de suministrar mano de obra dócil, formada y barata para las filiales de empresas transnacionales del Norte económico, se plantea su futuro como competidor. Con todo, conviene no olvidar que, al margen de los puestos de trabajo que se pueden haber perdido en el Norte económico por la deslocalización de la producción hacia China, las empresas transnacionales del Norte obtienen grandes rentabilidades con su presencia en el país (De Sebastián, 2006, págs. 28-30).

- Aunque la tremenda expansión de la esfera financiera de la economía resulta evidente, subsiste el debate en torno al predominio del capital financiero sobre el capital productivo o viceversa. De acuerdo con ciertas interpretaciones, la financiarización de la economía permite a los fondos de inversión y de pensiones controlar a las empresas productivas. Y ello se refleja en la recurrencia de crisis financieras y el abandono de actividades productivas, con el consiguiente aumento del desempleo. Además, el beneficio empresarial se queda en manos de los grandes fondos y entra en contradicción con el desarrollo social. Otras posiciones sostienen, sin embargo, que no es relevante la distinción entre empresas financieras y productivas, ya que ambas se mueven bajo la misma lógica del beneficio. En todo caso, no se discute la importancia que las fusiones y absorciones de empresas tienen en la actualidad, contribuyendo a concentrar el poder económico en cada vez menos manos, otra de las características esenciales de la globalización.

III.1.I. Datos cuantitativos

Las empresas transnacionales despliegan todo su poder económico y político sobre el telón de fondo descrito. Los siguientes datos son muy significativos al respecto:

1. Algunas transnacionales son más ricas que muchos países del mundo en desarrollo. Más de un tercio del PIB mundial lo poseen las 100 primeras empresas del mundo. En 2004, General Motors facturó 191.400 millones de dólares, cifra mayor que el PIB de más de 148 países. La riqueza de Exxon es superior a la de 182 países miembros de Naciones Unidas. En el año fiscal 2005, los grandes almacenes Wal-Mart tuvieron unos ingresos de 285.200 millones de dólares, es decir, más que el PIB combinado de todos los países de África Subsahariana (Stiglitz, 2006b, pág. 16).

Corporate vs Country Economic Clout
The Top 100 (52 corporations / 48 countries)
Countries/Corporations 2002 GDP/sales (\$mill)

1. United States 10.416,820	36. Toyota Motor 131,754	69. Hungary 65,843
2. Japan 3.978,782	37. General Electric 131,698	70. Honda Motor 65,420
3. Germany 1.976,240	38. Finland 130,797	71. Caffefour 64,979
4. United Kingdom 1.552,437	39. thailand 126,407	72. Chile 64,154
5. France 1.409,604	40. Portugal 121,291	73. Altria Group 62,182
6. China 1.237,145	41. Ireland 119,916	74. Axa 62,050
7. Italy 1.180,921	42. Mitsubishi 109,386	75. Sony 61,335
8. Canada 715,692	43. Mitsui 108,631	76. Nippon Life Insurance 61,175
9. Spain 649,792	44. Iran. Islamic Rep. 107,522	77. Matsushita Electric Industrial 60,744
10. Mexico 637,205	45. Douth Africa 104,235	78. Pakistan 60,521
11. India 515,012	46. Argentina 102,191	79. Royal Ahold 59,455
12. Korea. Rep. 476,690	47. Allianz 101,930	80. Conocophillips 58,384
13. Brazil 452,387	48. Citigroup 100,789	81. Home Depot 58,247
14. Netherlands 413,741	49. Total 96,945	82. New Zealand 58,178
15. Australia 410,590	50. Malaysia 95,157	83. Nestle 57,279
16. Russian Federation 346,520	51. Venezuela, RB 94,340	84. McKesson 57,129
17. Switzerland 268,041	52. Chevron Texaco 92,043	85. Peru 56,901
18. Belgium 247,634	53. Egypt, Arab Rep. 89,845	86. Hewlett-Packard 56,588
19. Wal-Mart 246,525	54. Nippon Telegraph and Telephone 89,644	87. Nissan Motor 56,040
20. Sweden 229,772	55. ING Group 88,102	88. Algeria 55,666
21. Austria 202,954	56. Singapore 86,969	89. Vivendi Universal 54,977
22. Norway 189,436	57. Itochu 85,856	90. Boeing 54,069
23. Poland 187,680	58. IBM 83,132	91. Assicurazioni Generali 53,599
24. General Motors 186,763	59. Volkswagen 82,203	92. Fannie Mae 52,901
25. Saudi Arabia* 186,489	60. Colombia 82,194	93. Fiat 52,612
26. Exxon Mobil 184,466	61. Siemens 77,205	94. Deutsche Bank 52,133
27. Turkey 182,848	62. Philippines 77,076	95. Credit Suisse 52,122
28. Royal Dutch/Shell 179,431	63. Sumitomo 75,745	96. Munich Re Group 51,980
29. BP 178,721	64. Marubeni 72,165	97. Merck 51,790
30. Denmark 174,798	65. Czech Republic 69,590	98. Kroger 51,759
31. Indonesia 172,911	66. Verizon 67,625	99. Peugot 51,466
32. Ford Motor 163,871	67. American International Group 67,482	100. Cardinal Health 51,136
33. Hong Kong. China 161,532	68. Hitachi 67,228	
34. Daimler Chrysler 141,421		
35. Greece 132,834		

*2001 data

Sources: World Bank, World Development Online, and Fortune magazine, July 21, 2003.

Cuadro 6. Fuente: Cuadro PIB de Hegoa. Adaptado por Hernández Zubizarreta y Zurbano, 2007.

Un ejemplo: el informe 2007 Global Powers of Retailing, nos muestra el poder económico del comercio minorista.

Los gigantes del comercio minorista

En millones de dólares. Referido al ejercicio 2005 o 2005/2006 en caso de ejercicio irregular.
El ranking es de 250 empresas. Se han incluido las 30 primeras y una selección de las restantes

Posición 2006 2007		Empresas	País	Resultado	Ritmo de crecimiento**	Ventas del grupo	Ventas minoristas
1	1	Wal-Mart	EE.UU.	11.231	111,6%	315.654	312.427
2	2	Carrefour	Francia	1.788	2,8%	92.778	92.778
3	3	Home Depot	EE.UU.	5.838	12,3%	81.511	81.511
4	4	Metro	Alemania	808	5,0%	69.396	69.134
5	5	Tesco	Reino Unido	2.837	12,8%	68.866	68.866
6	6	Kroger	EE.UU.	958	4,3%	60.553	60.553
7	7	Target	EE.UU.	2.408	7,4%	52.620	52.620
8	8	Costco	EE.UU.	1.063	10,4%	52.935	51.862
33	9	Sears	EE.UU.	858	5,8%	49.124	49.124
11	10	Schwarz	Alemania	n/d	13,0%	45.891	45.891
10	11	Aldi*	Alemania	n/d	4,5%	45.096	45.096
12	12	Rewe*	Alemania	n/d	3,0%	51.933	44.039
17	13	Lowe´s	EE.UU.	2.771	18,2%	43.243	43.243
15	14	Walgreen	EE.UU.	1.560	11,4%	42.202	42.202
16	15	Auchan	Francia	1.216	7,1%	41.855	41.180
14	16	Albertsons	EE.UU.	446	1,9%	40.358	40.358
22	17	Edeka*	Alemania	n/d	4,9%	41.347	39.445
19	18	Safeway	EE.UU.	561	3,7%	38.416	38.416
24	19	CVS	EE.UU.	1.225	13,0%	37.006	37.006
18	20	AEON	Japón	258	10,6%	39.562	36.978
9	21	Ahold	Holanda	198	-3,4%	55.415	36.893
21	22	Leclerc	Francia	n/d	6,1%	35.494	35.594
13	23	Intermarché	Francia	n/d	-2,3%	34.660	34.245
n/d	24	Seven & I	Japón	785	n/d	34.789	32.948
28	25	Best Buy	EE.UU.	1.140	15,0%	30.848	60.848
25	26	Tengelmann*	Alemania	n/d	0,1%	29.077	29.077
27	27	J Sainsbury	Reino Unido	104	-1,8%	28.690	28.100
26	28	Casino	Francia	428	3,7%	28.402	27.891
30	29	Woolworths	Australia	774	12,9%	28.433	27.684

*Estimación. **Ritmo medio de crecimiento de los últimos cinco años en moneda local.

Posición 2006 2007		Empresas	País	Resultado	Ritmo de crecimiento**	Ventas del grupo	Ventas minoristas
29	30	Coles Myers	Australia	473	9,6%	27.378	27.378
...							
32	31	Delhaize Group	Bélgica	455	0,5%	23.164	23.164
40	32	Federated Departament	EE.UU.	1.406	4,0%	22.390	22.390
44	35	IKEA	Suecia	n/d	9,3%	18.825	18.825
35	36	JC Penney	EE.UU.	1.088	-10,0%	18.781	18.781
38	41	GAP	EE.UU.	1.113	3,2%	16.023	16.023
39	42	PPR Group	Francia	714	3,2%	22.125	15.848
42	43	El Corte Inglés	España	802	7,6%	19.476	15.795
37	45	KarstadtQuelle	Alemania	-394	-5,4%	19.246	14.305
46	47	Marks & Spencer	Reino Unido	934	-0,7%	13.929	13.929
57	52	Dell	EE.UU.	3.572	18,6%	55.908	12.176
66	55	Mercadona	España	228	25,2%	11.958	11.958
58	62	Toys R Us	EE.UU.	-384	-0,1%	11.275	11.275
74	72	Limited Brands	EE.UU.	683	-0,8%	9.699	9.699
100	80	Amazon.com	EE.UU.	359	25,2%	8.490	8.490
93	81	H&M	Suecia	1.261	15,0%	8.357	8.357
102	85	Inditex	España	993	22,1%	8.335	8.250
99	86	Leroy Merlin	Francia	n/d	14,3%	8.187	8.187
86	87	SPAR*	Austria	n/d	6,8%	8.119	8.119
109	104	Eroski	España	177	6,9%	6.773	6.426
107	109	C&A	Bélgica	n/d	-5,1%	6.227	6.227
104	113	Saks	EE.UU.	22	-2,0%	5.953	5.953
118	120	Foot Locker	EE.UU.		5,4%	5.653	5.653
126	127	Next	Reino Unido	568	15,3%	5.624	5.325
130	130	Barnes & Noble	EE.UU.	146	3,1%	5.103	5.103
150	144	LVMH	Francia	1.793	2,1%	17.323	4.543
127	145	Galerías Lafayette	Francia	281	-8,3%	6.157	4.519
141	190	Modelo Continente	Portugal	268	-5,8%	4.809	3.337
187	217	Caprabo	España	-41	12,5%	2.864	2.864

*Estimación. **Ritmo medio de crecimiento de los últimos cinco años en moneda local.

Cuadro 7. Fuente. *El País*, 2007

Las empresas transnacionales han pasado de ser unas 7.000 en la segunda mitad de los años sesenta, a cerca de 70.000 hoy en día. El número de filiales supera las 690.000, la mitad de las cuales se ubican en el Sur económico, destacando China, donde hay 215.000 (Zabalo, 2006, pág. 5, Oddone y Granato, 2007).

Algunas de las empresas multinacionales son relativamente pequeñas y emplean a menos de 250 trabajadores y trabajadoras, otras cuentan con más de 250.000 empleados repartidos por más de 100 países. Las 500 empresas más grandes suman casi el 25% de la producción y casi la mitad del comercio mundial. Son propietarias de la mayor parte de la tecnología y reciben alrededor del 80% de los pagos por royalties y tasas tecnológicas. Hoy en día son tres veces más importantes que hace veinte años (Guillén, 2006, pág. 24).

El informe sobre las inversiones en el mundo, correspondiente a 2006, que elabora la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), ha puesto de manifiesto que las empresas multinacionales son las grandes beneficiadas de las operaciones económicas. En el mundo se ha registrado un incremento del 29% de las inversiones, totalizándose 916.000 millones de dólares. De las veinticinco sociedades transnacionales no financieras del mundo, más de la mitad de sus activos, de sus ingresos y efectivos, se encuentran fuera de sus países de origen. En el caso de General Eléctric, de Estados Unidos, más de la mitad de sus ingresos provienen del exterior y 142.000 trabajadores, casi la mitad, no se encuentran en el país de origen de la multinacional. Lo mismo ocurre con Vodafone, Ford Motor, British Petroleum, Exxonmobil, Royal Dutch / Shell Group, Toyota Motor Total y France Telecom (UNCTAD, 2006a).

El 51% de las cien economías más fuertes del mundo son empresas transnacionales. En términos económicos, las ventas de Shell equivalen al PIB de Venezuela y las ventas de General Motors a la suma de los PIB de Irlanda, Nueva Zelanda y Hungría. En los mismos términos Sony sería más grande que toda Pakistán. El beneficio de las 200 empresas transnacionales más grandes crece a una media mayor que la actividad económica global; el total de las ventas de las empresas transnacionales aumentó en un 10,8% en el año 2001 y sus beneficios netos llegaron al 20,4% de lo invertido en el mismo año; los activos totales de las 100 principales empresas transnacionales aumentaron entre 1980 y 1995 en un 697% (Verger, 2003, pág. 34); la evolución reciente de la transnacionalización de la economía confirma el poder económico de las multinacionales, que se caracteriza por la integración de los procesos de financiación, investigación, distribución y por la concentración en manos de empresas o grupos, que controlan los espacios repartidos por el conjunto del planeta (Editorial, AA.VV., 2002, págs. 11-13).

Los datos descritos ratifican la necesidad de establecer mecanismos jurídicos de encuadramiento y responsabilidad de las empresas transnacionales, capaces de neutralizar el poder económico de las multinacionales⁷⁴.

III.1.II. Simbiosis del poder económico y del poder político

La influencia y confusión entre el poder económico y el poder político ha sido analizada con profusión a lo largo de la historia. Con la globalización económica, la confusión está dando paso a una verdadera fusión entre ambos poderes. Este proceso está poniendo en tela de juicio los mecanismos formales de representación y control democrático en la toma de decisiones. Algunas cuestiones previas nos permitirán establecer el marco conceptual del verdadero poder político de las empresas transnacionales. La lista de las 200 mayores empresas multinacionales que controlan el mundo está en perpetuo movimiento, debido a las fusiones y absorciones que se producen entre ellas. Lo que se encuentra más estable son los nombres de las familias que, como nuevas dinastías, son las mayores accionistas de las grandes corporaciones económicas. 225 familias de entre los multimillonarios del planeta poseen fortunas superiores a los ingresos anuales de 2.500 millones de personas. Sus desproporcionados ingresos les permiten no sólo concentrar parte del capital mundial, sino ejercer un importantísimo poder político y económico (Van den Eynde, 2003, pág. 3 y Cohen y Ligammari, 2006).

Algunos ejemplos pueden ilustrar el complejo –por las dificultades para probarlo– pero real mundo de las complicidades entre las finanzas y el poder político (De Sebastián, 2006, págs. 31-32). El informe elaborado por el PNUD en 2004 sobre la Democracia en América Latina recoge interesantes opiniones: así, el 80% de los consultados resalta el poder de los empresarios, los líderes encuestados destacan la capacidad de *lobby* de los sectores financieros, a algunos presidentes les preocupa el peso que van adquiriendo las corporaciones, que aparecen como obstáculos a la democracia; la mitad de los consultados reseñan el papel que desempeñan EEUU y los organismos financieros internacionales (Estefanía, 2006a, págs. 20-26). Estas opiniones se ratifican en el informe de 2006 del Latinobarómetro, encuesta realizada en 18 países a 20.000 personas⁷⁵.

⁷⁴ El poder económico de las empresas transnacionales puede ser analizado desde dos lógicas económicas diferentes: ya sea desde los intereses económicos de los países del Norte o de las propias empresas multinacionales (se analizan las ventajas económicas de las multinacionales y la configuración estratégico-organizativas) (Eslava y Gómez Cáceres, 2006 y Guillén, 2006), o bien desde el punto de vista de los países receptores o países del Sur (AA.VV., 2002).

⁷⁵ *El País*, 9 de diciembre de 2006.

El *Center for Responsive Politics*⁷⁶ ha descrito con todo detalle los vínculos del presidente Bush, del ex vicepresidente Cheney –que dirige el núcleo del Partido Republicano, vinculado directamente con las grandes empresas– y de los distintos miembros del gabinete, con grandes corporaciones transnacionales. En el mencionado documento se establecen relaciones del presidente con el petróleo del Estado de Texas y al ex vicepresidente Cheney se le relaciona con la gran compañía de servicios vinculada a la industria del petróleo, Halliburton, que mantuvo relaciones con la empresa rusa Tyumen Oil Co., acusada de pertenecer a la mafia rusa y de encontrarse vinculada con el tráfico de drogas. Bajo la dirección de Cheney, la sociedad Halliburton obtuvo millonarios contratos gubernamentales para construir instalaciones militares en Albania, Bosnia, Kosovo y Haití, por valor de 2.300 millones de dólares. En la vida civil, el antiguo Secretario de Estado, Colin Powell, formó parte del Consejo de Administración de dos grandes empresas: *Gulfstream Aerospace* y *America Online*. La primera de las empresas fue adquirida en 1999 por General Dynamics, uno de los grandes proveedores del Ministerio de Defensa estadounidense. Michael Powell, hijo del secretario de Estado, fue el único miembro de la Comisión Federal de Comunicaciones que propuso que el acuerdo se aprobara sin someterlo a examen (CETIM y AAJ, 2002, pág. 3, y Estefanía, 2006a, págs. 33-59).

La crisis hipotecaria de otoño de 2007 ha provocado la dimisión del presidente del mayor banco estadounidense, el Citigroup. El candidato más firme a sustituirle es el que fue secretario del tesoro de EEUU durante el mandato de Bill Clinton.

La guerra de Irak es un ejemplo reciente. Los contratistas del Pentágono constituyen los grandes beneficiarios. Corporaciones económicas como *Lockheed Martin*, *Northrop Grumman* y *Boeing*, junto a más de cien mil empresas menores de seguridad y reconstrucción, han anotado en sus cuentas de resultados el exponencial crecimiento de los presupuestos de la Administración Bush (Stiglitz, 2008). Han crecido más del 50%, de casi 300.000 millones de dólares en 2001 a casi 455.000 millones de dólares en 2007, cifras que no incluyen datos sobre la seguridad nacional (Hossein-Zadeh, 2007, págs. 1-8)⁷⁷. Lo grave en la actual coyuntura reside no tanto en el enriquecimiento que generan las guerras sino en que los beneficiarios sean responsables de las mismas.

⁷⁶ The Bus Administration. Corporate Connections, www.opensecrets.org/bush/cabinet.asp

⁷⁷ The Center for Public Integrity, "Report Finds \$362 Billion in No-Bid contracts at the Pentagon" (29 de septiembre de 2004).

III.2. Las empresas transnacionales como actores políticos

La asimetría entre los efectos sociales de la globalización⁷⁸ y el escenario descrito es de tal calibre que Federico Mayor Zaragoza describe el silencio como la fórmula capaz de explicar lo inexplicable. “... Ante la creciente pobreza que genera el proceso de *globalización* liderado por los países más prósperos, silencio. Ante la deslocalización productiva hacia el Este y directiva hacia el Oeste, silencio. Ante los grandes desafíos que significan la incorporación de China y la India al crecimiento planetario, silencio. Silencio ante la aceptación de regímenes dictatoriales porque benefician a la economía de mercado y de guerra en la que estamos viviendo. ¿Cuánto gastamos al día en armamento? ¿A qué manos van a parar los inmensos réditos de la explotación de los recursos naturales de países cuyos ciudadanos no tienen después unas migajas que llevarse al plato? ¿Cuándo acabaremos con los paraísos fiscales para que podamos abordar con posibilidades de éxito la lucha contra el tráfico de drogas, de armas, de personas...?” (Mayor Zaragoza, 2006). El silencio descrito debe sustituirse por una regulación precisa y dotada de exigibilidad jurídica. El desafío es de tal envergadura que requiere delimitar con precisión la dimensión objeto de regulación. De ahí que el poder político de las empresas transnacionales deba someterse a una caracterización de los elementos más importantes que lo integran. Así, serán objeto de estudio las relaciones multinacionales-soberanía y el poder de los Estados, las irregularidades en las prácticas de las transnacionales, las privatizaciones, las fusiones y las concentraciones, los *lobbies* y plataformas de influencia económica, así como las violaciones de derechos humanos en sus prácticas cotidianas.

III.2.1. Estrategias de las empresas transnacionales ante gobiernos del Sur

El aspecto central ya ha sido tratado en páginas precedentes al analizar las relaciones entre la empresas transnacionales y el poder de los Estados. No obstante, conviene detenerse en cinco dimensiones relacionadas con las estrategias de las multinacionales ante los gobiernos del sur, premisas básicas de su poder político:

1. Una primera dimensión, en clave más genérica, se refiere a las relaciones internacionales entre Estados soberanos y a la necesidad de delimitar quiénes son los actores clave en el escenario internacional. La teoría realista incide en los Estados como los actores exclusivos y definitivos de la

⁷⁸ Efectos descritos en el Capítulo primero del presente trabajo.

esfera internacional, siendo las relaciones de poder las que establecen los marcos de definición de las relaciones internacionales. En el capítulo I ya se estableció la diferente caracterización entre Estados ricos y pobres, así como sus relaciones con las empresas transnacionales.

La teoría pluralista establece una diversidad de actores con relaciones independientes entre sí, y la teoría constructivista va más allá de los intereses materiales como ejes centrales de las relaciones internacionales (Tarrow, 2001, págs. 1-20). La globalización económica ha desplazado el debate hacia las relaciones *de facto* que establecen verdaderos bloques de poder, que funcionan como vasos comunicantes entre Estados imperiales, empresas transnacionales y organizaciones internacionales, fundamentalmente económicas. Ahí se sitúa la fortaleza política de las empresas multinacionales y la relación de reciprocidad (instrumentalización-condicionalidad) entre Estados y empresas transnacionales. Los ejemplos son múltiples y los instrumentos jurídicos y políticos definitivos⁷⁹.

2. Las relaciones concretas entre empresas multinacionales y países del Sur económico han respondido históricamente a tres variables: los países en desarrollo poseen recursos naturales y mano de obra abundante, situación inversa a la de los países de origen de las multinacionales. Las diferencias provocan tensiones entre los propietarios del capital y los receptores (Guillén, 2006, pág. 339). Las dictaduras y los gobiernos neoliberales de los países periféricos prepararon las condiciones para el aterrizaje de las empresas transnacionales. Su alianza fue un hecho, materializado en políticas directamente represivas y autoritarias o en políticas privatizadoras, desreguladoras y liberalizadoras de los recursos y normas referentes a los bienes colectivos y establecidas por gobiernos supuestamente democráticos.

Por último, existieron periodos históricos en que las empresas transnacionales fueron consideradas agentes del neocolonialismo y de la quiebra de la soberanía nacional (Parera, 2005, págs. 16-23). La globalización neoliberal generó que los países del Sur aceptaran las políticas de ajuste estructural y

⁷⁹ Los intereses de las multinacionales españolas en México no son ajenos al reconocimiento (casi inmediato e incluso anterior a la sentencia del Tribunal Electoral) por parte del gobierno del presidente Rodríguez Zapatero del cuestionado presidente Felipe Calderón, pese a las fuertes dudas respecto a la existencia de un posible fraude electoral. En el Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial México-España celebrado el 5 de Diciembre de 2006, el presidente Calderón constató que los intereses de las empresas españolas serán bien atendidos por su gobierno, ya que se abren grandes oportunidades para la construcción de aeropuertos, carreteras, puentes, presas, infraestructura energética y turismo.

sus instrumentos jurídicos: normas multinacionales, regionales y bilaterales. Sólo en los últimos años han reaparecido gobiernos progresistas que reinterpretan con mayor o menor contundencia las reglas del libre mercado y de la desregulación. No obstante, las dificultades son de tal calibre que el presidente brasileño Lula, Tabaré Vázquez en Uruguay⁸⁰ o Daniel Ortega en Nicaragua encuentran muchísimos problemas para establecer políticas propias⁸¹. La necesidad de inversiones extranjeras es tan acuciante que las multinacionales consiguen renegociar contratos de explotación en condiciones suficientemente ventajosas con gobiernos como el del presidente venezolano Chávez o el boliviano Evo Morales, cuyas políticas son de mayor confrontación. El poder de las transnacionales es tan importante como para mantenerse en el centro de las relaciones internacionales.

3. La manera de actuar de las empresas transnacionales en los países receptores de las inversiones, dependerá, a su vez, del tipo de estrategia económica implementada por éstos: ya sea por exportaciones o por sustitución de importaciones, en combinación con políticas permisivas o restrictivas. El cuadro siguiente presenta los cuatro contextos posibles.

⁸⁰ Una visión crítica sobre su modelo de reformas en Mañán (2007).

⁸¹ La primera reunión de Daniel Ortega tras conocerse los resultados que le proclamaban como ganador en noviembre de 2006 fue con inversores extranjeros. El mensaje lanzado fue que la nueva administración no pondrá en riesgo la participación del país en el Tratado de Libre Comercio de América Central con Estados Unidos (CEPS, 2006, pág. 25). Tendencia mantenida en fechas posteriores. Así la reunión que tuvo Daniel Ortega con el presidente de la multinacional Cargill, que ejecuta prácticas muy criticadas en Nicaragua por la Federación Unitaria de los trabajadores de la alimentación. Rel-Uita, Nicaragua, que las transnacionales se sientan seguras, www.rel-uita.org

LA PERSPECTIVA SOCIOPOLÍTICA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL (EMN)		
Políticas locales hacia las EMN	Estrategia de desarrollo económico	
	Promoción de exportaciones	Sustitución de importaciones
Permisivas	<ul style="list-style-type: none"> Las EMN extranjeras se perciben como “socias” dentro de un modelo de desarrollo económico orientado hacia el exterior. Adquisiciones en industrias maduras. Propiedad total en industrias en expansión. Requisitos de la fuerza de trabajo: flexibilidad, capacitación, estabilidad. <p style="text-align: right;">4</p>	<ul style="list-style-type: none"> Las EMN se perciben como «males necesarios» en el esfuerzo por desarrollar y profundizar la sustitución de importaciones. Negocios conjuntos <i>JVS</i> en industrias maduras. Propiedad total o <i>JVs</i> en industrias en expansión. Requisitos de la fuerza de trabajo: poder adquisitivo, estabilidad en las relaciones industriales. <p style="text-align: right;">1</p>
Restrictivas	<ul style="list-style-type: none"> Las EMN extranjeras se perciben como “colaboradoras” para obtener tecnología y capacidad de comercialización en aras a incrementar las exportaciones. Zonas francas de procesamiento de exportaciones (ZPE). Contratos de fabricación; negocios conjuntos (<i>JV</i>) con participación minoritaria. Requisitos de la fuerza de trabajo: salarios bajos, sumisión, no afiliación a sindicatos. <p style="text-align: right;">3</p>	<ul style="list-style-type: none"> Las EMN extranjeras se perciben como «villanas» que se debe evitar para preservar la soberanía y la independencia nacionales. Exodo de las EMN dadas las políticas hostiles; expropiaciones o nacionalizaciones. <p style="text-align: right;">2</p>

Cuadro 8. Fuente: Elaboración en base a Haggard, 1990; adaptado por Guillén 2006.

El cuadro expuesto presenta con claridad las actuaciones económicas concretas de las transnacionales en los países en desarrollo, pero adolece de una doble reflexión: sitúa en planos de igualdad a ambos interlocutores, las multinacionales que poseen activos (tecnología, marcas, capital) y los países del Sur económico, que disponen de recursos naturales y humanos, cuando la asimetría es un hecho tan evidente que se refleja tanto en las relaciones de poder como en los instrumentos jurídicos y económicos ya tratados al analizar el Derecho Comercial Global. Por eso, la casilla núm. 2 sólo tiene entidad propia, y de manera excepcional, con el resurgimiento de nuevos y puntuales gobiernos de América Latina y siempre subordinados a las reglas de la economía neoliberal. De ahí, que las prácticas restrictivas hacia las empresas transnacionales sean más formales y descriptiva que reales.

4. Siguiendo con análisis puntuales de las relaciones entre transnacionales y países periféricos, existen estudios que diferencian entre la inversión ya verificada y la no verificada (Haggard, 1990, págs. 220-222).

LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN DE LA EMPRESA MULTINACIONAL (EMN) CON RESPECTO AL GOBIERNO DEL PAÍS EXTRANJERO EN EL QUE OPERA		
Caso	Antes de invertir	Después de invertir
Inversiones extractivas	<ul style="list-style-type: none"> Las inversiones grandes y a largo plazo ayudan a la EMN a obtener compromisos del gobierno local, salvo que haya competencia de otros inversores. 	<ul style="list-style-type: none"> La balanza de poder se inclina hacia el gobierno a medida que asimila el proceso de producción y se va realizando la inversión.
Inversiones para sustituir importaciones	<ul style="list-style-type: none"> La EMN es débil porque el gobierno local puede decidir quién realiza operaciones dentro de su mercado protegido. 	<ul style="list-style-type: none"> La balanza de poder se inclina hacia la EMN a medida que fortalece sus vínculos con los proveedores, compradores, y socios (en negocios conjuntos o JV).
Inversiones orientadas a la exportación	<ul style="list-style-type: none"> El gobierno local es débil si el costo de la mano de obra es la ventaja local; pero será más fuerte si la inversión de capital es grande. 	<ul style="list-style-type: none"> La balanza de poder no cambia en tanto en cuanto las ventajas de localización permanezcan y los activos productivos sean móviles (por ejemplo, maquinaria).

Cuadro 9. Fuente: Elaboración en base a Haggard, 1990; adaptado por Guillén 2006.

El cuadro permite diferenciar entre el antes y el después de la inversión. Gráficamente se matiza el mecanismo de poder de las empresas transnacionales. La posible graduación del mismo queda neutralizada con el poder jurídico de las normas multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversión. Los contenidos normativos, la exigibilidad jurídica ante los tribunales arbitrales y la debilidad de los ordenamientos nacionales, distorsionan la validez del cuadro descrito, más allá de su carácter descriptivo.

5. Los Estados desarrollados impulsan mecanismos jurídicos y económicos que custodian y dinamizan los intereses de sus empresas transnacionales. Se materializan en el apoyo a la estructura económica internacional y en políticas concretas de orden económico y político. Así, EEUU ofrece la tasa de fiscalización más baja posible y el departamento del Tesoro o el Servicio de Inteligencia ofrecen todo el aval a la causa empresarial (Verger, 2003, pág. 30).

III.2.II. Concentración económica-concentración de poder político. Fusiones y monopolios

La concentración económica implica acumulación de poder político. La fórmula clásica de expansión e internacionalización empresarial la constituyen las fusiones de empresas (García-Estévez, 2006). En el plano teórico se diferencian las fusiones (los activos y las operaciones de dos empresas se unen para constituir una nueva empresa, gestionada por un equipo integrado), adquisiciones (gestionadas por un solo equipo) y alianzas estratégicas (búsquedas de ventajas comparativas compartiendo recursos)⁸². Las fusiones y adquisiciones implican concentrar poder y dinero mediante el fortalecimiento de los monopolios. Cuanto menor es la competencia, el abuso de las multinacionales es mucho mayor (Tamayo, 2000, págs. 2-3). Pese a las legislaciones antimonopolio, una sola empresa transnacional puede destruir la competencia, fijando precios a la baja para terminar con ella o disminuyendo la producción para subir los precios. A pesar de que colaborar o eliminar a los competidores, para fijar precios, es un delito en la mayoría de los países, ésta es una tendencia peligrosísima que se va consolidando y que, además, suele ir acompañada de reestructuraciones, que evitan duplicar funciones mediante subcontrataciones (Verger, 2003 pág. 17 y Van den Eynde, 2003, págs. 3-4).

⁸² Las tres vías de concentración e integración económica son: Integración horizontal (dos empresas similares y del mismo sector), integración vertical (empresas que se dedican a diferentes etapas de producción) e integración diversificada (se asocian empresas que trabajan en campos sin demasiada relación).

Para un análisis teórico reciente, véase García-Estévez (2006).

En 2006 el volumen de las operaciones alcanzó los 3,1 billones de dólares y, con él, se ha superado el anterior récord, alcanzado en el año 2000 (Robinson, 2006). En esta ocasión, los instigadores de las adquisiciones son los fondos de capital riesgo. En el primer semestre de 2007 se han anunciado fusiones por valor de casi 1,5 billones de euros, un 60% más que en el mismo periodo del 2006 (Estefanía, 2007b, pág. 13).

Las 20 mayores fusiones del año Operaciones en curso completadas desde 1/1/2006				
Fecha	Empresa Adquirida	Empresa Compradora	Valor Total Anunciado (1)(millones de euros)	Estado
5/3/06	Bellsouth	AT&T	69.113,45	En curso
21/2/06	Endesa	E.ON	55.938,32	En curso
27/02/06	Suez	Gaz de France	47.039,50	En curso
5/9/05	Endesa	Gas Natural	39.821,82	En curso
27/1/06	Arcolor	Mittal Steel	31.620,87	En curso
12/12/05	Burlington Resources	Conocophillips	30.139,62	En curso
30/12/05	MBNA	Bank of America	29.242,53	Completada
7/11/05	American Telecom	Americamovil	27.091,42	Completada
26/8/06	Sanpaolo IMI	Banca Intensa	27.086,43	En curso
20/11/06	Equity Office Properties	Blackstone Group	25.353,23	En curso
24/7/06	HCA	Varios Compradores	25.487,66	En curso
14/6/05	Viacom	Accionistas	26.316,70	Completada
31/10/05	02	Telefónica	25.968,76	Completada
23/4/06	Autotrade	Abertis Infraestructuras	24.236,80	Completada
29/5/06	Kinder Morgan	Knight Holdco	21.527,52	En curso
20/3/06	Prudential	Aviva	22.564,96	En curso
17/03/06	BAA	Ferrovial y otros	22.255,83	En curso
16/11/06	Clear Channel Communications	Varios Compradores	20.867,32	Completada
20/12/04	Public Service Enterprise	Exclon	19.395,70	Cancelada
2/10/06	Harrah's Entertainment	Multiple Acquirers	19.957,15	En curso

1. Precio ofertado + deuda asumida

Fuente: Bloomberg.

EL PAÍS

Cuadro 10. Fuente: *El País*

La globalización económica ha provocado que los monopolios también se globalicen y que las prácticas anticompetencia se hayan convertido en un fenómeno muy difícil de detectar y regular. Es más, la OMC tiene una regulación específica sobre medidas anti*dumping*, que no extiende a las medidas anticompetencia. Las consecuencias son graves, ya que los países desarrollados favorecen sus propios monopolios⁸³, aunque los beneficios sean globales y los mecanismos jurídicos de control se encuentren fragmentados a escala nacional. Una vez más la ciudadanía de los Estados periféricos, fundamentalmente, se ve afectada por las estrategias monopolistas (Stiglitz, 2006b, pág. 23).

Los ejemplos son múltiples y el Premio Nóbel de Economía Joseph Stiglitz ha recogido numerosos casos, perfectamente documentados, sobre Microsoft, Archer Daniels Midland y General Electric, entre otras (Stiglitz, 2006b, capítulo VII)⁸⁴.

La propuesta de la Comisión Europea sobre la estrategia energética presentada en enero de 2007 incide, entre otras cuestiones, en la reducción de los monopolios. La separación forzosa entre generación energética y distribución de la misma tiene como objetivo frenar las situaciones oligopólicas. Francia y Alemania se han negado, ya que sus empresas dominan el mercado energético europeo (Estefanía, 2007a). La fusión en septiembre de 2007 de la multinacional francesa GDZ con la franco-belga Suez es un ejemplo.

La generalización de los monopolios requiere una ley de competencia global y un organismo internacional que lo aplique a escala internacional, ya que cuánto más concentración de poder económico más poder político, y –por tanto– más control de las estructuras democráticas e instituciones gubernamentales en los ámbitos nacionales e internacionales.

⁸³ La existencia de monopolios es un fenómeno tan extendido que la Comisión Europea presentó el 10 de enero de 2007 su estrategia energética que consistía, entre otras propuestas, en la reducción de monopolios. La reacción de los gobiernos de Alemania y Francia fue contundente en contra de la eliminación de monopolios, ya que sus empresas dominan el mercado energético europeo, véase Estefanía (2007a).

⁸⁴ Tema también tratado por Joaquín Estefanía (2006a, págs. 112-132).

III.2.III. Prácticas irregulares y privatizaciones

La corrupción y los sobornos son una seña de identidad de determinadas multinacionales que, lejos de disminuir, se encuentran en crecimiento⁸⁵. La corrupción, desde una perspectiva jurídica, responde a toda acción realizada por sujetos públicos o privados que incumplan la legislación vigente en beneficio personal o para un grupo o empresa (Villoria, 2006, pág. 141). En cualquier caso hay multitud de prácticas situadas en los límites jurídicos que no son éticas. Estas prácticas expresan dos realidades: la colisión entre los intereses generales y particulares –por un lado–, y la fortaleza política y económica que permite a las empresas transnacionales actuar con total impunidad e imponer sus políticas a gobiernos –sobre todo– de la periferia (Someshwar 2000, págs. 1-4). Es una práctica social oculta y –por lo tanto– difícil de medir cuantitativa y cualitativamente. Los procesos de desregulación y el poco control jurídico internacional y nacional han dado lugar a que en diciembre de 1997, 22 ministros de economía de la OCDE firmaran un acuerdo para reprimir la corrupción⁸⁶. Sus dimensiones cuantitativas y cualitativas han convertido a las prácticas irregulares en un problema de amplia envergadura. El informe del Índice de Corrupción de 2006 sigue confirmando los contornos del conflicto (Transparencia internacional, 2006). Las prácticas corruptas más habituales son las presiones diplomáticas o políticas, las presiones económicas, los condicionamientos de las ayudas, los sobornos a funcionarios, las becas como contrapartidas, medidas comerciales, estipulaciones de precios... El grupo de trabajo de la OCDE sobre el soborno en las transacciones económicas internacionales. ha tasado su cuantía en 150.000 millones de dólares al año en el mundo. Transparencia Internacional tasa en 400.000 millones de dólares al año la cuantía de sobornos en los procesos de contratación. Este conflicto se encuentra unido a la pobreza, ya que afecta sobre todo a las mayorías sociales de los países pobres y –a su vez– los sobornos son un mecanismo de creci-

⁸⁵ En la actualidad, más del 60% del comercio internacional se realiza entre las filiales de las multinacionales, canalizándose a través de paraísos fiscales (Cid Gómez, 2007). Un ex miembro de la presidencia de Siemens conocía que desde 2004 existía en la firma alemana una enorme red de sobornos en todo el mundo. El fiscal del caso se ha encontrado pagos dudosos de los últimos seis años por importe de 420 millones de euros (*El País*, 14 de diciembre de 2006). La petrolera franco-belga Total se encuentra con varios sumarios abiertos por la justicia francesa relacionados con comisiones ocultas y blanqueo de dinero relacionadas con yacimientos en Irán, corrupción de funcionarios públicos en Camerún, naufragio de un petrolero en mal estado y explosión de una fábrica cerca de Toulouse (*El País*, 22 de marzo de 2007).

⁸⁶ El marco legal ha sido activado por la OCDE que ha impulsado el Convenio contra el soborno de funcionarios extranjeros en las transacciones comerciales internacionales en 1999; la ONU con la Convención de Naciones Unidas contra la corrupción de 2003 que entró en vigor en 2005 y el Global Compact de 2004. Normas articuladas desde los principios jurídicos internacionales alejados del poder normativo del Derecho Comercial Global.

miento de la deuda externa⁸⁷. La corrupción genera la consolidación de monopolios de hecho, puede dar lugar al encadenamiento de otros actos ilícitos, se extiende –tanto en sentido vertical como horizontal– a lo largo de las estructuras del Estado, puede provocar daños irreparables en la sociedad, incluida la pérdida de vidas humanas, al violar las normas de calidad de los bienes o reducir los límites de seguridad; incluso la fabricación y comercialización de productos tóxicos en países pobres suele estar acompañada de prácticas corruptas (Malem, 2002, págs. 173-209). Las privatizaciones de América Latina en la década pasada estuvieron rodeadas de numerosos casos de corrupción, así el gobierno de Violeta Chamorro de Nicaragua en 1990-1994, vendió 341 de las 351 empresas estatales por debajo del 75% de su precio de mercado (Verger, 2003, pág. 45). La patronal francesa dispone de un fondo secreto valorado en 160 millones de euros, destinado a apoyar a los empresarios en huelga, pero que ha terminado financiando a determinados sindicatos y sindicalistas.

Las prácticas irregulares se extienden a la evasión fiscal⁸⁸, a los paraísos fiscales⁸⁹, el blanqueo de dinero⁹⁰ y los sistemas judiciales (Transparencia Internacional, 2007). Los precios de transferencia y el maquillaje de resultados forman parte del círculo de impunidad en que importantes transnacionales desarrollan su actividad⁹¹ (Lamrani, 2004, págs. 1-65; *Le Monde Diplomatique*, 2000; Zamora Sánchez, 2002; CIOSSL, 2006a). Según datos oficiales de la Sociedad de Inversiones Exteriores dependiente

⁸⁷ Numerosas investigaciones han demostrado empíricamente que la corrupción impide o dificulta el desarrollo (Villoria, 2006, pág. 147).

⁸⁸ La organización profesional de Inspectores de Hacienda del Estado Español aprobó en noviembre de 2007 un documento que afirma que “las características de opacidad y anonimato de los paraísos fiscales los convierten en territorios que se utilizan para ocultar todo tipo de rentas, incluidas las provenientes de actividades delictivas, como terrorismo, tráfico de armas y drogas (Red por la Justicia Fiscal, 2007).

⁸⁹ El informe elaborado por la organización *Somo* aborda los distintos efectos de los paraísos fiscales (2007). Christian Chavagreaux (2007) entiende “que los ecos de los paraísos fiscales en la mundialización son mucho mayores que el fraude fiscal y el blanqueo de dinero”.

⁹⁰ Según Naím (2008) “el sistema mundial contra el blanqueo de dinero que resultó de la reacción al 11-S es excesivamente oneroso y complicado. Quienes tienen incentivos y recursos para esconder fondos aún cuentan con infinitas posibilidades para hacerlo”.

⁹¹ Un caso tipo lo simboliza la multinacional Enron. “Enron era el querido sin par de todos aquellos que creían que los mercados libres eran el *summum* de la existencia. Su naufragio es una buena ocasión de sentarse y poner el punto sobre el Estado desregulado y privatizado en el que nos hemos precipitado despiadadamente durante el último decenio. Esto es lo que parece: el consejo de administración poniendo pies en polvorosa con centenares de miles de dólares mientras los empleados pierden su trabajo, los inversores pierden millones y los clientes deben sufrir nuevas averías corrientes. Realización de beneficios excesivos, políticos corruptos. Las burbujas financieras que estallan a fin de cuentas. Los trabajadores echados a la calle. Esto es lo que hace el mercado si se libra de sí mismo”. Véase Lamrani 2004, pág. 45.

del Ministerio de Industria, las empresas españolas han sacado legalmente en los últimos diez años 6.000 millones de euros a través de paraísos fiscales.

En muchos de los países desarrollados los sobornos toman otra forma. La financiación de los partidos políticos por parte del capital privado es un arma de chantaje que está tomando dimensiones espectaculares (Vidal-Beneyto, 2006; Stiglitz, 2006b; Argullol, 2006)⁹².

Los mercados ilícitos también están globalizados. Los mercados ilegales de armas, de drogas, de arte, de patentes, de marcas, de seres humanos, están internacionalizándose casi al mismo nivel que las actividades legales. El poder de sus organizaciones se ha infiltrado en muchas instituciones y cargos públicos de la Administraciones nacionales e internacionales (Naim, 2007).

Existen, por último, prácticas legales que, sin embargo, se ocultan por sus características y valoración social, ya que carecen de la mínima transparencia, desplazándose a espacios sin legitimidad social. La participación de La Caixa, con un contrato millonario, en el control del Trade Bank of Irak, que la autoridad provisional de Irak decidió privatizar tras el petróleo⁹³, no fue divulgada pese al éxito empresarial que suponía, tomándose –por otra parte– la decisión a espaldas del Consejo de Administración. Únicamente con la noticia filtrada, fueron los representantes del Departamento de Comunicación quienes dieron explicaciones muy dudosas a los medios, pretendiendo ubicar la participación de la entidad financiera en el marco de una actuación solidaria dentro de la reconstrucción. El inicio de una campaña de boicot hizo desistir de la operación ya que resultaba muy difícil compaginar su práctica filantrópica con el aprovechamiento de la invasión ilegítima de Irak –mucho más– cuando el gobierno socialista sacó a las tropas españolas (ODG, 2004a, págs. 1-5). El FMI y el Banco Mundial tampoco son ajenos a los procesos de corrupción generados en las denominadas *reformas democráticas* de –entre otros países– Rusia encabezada por Yeltsin, el Chile de Pinochet o la Argentina de Menem, sin olvidar a los subcontratistas de Occidente en la Irak ocupada por EEUU (Klein, 2007b).

⁹² La calidad de la democracia también queda afectada. Así, “La democracia americana es cada vez más un fraude. El dinero compra los votos, la influencia y los puestos. La gigantesca necesidad de los políticos americanos (que dependen en gran medida) de las donaciones del mundo de los negocios para ganar sus campañas electorales, contamina ahora el discurso de la vida pública del país, con el *business* que redacta la política pública y que corrompe todo lo que toca. Y las consecuencias, en términos de ideas y de prácticas de los negocios, se extiende hasta Gran Bretaña”. Hutton (*The Observer*, 13 de enero 2002).

⁹³ CPA/ORD/17 July 2003/20 (*Coalition Provisional Authority Order Number 20. Trade Bank of Iraq*). Firmado por L. Paul Bremer, como Administrador.

La privatización de empresas públicas ha sido la fórmula empleada por muchas empresas para transnacionalizarse: permite la acumulación de poder en pocas manos y, en el marco de los países del Sur, ha venido impuesta –con la colaboración de sus gobiernos– por las políticas del FMI y el Banco Mundial. Ha sido una medida de chantaje para la obtención de los préstamos del Banco Mundial y mecanismo de homologación de los gobiernos periféricos. La OMC participa plenamente de políticas privatizadoras a través de –por ejemplo– el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS). Por otra parte, los procesos de privatización han ido acompañados de poca transparencia, excesiva rapidez, falta de debates públicos y han estado rodeados de numerosos casos de corrupción. En este caso la privatización de los beneficios viene acompañada de la socialización de las pérdidas a cargo del Estado.

En América Latina, son numerosos los estudios que han abordado un fenómeno de esta entidad (García Morales, 1998, págs. 1-20). Los servicios públicos, las fuentes de energía, transportes y comunicaciones, han sido objeto de privatización; sectores todos ellos muy vinculados a las identidades nacionales latinoamericanas. Las empresas españolas han participado directamente en la puja por las empresas privatizadas (Parera, 2005, págs.16-23). Más allá de los beneficios o perjuicios sobre los países latinoamericanos, lo que resulta evidente es la falta de transparencia que guió el proceso de privatización, la corrupción y el gran poder que las multinacionales españolas adquirieron, por poco coste, en el continente americano (Villoria, 2006, págs. 137-157). La inversión extranjera no ha servido para fortalecer los tejidos sociales y económicos ni el bienestar de la ciudadanía, los índices de desarrollo social de los países de América Latina son un indicador decisivo al respecto. Uno de los efectos más destacados ha sido la privatización de los sistemas públicos de protección social y su gestión en manos de las aseguradoras privadas (De la Fuente Lavín, 2006). En cualquier caso, para lo que sí han servido, es para fortalecer a las empresas transnacionales (Gamarrá Vilchez, 2000, Grupo de vigilancia PLADES, 2005 y Congreso de la República de Perú, 2002). Un ejemplo muy significativo fue la privatización de Aerolíneas Argentinas ya que reprodujo todas las fases tipo de los procedimientos generalizados de privatización⁹⁴.

⁹⁴ En la Argentina de Menem los procesos de privatización se desarrollaron en cuatro operaciones: el saneamiento previo, las empresas privatizadas lo fueron libres de pasivos siendo el Estado el que asumió las deudas con organismos multilaterales o deuda externa; la adquisición de empresas con sus propios fondos, las compras se financiaban con créditos exteriores que generaban intereses que se sumaban a los beneficios que se exportaban a las empresas matrices; el beneficio fiscal posterior, la legislación consideró a los intereses generados por los préstamos como deducibles del impuesto atribuido a las ganancias y la renegociación permanente de las cláusulas de los contratos que obligan a invertir en servicios sociales y cuyo incumplimiento lejos de provocar la rescisión provoca la negociación sin indemnización alguna. Véase, Ramos (2001, págs. 2-3).

III.2.IV. Las empresas transnacionales y los lobbies de poder⁹⁵

Los múltiples recursos económicos que las empresas transnacionales dedican a influir en las decisiones políticas son un factor esencial de su poder⁹⁶. El acceso a funcionarios y cargos políticos de organismos nacionales e internacionales es el mecanismo en que formalizan su trabajo de *lobby*. Trabajo que –por otra parte– se ve favorecido por el consenso general de las elites políticas y económicas sobre la economía globalizada y el papel central en la misma de las multinacionales. Su nula representatividad política no les impide, en muchas ocasiones, actuar como verdaderas legisladoras (Balanyá, 2002, pág. 257). La construcción de redes de *lobbying* es cada vez más sofisticada y tiene como objetivo central defender sus intereses económicos. Esto intereses suelen confrontar con los colectivos, tal y como analizaremos posteriormente (Observatorio de Corporaciones Transnacionales, 2003, págs. 1-8).

Las instituciones internacionales se ven asediadas cada vez con más fuerza por grupos empresariales y por estructuras de presión perfectamente estabilizadas, entre las que se pueden citar a foros internacionales como el Grupo Bilderberg, la Comisión Trilateral, el Foro Económico Mundial, el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD) y la Cámara Internacional de Comercio.

El Grupo Bilderberg es uno de los colectivos de presión más antiguos y entre sus objetivos está “...la finalidad de fomentar un diálogo abierto y confidencial, hablar sobre las diferencias y, al mismo tiempo, favorecer la formación de un tejido cada vez más denso de vínculos económicos políticos, militares y culturales entre los países atlánticos” (Gill, 1990. pág. 127). El secretismo, los temas tratados, la lista de participantes... son indicios suficientes para pensar que los temas

⁹⁵ Un análisis en profundidad en Balanyá (2002).

⁹⁶ La sociedad de fondos de alto riesgo Centaurus Capital es uno de los *hedge funds* más importantes del mundo. Estos fondos son sociedades especializadas en inversiones especulativas o de alto riesgo, que compran y venden activos financieros o participaciones empresariales con el objeto de obtener el mayor beneficio posible en el mercado en el menor plazo de tiempo (en los últimos diez años han multiplicado por ocho su tamaño). En 2006 estas sociedades movieron 1,3 billones de euros, más que la riqueza que se genera en toda España anualmente. Una de sus formas de actuar es por medio de un fuerte grupo de presión ya que necesitan disponer de información privilegiada sobre fusiones, OPA, crisis financieras o accionariales... De ahí la incorporación de José María Aznar a su consejo de Administración. Otras compañías incorporaron al ex primer ministro británico John Major, a la ex secretaria de EEUU Madeleine Albright, al candidato demócrata a la presidencia John Edwards, a los ex secretarios del Tesoro de EEUU John Snow y Lawrence Summers y al responsable del Tesoro Británico Keneth Clarke, entre otros (*El País*, 10 de junio de 2007).

transcendentes que afectan a las mayorías de la ciudadanía se establecen fuera de las instituciones democráticas (Balanyá, 2002, págs. 213-214). La Comisión Trilateral reúne a las fuerzas económicas que determinan la política nacional e internacional adoptada por sus socios. Es un verdadero poder fáctico duro, en palabras del economista Joaquín Estefanía (2006a, pág. 31). “Los intereses económicos representados son –sobre todo– los de los capitales de movilidad internacional y el tipo de líderes empresariales miembros es fácilmente definible, y comprende directores o jefes de delegación de gigantescos bancos multinacionales, así como de agroindustrias y sociedades comerciales” (Gill, 1990, pág. 157).

El Foro Económico Mundial tiene un papel fundamental en la globalización económica y la liberalización de los servicios financieros. En palabras del miembro de la Comisión Trilateral, Huntington (1999). “Los que se reúnen en Davos controlan prácticamente todas las instituciones internacionales, muchos de los gobiernos del mundo y la mayoría de las posibilidades económicas y militares del planeta” (Bergsten, 2000). Por último, el WBCSD, es una coalición empresarial global, que ha promocionado la liberalización del mercado global y la autorregulación, como clave del desarrollo sostenible, frente a la intervención normativa, y la Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial mundial que tiene a escala global un papel central como grupo de presión (Balanyá, 2002, págs. 209-210)⁹⁷.

Por otra parte, la participación de empresas multinacionales en las Cumbres de la OMC y en el ámbito de la Unión Europea es un hecho reconocido (Jennar, 2006, págs. 19-20). Así, en éste último espacio político, el *lobby* empresarial europeo está formado por más de mil grupos de presión, cientos de empresas de relaciones públicas, despachos de abogados, docenas de laboratorios financieros y numerosas empresas que cuentan con su propio departamento de asuntos europeos (Corporate Europe Observatory, 2005). La facturación anual del *lobby* europeo alcanza cifras de entre 750 y 1.000 millones de euros (Balanyá, 2006, pág. 1). El número de *lobbistas* empresariales que operaban en Washington en 1997, según el Centre for Responsive Politics, era de 11.500, es decir, 21 *lobbistas* por congresista norteamericano⁹⁸.

⁹⁷ Bernard Lcherbonier (2006) sostiene que en 1996 sólo el 3% de las 507 propuestas legislativas de la Comisión Europea correspondían a iniciativas propias.

⁹⁸ Consultar, www.opensecrets.org/lobby98/summary.htm. Las dimensiones de este fenómeno son de tal envergadura que en la constitución del Nuevo Congreso de EEUU, la mayoría demócrata ha incorporado en sus propuestas la regulación, mediante ley, de los *lobbies* en la nueva legislatura (*El País*, 4 de enero de 2007).

Algunos de los grupos más fuertes de *lobby* en Europa son: la Mesa Redonda europea de Industriales, ERT, formada por los presidentes de las 47 empresas multinacionales europeas. Su facturación equivale al 60% de la producción industrial europea. No sólo ejerce poder por la propia existencia de la organización, ya que inciden directamente sobre los políticos europeos e influyen directamente a través del Grupo Asesor sobre Competitividad, que es un organismo de consulta de la Unión Europea; la Unión de Confederaciones de Industriales y Empleadores de Europa (UNICE), es la voz oficial de los industriales europeos; el Comité para la UE de la Cámara Americana de Comercio, que representa a las multinacionales de EEUU en Bruselas; el Consejo de los Estados Unidos para el Comercio, grupo de presión en pro del libre mercado; el Centro de Estudios Políticos Europeos, fundado por la industria norteamericana y que actúa como instituto de investigación independiente; y el Diálogo Transatlántico de Comercio, que es la alianza entre empresas privadas y Estado, y tiene un poder muy importante de influencia en la Unión Europea (Observatorio de Corporaciones Transnacionales, 2003, págs. 1-8). La Comisión Europea ha creado un registro público de *lobbies*. Se estiman en 1.500 los *lobbies* presentes en Bruselas, que representan a unos 2.600 grupos de interés con un volumen de negocio anual de entre 60 y 90 millones de euros. En el registro, deberán indicar para quién trabajan, qué objetivo persiguen, quién y con cuánto se les financia. Como contrapartida recibirán el reconocimiento de su actividad. La gran debilidad reside en el carácter voluntario y la falta de regulación jurídica, ya que, incluso la elaboración de un código de conducta ha quedado pospuesto *sine die*⁹⁹. No obstante, el Parlamento Europeo debe debatir un informe sobre el marco de actuación de los *lobbies* en las instituciones comunitarias.

El centenar de *lobbies* españoles acreditados en el Parlamento Europeo es una muestra de la –cada vez mayor– presencia de multinacionales españolas en Bruselas. La CEOE destaca en sus informes que la entrada de los grupos de presión se realiza en el Consejo de la Unión (Sanz Paratcha, 2006)¹⁰⁰.

⁹⁹ *El País*, 22 de marzo de 2007.

¹⁰⁰ Un caso concreto acaecido en España ilustra el poder empresarial. El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo sometió a informe de la Asociación de Fabricantes de Armamento y Material de Defensa (Afarmade), que agrupa a las principales industrias militares españolas, el anteproyecto de Ley sobre el Control del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso, aprobado el pasado 29 de diciembre por el consejo de Ministros. El texto no fue entregado a las ONG Intermón/Oxfam, Amnistía Internacional y Greenpeace, que desde hace diez años exigen transparencia en el comercio de armas (*El País*, 3 de enero de 2007).

Un ejemplo puede ilustrar tanto el poder de influencia de las transnacionales como la defensa de sus intereses por encima de los derechos laborales de las personas trabajadoras y trabajadoras. Las transnacionales de Estados Unidos se opusieron, al igual que la Cámara de Comercio Europea en Pekín, a la nueva Ley de Contratación Laboral de empleo, que está preparando el gobierno chino. Transnacionales como Wal-Mart¹⁰¹, Google, UPS, Microsoft, Nike, AT&T e Intel, por medio de organizaciones empresariales de las que forman parte, como la Cámara de Comercio en Shangai y el Consejo Empresarial EEUU-China, están presionando contra la nueva legislación. El borrador de la nueva ley pretende regular estándares mínimos, como: contratos laborales, indemnizaciones por despido, negociación colectiva, reducción del tiempo de trabajo y aumento de salarios. Las empresas están amenazando al gobierno chino con abandonar las inversiones en el país (Global Labor Strategies, 2006, págs. 1-12).

Más allá de las actividades políticas de las multinacionales y del ejercicio de su presión política¹⁰², lo que parece evidente es que la ciudadanía debe conocer cuál es el alcance de su influencia, y –por tanto– la necesidad de que rindan cuentas del poder real que desarrollan. La transparencia, los métodos de presión, el registro de los *lobbies* los informes anuales sobre sus actividades... son medidas que deben acompañar a instituciones tan poderosas, ya que carecen de legitimidad democrática para imponer sus intereses corporativos. Un estudio del Observatorio de las Transnacionales ha puesto de manifiesto cómo muchas empresas se niegan a revelar cualquier información acerca de sus actividades políticas. Así, entre otras, Shell y Unilever se negaron a facilitar información, Bayer, Bosch y Hoechst admitieron su participación en grupos de *lobby* pero no dieron más datos, Nestlé, Siemens, Petrofina y otras firmas negaron su participación en actividades políticas. Las conclusiones del estudio fueron muy claras: se niegan a aceptar voluntariamente el más mínimo nivel de transparencia (Balanyá 2002, pág. 260).

¹⁰¹ Las prácticas de la multinacional norteamericana ha sido tratada por James Hollander (2006). En esta dirección la organización internacional Human Rights Watch (2007) ha hecho público un informe muy extenso y detallado sobre la negación sistemática de los derechos laborales de los trabajadores y trabajadoras por parte de la multinacional Wal-Mart. La presión más fuerte se ejerce contra la libertad de sindicación.

¹⁰² Las empresas petroleras y energéticas y automovilísticas son unas de las mayores inversoras del partido Republicano y Demócrata. La industria automovilística y de comerciantes de coches fueron grandes inversoras de la campaña electoral del presidente Bush. Los comerciantes contribuyeron con 2, 3 millones de dólares a la campaña presidencial y los fabricantes con 650.00 dólares. El no respaldar los acuerdos de Kyoto no es ajena a los datos expuestos.

III.3. Relaciones Estado español-empresas transnacionales en América Latina. El caso de Bolivia

La relación entre grandes grupos económicos y países occidentales, dio lugar, a finales de los sesenta, a estrategias financieras, productivas y comerciales a escala global (Editorial, AA.VV., 2002). Estrategias que las multinacionales vinculaban a los Estados y que desde la perspectiva jurídica eran mucho más explícitas; su sede social estaba sujeta a las leyes del país en que estaba registrada y sus filiales y subsidiarias, al lugar en que estaban instaladas. Más allá de la *picaresca* a que puede dar lugar el registro de la empresa, en función de sustraerse a normativas más rigurosas, el carácter nacional de la misma es una certeza, al menos, jurídica (Uzunidis, 2002, págs. 238-239).

El gobierno español preparó las condiciones de las empresas matrices para que sus inversiones transcurrieran con plenas garantías económicas y jurídicas. En los años ochenta se inició el establecimiento, en el ámbito de la integración en Unión Europea, del marco legal especialmente creado por el despegue de capitales multinacionales españoles: se redujeron los requisitos legales para los flujos salientes de capital, se privatizaron empresas públicas, se las apoyó con dinero público, se firmaron tratados bilaterales y multilaterales para protegerlas de cualquier riesgo (Busto, 2005 y Rianza e ISCOD, 2002)¹⁰³.

En este sentido, destaca la evolución de la empresa Telefónica, que se encontraba en el año 2006 en el puesto 114 de las 500 multinacionales más importantes del mundo¹⁰⁴. Son destacables las características y modificaciones de su estructura, de empresa única a empresa en red; la privatización y modificación de su marco normativo; la conversión del fondo interno de pensiones en un plan de pensiones externo; la flexibilidad, individualización y externalización de las relaciones laborales; la ruptura del marco de negociación colectiva; las pérdidas de derechos laborales: jornada, formación, diferencias salariales para un mismo trabajo, y la modificación de los grupos laborales (Díaz, 2004 y AA.VV., 2001b). En definitiva, el despegue del capital español hacia América Latina requirió ajustes internos de los que Telefónica es un verdadero modelo de adaptación neoliberal. Adaptación que exportó a América Latina. Telefónica Perú antes de ser adquirida por Telefónica España tenía 12.094 trabajadores, en la actualidad son en torno a 3.823 y otros 1.500 en condiciones de pre-

¹⁰³ Una visión muy positiva de las empresas transnacionales españolas en América Latina la tenemos en Villa (2000) y Calderón (2000).

¹⁰⁴ *Gara*, febrero de 2006, pág. 22.

riedad (Hernández Zubizarreta, 2006b). Destaca también la adhesión incondicional de Telefónica a la Responsabilidad Social Corporativa e incluso a los Acuerdos Marco Globales, a pesar de las múltiples denuncias de las que ha sido objeto en el continente americano (Parera, 2002 y Walter, 2003).

La expansión de las empresas transnacionales españolas hacia América Latina ha sido el resultado de una estructura de internacionalización apoyada desde el aparato estatal (Kulfas, 2002, págs. 129-140). Casi el 50% de las inversiones realizadas por la Unión Europea entre 1993 y 2001 fueron de capital español, concentradas en el sector servicios, fundamentalmente en telecomunicaciones, energía y banca¹⁰⁵. En este periodo las inversiones brutas fueron de 77.037 millones de euros. A partir de la crisis de Argentina se redujeron a 48.000 millones. No obstante, Latinoamérica sigue contribuyendo más que ninguna otra área a los resultados operativos. En 2006, el 24% de los resultados de las empresas Ibex proveían de la región, con especial incidencia en las grandes (55% el BBVA, el 45% Repsol, el 37% el Santander, el 33% Telefónica).

En el sector financiero, los capitales europeos en América Latina ocupan ocho de las diez primeras plazas entre los bancos privados extranjeros, donde predominan el BBVA y BSCH. Ambos controlaban, en 2002, el 22% de los depósitos de la región y el 40% de los fondos de pensiones (Chislet, 2004). Los beneficios del BBVA en 2005 han supuesto un 30,2% más respecto al 2004 y en 2006 un 24,4% más que el año anterior (en 2007 obtuvo unos beneficios de 6.126 millones de euros, un 29,4% más que en 2006)¹⁰⁶. Las ganancias exorbitantes que han obtenido, no se han visto reflejadas en las poblaciones latinoamericanas, ya que no han contribuido a aumentar las posibilidades de crédito o la estabilidad en los sistemas monetarios locales. Los trabajadores y trabajadoras del sector, que al inicio de los ochenta poseían de los mejores niveles salariales, han visto caer su poder adquisitivo, a la vez que,

¹⁰⁵ Los ingresos latinoamericanos de BBVA, SCH, Telefónica, Repsol, Endesa y Arcelor equivalen al 5,2% del PIB español. El informe de inversiones extranjeras en América Latina y Caribe de 2005 de la CEPAL establece en 61.600 millones de dólares la inversión directa. EEUU es el primer inversor con casi el 40%. España ha pasado a ocupar el tercer lugar y los flujos han descendido considerablemente, no obstante, siguen siendo cifras muy importantes (16% de la inversión española en el exterior) (*El País*, 13 de marzo de 2006).

¹⁰⁶ La filial mexicana del BBVA proporciona casi el 40% de los beneficios estables hasta el mes de junio del 2006 (*El País*, 21 de octubre de 2006).

fruto de la compra de bancos locales por capital español, los despidos y liquidaciones han sido condiciones previas de las transacciones¹⁰⁷.

En 2007 las compañías del Ibex-35 han obtenido beneficios en torno a 49.246 millones de euros, el 14,88% más que los 42.865, 64 millones que obtuvieron en 2006. Por otra parte, durante 15 años consecutivos las compañías mencionadas han conseguido importantes beneficios, mientras en el mismo plazo los salarios reales de los trabajadores y trabajadoras no crecieron por encima del 1,5%, a juicio de la OCDE.

La otra cara de la moneda se refleja en las consecuencias que la actividad de las mencionadas empresas ha ocasionado sobre las mayorías sociales de los países receptores¹⁰⁸. Violaciones de derechos humanos, prácticas de corrupción, retrocesos gravísimos en las condiciones de los trabajadores y trabajadoras, pérdidas de derechos básicos de la población, impactos medioambientales y usurpación de recursos económicos vinculados a la soberanía nacional. Un dato: la inversión extranjera en Colombia era, en 1991, de 400 millones de dólares, mientras que, en 2005, era de 5.000 millones. Analizados los datos, se comprueba que el PIB se mantiene en sus niveles históricos, la tasa de paro crece debido a los despidos masivos efectuados por las empresas transnacionales tras las privatizaciones de las empresas públicas y el índice de pobreza por el ingreso también crece. Es decir, la extracción de capitales por parte de las transnacionales hunde el país y sus índices sociales y económicos se deterioran cada vez más (Burbano, 2005). En el continente latinoamericano el crecimiento económico de los últimos años ha venido acompañado de una injusta distribución de la riqueza.

El informe del Observatorio DESC (ODG, 2004, págs. 28-30) analiza exhaustivamente los mecanismos directos e indirectos de intervención del Estado Español en los países de la periferia y ratifica la amplia cobertura que el gobierno otorga a sus transnacionales. De acuerdo con Ortega Cerdá (2007, págs. 27-42) los mecanismos y estructuras creadas para desarrollar la política exterior

¹⁰⁷ Los beneficios expuestos contrastan con el informe del Director General de la OIT, "sobre una crisis de empleo sin precedentes" de 25 de enero de 2006, que recoge la realidad de la crisis mundial de empleo: la mitad de todas las personas trabajadoras del mundo (1,4 millones) viven con menos de dos dólares al día, sin prestaciones sociales de ningún tipo, el desempleo está en sus máximos niveles y continúa creciendo; el reciente crecimiento económico mundial no es suficiente para frenarlo. Resulta evidente que la normativa internacional laboral debe incidir de manera imperativa y coercitiva en mecanismos jurídicos de redistribución y responsabilidad legal de los gobiernos y empresas transnacionales (OIT, Informe del Director General, 2006a).

¹⁰⁸ Tema que será tratado en páginas posteriores. No obstante consultar el Observatorio de las Multinacionales de América Latina (OMAL) www.omal.info.

española se articulan por medio de la promoción comercial (el ICEX mediante ayudas directas, formación, información y actividades de promoción), la diplomacia comercial, los instrumentos financieros (mediante el apoyo a la exportación y apoyo a la inversión exterior), los instrumentos de política de cooperación (Fondos FAD y Fondos de Estudios de Viabilidad), el apoyo directo logístico y la expansión exterior. La promoción de la inversión exterior pasa por el Ministerio de Economía, el Instituto de Crédito Oficial, la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación (CESCE) y la Compañía de Financiación del Desarrollo. La lógica del funcionamiento de –por ejemplo– el CESCE es que el Estado ofrece la posibilidad de realizar seguros a su cuenta para promocionar que las empresas inviertan en el exterior. El Estado destina una gran cantidad de recursos públicos para apoyar la internacionalización privada de la economía española. La relación entre inversiones empresariales y la Administración es directa. De ahí que el impacto de las inversiones privadas españolas en los países receptores (puede ocurrir que las externalidades negativas de tipo ambiental, laboral, social... superen a las aportaciones económicas) no pueda desligarse de la responsabilidad del Estado.

De manera indirecta destaca el interés de los distintos gobiernos españoles por impulsar procesos de privatización en países empobrecidos mediante instituciones multilaterales y sus llamadas *condicionalidades cruzadas*. Tanto el FMI, como el Banco Mundial, la OMC y los bancos de desarrollo regionales con capital español (BID, BCIE, BAFD), han impulsado fuertes planes de ajuste estructural en dichos Estados, en nombre del buen gobierno.

Las relaciones directas e indirectas del gobierno español con las empresas transnacionales le obligan, teniendo en cuenta el contenido del Derecho Internacional de los Derechos Humanos a que “en el exterior sus medidas políticas y económicas no violen los derechos humanos y a garantizar que otros actores españoles, por ejemplo las empresas no contribuyan a la violación de derechos humanos en otros países” (Ortega Cerdá, 2007, pág. 82). Los organismos públicos de apoyo a las inversiones directas deben asegurar mecanismos de control por medio de evaluaciones de impactos sociales, medioambientales, procesos de consultas con las comunidades afectadas, consultas públicas, sistemas de transparencia... en definitiva, establecer fórmulas que incorporen a las inversiones privadas la filosofía de los derechos humanos. La Responsabilidad Social Corporativa no es, en ningún caso, la expresión normativa necesaria.

Por otra parte, son evidentes las vinculaciones de las empresas transnacionales con los sucesivos gobiernos españoles, que se pone de manifiesto en la conformación de los consejos de administración de las mismas, en la composición de los *séquitos* en

viajes oficiales y comerciales, así como en el contenido de las entrevistas y acuerdos bilaterales con gobernantes latinoamericanos¹⁰⁹. La XVII Cumbre Iberoamericana en Santiago de Chile de 2007¹¹⁰ fue un ejemplo muy claro de la vinculación del gobierno español con sus empresas multinacionales. El Jefe del Estado y el Presidente del Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero cerraron filas ante las críticas del presidente Chávez y Daniel Ortega, al destacar el gran esfuerzo inversor llevado a cabo en la región donde se han invertido más de 100.000 millones de euros en los últimos años. Además, destacó el creciente esfuerzo por adecuar la conducta de las empresas multilaterales a la Responsabilidad Social Corporativa (OMAL, 2007a).

El viaje del presidente Evo Morales a España¹¹¹, en enero de 2006 generó reiteradas declaraciones de representantes del gobierno en el respeto a *buen hacer* de nuestras multinacionales. Se le exigió al nuevo presidente boliviano que acatara la normativa de comercio internacional y garantizara la estabilidad de las inversiones.

El caso actual de Bolivia es paradigmático. El nuevo gobierno apostó por no confiscar las inversiones de las empresas extranjeras de hidrocarburos, pero sí la nacionalización y renegociación de los contratos firmados por las transnacionales con el gobierno boliviano. La renegociación implicaba que el gobierno boliviano fijara los precios de exportación y participase en todo el proceso de producción.

¹⁰⁹ Encuentro del Ministro de Exteriores español con las multinacionales españolas YPF, Gas Natural, Aguas de Barcelona, Telefónica, Banco de Santander y BBV. Explicaron sus inquietudes ante los bajos precios y las dificultades que mantienen con el gobierno Argentino (*El País*, 16 de febrero de 2006).

Otro caso reciente se refiere a los intereses de las multinacionales españolas en México, que no son ajenas al reconocimiento (casi inmediato e incluso anterior a la sentencia del Tribunal Electoral) por parte del gobierno del presidente Rodríguez Zapatero del cuestionado presidente Felipe Calderón, pese a las fuertes dudas respecto a la existencia de un posible fraude electoral. En el Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial México-España celebrado el cinco de diciembre de 2006, el presidente Calderón constató que los intereses de las empresas españolas serán bien atendidos por su gobierno, ya que se abren grandes oportunidades para la construcción de aeropuertos, carreteras, puentes, presas, infraestructura energética y turismo. Durante el periodo 2000-2007 España destinó más de 14.889 millones de dólares en proyectos de inversión lo que supone el 37,8% de la inversión europea.

Al margen de los intereses españoles, resulta muy indicativa la primera reunión que el presidente Daniel Ortega mantuvo tras conocerse los resultados electorales que le proclamaban como ganador en noviembre de 2006 fue con inversores extranjeros. El mensaje lanzado fue que la nueva administración no pondrá en riesgo la participación del país en el Tratado de Libre Comercio de América central con Estados Unidos.

¹¹⁰ En el marco de la Cumbre, Zapatero defendió ante el presidente de Ecuador los intereses de la empresa Repsol en relación a la nueva medida sobre el reparto de los ingresos extraordinarios petroleros.

¹¹¹ *El País Digital*, 6 de enero de 2006.

Existían razones en favor de la nacionalización, amparada en la normativa internacional de los derechos humanos y en el ordenamiento nacional boliviano. En cualquier caso, dos posibles hipótesis se barajaron: que se iniciara un procedimiento jurídico internacional ante tribunales económicos y de arbitraje por parte de las transnacionales, apoyado en el Derecho Internacional de Comercio, y –en concreto– en los tratados bilaterales, o bien se renegociaran los contratos marco de explotación, tal y como hizo –por ejemplo– Repsol en Venezuela¹¹². Si tenemos en cuenta que, junto a Repsol, tienen presencia en el país latinoamericano multinacionales como Red Eléctrica Española (REE), Iberdrola, Unión Española de Explosivos, AENA y el grupo Prisa, y que España es –además– el tercer país donante de ayuda a la cooperación para el desarrollo de Bolivia, con más de 30 ONG y con cientos de cooperantes, es de esperar que el actual gobierno intente condicionar al máximo el programa social y económico de Evo Morales, en nombre de la seguridad jurídica de las inversiones españolas. No se puede omitir que Bolivia es uno de los países más pobres de América Latina y –paradoja– uno de los más ricos en reservas de gas y de petróleo. En esta línea, nada ha dicho el gobierno español ni la Comisión Nacional de Valores sobre la revisión de las reservas de Repsol. La confusión es, en esta ocasión, la norma de actuación¹¹³. El apoyo y defensa de los derechos de las multinacionales choca con la ausencia de deberes y obligaciones; éstos quedan reenviados a la Responsabilidad Social Corporativa, es decir a los códigos de conducta (Hernández Zubizarreta, 2006a, págs. 125-175).

El poder económico de las empresas transnacionales españolas, junto al apoyo incondicional del Gobierno Español, colisiona con la violación del Derecho Internacional del Trabajo y de los Derechos Humanos y su subordinación a los códigos de conducta.

La actitud del gobierno socialista en relación con la Responsabilidad Social Corporativa es la de fomentar y apoyar foros diversos, sea de expertos dependientes del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, sea en marcos privados: foro de AENOR, con ONG, sindicatos y empresas. Pero, ¿Cómo encaja jurídicamente la apuesta, al menos formal, en favor de los códigos de conducta con la responsabilidad legal de las empresas transnacionales? ¿Cómo pueden regularse agentes económicos tan poderosos con sistemas tan débiles jurídicamente?

¹¹² La empresa Telefónica demandó al gobierno Argentino ante el CIADI por la congelación de tarifas decretadas a raíz de la crisis económica e institucional de 2001. Demanda por valor de 2.834 millones de dólares (*El País*, 16 de febrero de 2006).

¹¹³ Repsol afronta cuatro demandas en EEUU por las reservas anunciadas (*El País Negocios*, 5 de febrero de 2006).

Capítulo IV

Modificaciones institucionales y jurídicas favorables a la actividad de las empresas transnacionales

Este capítulo se centra en el análisis jurídico e institucional que actúa como telón de fondo de la actividad de las empresas transnacionales. El análisis se efectuará tanto desde la perspectiva formal como desde los principios sustanciales del Derecho Comercial Global.

Las modificaciones formales producidas en el marco de la globalización neoliberal permiten constatar cómo los intereses económicos de las sociedades transnacionales quedan plenamente garantizados. La globalización neoliberal está consolidando un nuevo pluralismo jurídico donde los ordenamientos nacionales se subordinan al nuevo Derecho Comercial, que reaparece con un poder desconocido en la esfera internacional. Por otra parte, las crisis de los sistemas normativos y de sus principios fundamentales se reinterpreta en favor de intereses privados de las multinacionales.

La *Lex Mercatoria*, entendida como la reformulación de los ordenamientos nacionales, de las normas y principios de las organizaciones internacionales –fundamentalmente comerciales–, de los contratos tipo de las empresas transnacionales y de los laudos arbitrales, se constituye como el nuevo poder multinacional. La privatización y la contractualización de las leyes son nuevos principios normativos. Se estudiará cada uno de los elementos centrales de la *Lex Mercatoria* dedicando especial atención al núcleo duro de la misma, es decir, a los tribunales arbitrales, OMC y contratos de las transnacionales. El análisis de la legitimación de

la institución creadora de normas comerciales, la OMC, permite confirmar cómo el poder de las multinacionales y la tutela de sus derechos se articulan en torno a modificaciones institucionales y jurídicas, difíciles de neutralizar por el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo. Los códigos de conducta –normas privadas– se alejan todavía más de cualquier objetivo diferente al mero lavado de cara.

IV.1. Modificaciones jurídico-formales

La globalización económica ha profundizado la crisis permanente entre la identidad del Estado de Derecho, como el conjunto de garantías de las libertades y límites a los poderes públicos desarrollados de manera genérica y abstracta, y el Estado Social, intervencionista, y sus crisis asociadas a las económicas, que condicionan su pleno desarrollo en favor de los derechos sociales. Las prestaciones positivas, que implican un *plus* de actividad y no de abstención por parte del Estado, se han vinculado desde la perspectiva jurídico-procedimental a mecanismos discrecionales, concretos, muy especializados, cuantitativamente numerosos y sometidos a las relaciones de poder y a la mediación de los partidos políticos y presiones de grupos económicos y corporativos. El sometimiento a la ley ha quedado subsumido en poderes muy discrecionales (Ferrajoli, 2004, págs. 16-19). La contractualización de la ley y de las relaciones económicas emerge con gran fuerza.

Las empresas transnacionales son la expresión más nítida de la globalización neoliberal, agentes económicos cuya regulación se mueve más en la esfera *contractual* que en la de la *ley*. Hay que partir de que el Derecho Internacional del Comercio, y en concreto los Tratados Bilaterales de Libre Comercio y de Protección y Promoción de las Inversiones, se establecen en función de una negociación formal entre partes absolutamente desiguales, reflejo exclusivo de relaciones de poder y estímulo de la desigualdad. La ausencia de leyes y normas internacionales que regulen su funcionamiento, sus derechos y obligaciones, es la máxima del proyecto neoliberal. Tal y como afirma la jurista francesa Monique Chemillier-Gendreau “ no se puede idealizar la ley, que resulta también de una relación de fuerzas, pero está más distanciada de las fuerzas brutales, representa más una síntesis, y así fija límites a lo que se puede ser concluido por contrato” (Chemillier Gendreau, 2001, págs. 11-20).

Desde esta última perspectiva, Sousa Santos (2004, págs. 20-23) considera que los presupuestos clásicos del contrato social de la modernidad occidental están en crisis, al entrar en confrontación con la globalización neoliberal. El Derecho oficial pierde su centralidad y se desestructura al coexistir con otro Derecho no

oficial, dictado por diversos legisladores de hecho. Además, en el ámbito internacional el contrato social entre los países capitalistas se formaliza en el denominado Consenso de Washington, que se impone ineludiblemente a los otros países, ya que su no aceptación implica la exclusión total de los circuitos económicos. El proyecto neoliberal en las relaciones laborales mantiene la misma lógica contractual del ámbito internacional y propone sustituir el contrato de trabajo por el contrato civil, donde la parte más débil acepta las condiciones impuestas. Como afirma Sousa Santos (2004, pág. 32), “en las situaciones de privatización, el contrato social que precedió a la producción de servicios públicos en el Estado de Bienestar y en el Estado desarrollista, es reducido al contrato individual de consumo de servicios privatizados”.

Las políticas de inspiración Keynesiana disponían, en principio, de recursos económicos capaces de legitimar las instituciones con determinadas políticas públicas y hacer factible el pacto social entre capital y trabajo. Se protegía el sistema jurídico-institucional de las disfunciones económicas. No obstante, las crisis financieras y económicas de los años 1960 fueron afectando a la financiación de los gastos sociales y al pacto social, que comenzó su declive hacia la ruptura, en favor del capital, en la actual fase de esplendor de la globalización neoliberal. La crisis económica golpeó en los pilares del Estado de Bienestar, entrando éste en fuertes contradicciones entre postulados constitucionales y políticas públicas regresivas. Desde la perspectiva jurídica, el Estado Social se reflejó en una “prófica aunque errática producción legislativa, al aumentar de modo cada vez más desordenado y articulado el número de materias, actividades y comportamientos regulados por textos legales, que acaba conduciendo a la ruptura de la organicidad, de la unidad lógica y de la racionalidad sistémica del ordenamiento jurídico. Ello se traduce en la pérdida de la propia capacidad de predeterminación de las decisiones concretas por medio del Derecho positivo” (Faria, 2001, pág.100).

La globalización ha profundizado y acentuado la crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos; los de legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica. La falta de transparencia y de control democrático, la opacidad en todo el *iter* normativo y la ausencia de una jurisdicción internacional que tutele los derechos de las mayorías sociales han generado lo que Habermas ha denominado *agujeros de legitimidad* (Julios-Campuzano, 2007, pág. 22). La función reguladora de la norma se debilita ante el mercado y se manifiesta de diferentes modos:

- En la *inflación legislativa* (Ferrajoli, 2004, pág. 16), o *inflación jurídica* (Nitsch, 1982, pág. 165) que responde, entre otras cuestiones, a la presión de corporaciones y empresas transnacionales y se manifiesta en el aumento

de normas, en su especialización, complejidad técnica, pérdida de abstracción y generalidad, fragmentación, celeridad en el proceso de elaboración e imposibilidad de conocimiento de las mismas¹¹⁴; características que entroncan con uno de los barómetros de la globalización (Thift, 1996). La ilegibilidad de la información que en el actual proceso neoliberal favorece a las multinacionales que presionan a favor de regulaciones *ad hoc* a sus intereses económicos. El desbocamiento de los ordenamientos internos (Mercader, 2003, pág. 97) es uno de los principios nuevos que afectan a los núcleos esenciales de los ordenamientos jurídicos¹¹⁵.

- En la pulverización del Derecho legislativo (Zagrebelsky, 1995, pág. 37) “ocasionada por la multiplicación de leyes de carácter sectorial y temporal; el proceso de administrativización normativa, resultado de la absorción por el ejecutivo de núcleos importantes de producción normativa; la crisis de la unilateralidad de las normas, consecuencia de la proliferación de nuevos tipos normativos vinculados con la línea, cada vez más marcada, de contractualización de los contenidos de la ley; y, en fin, la hipertrofia que aqueja a la norma legal, y que no es sino un efecto derivado del imparable proceso de inflación normativa” (Mercader, 2003, pág. 97)¹¹⁶.
- La firma de contratos de explotación de empresas transnacionales de hidrocarburos con los Estados receptores de las mismas conlleva un desplazamiento normativo de carácter formal, una privatización más que

¹¹⁴ El Comité de Derecho de Comercio Internacional de la Asociación de Derecho Internacional, en junio de 2006, reconoció que con la actual proliferación de acuerdos regionales y bilaterales de comercio junto al sistema multilateral, ningún experto tiene capacidad de seguir adecuadamente todos los desarrollos normativos (Cortázar Mora, 2006, pág. 278).

¹¹⁵ Desde una perspectiva jurídica similar pero ajustada a legislación española, García de Enterría afirma: “Hoy la ley, es, sobre todo, una Ley-medida, que más que definir un orden abstracto con pretensión de permanencia, pretende, por el contrario, resolver un problema concreto y singular para afrontar e intentar resolver dicho problema. Hoy son características las Leyes y Reglamentos que pretenden articular y organizar políticas públicas... Es notoria la diferencia de estas normas de nuevo cuño con las que habían imaginado el pensamiento clásico, la diferencia entre una Ley anual de Presupuestos y sus cada vez más nutridas Leyes de Acompañamiento o de Medidas, con lo que puede significar la Ley que estableció el Código Civil. La Ley –medida no pretende definir un orden abstracto de justicia y tendencialmente permanente; renuncia deliberadamente a las dos cosas y se presenta abiertamente como una norma ocasional, contingente, explicable sólo en función de una situación o problemas determinados que se pretende enderezar o superar...” García de Enterría (1999, págs. 50-51).

¹¹⁶ El desbocamiento de los ordenamientos internos, la pulverización del Derecho legislativo y la conformación de un nuevo Derecho Global afectan también al conocimiento del Derecho por parte de los jueces. Tema complejo que incide de manera directa en la delimitación, ya de por sí compleja, del aforismo *Iura Novit Curia* (preparación técnica de los jueces), véase Ezquiaga (2000).

una administrativización, en la regulación de los derechos de las mayorías sociales. Así, los contratos renegociados por el gobierno boliviano en el marco de la nacionalización, son un ejemplo claro. Meses después de su firma-convalidación, en el Congreso se revisó su contenido debido a las supuestas contradicciones existentes entre las cláusulas centrales y los anexos de los mismos (*Correspondencia de Prensa*, 25 de marzo 2007). Éstos recogen los fundamentos jurídicos de los derechos de las transnacionales, y en concreto, el de anotarse las reservas. La pulverización del derecho legislativo, el decreto de nacionalizaciones, se expresa en este caso en la contractualización asimétrica del mismo, subordinando el derecho al desarrollo, expresado en el control de las reservas naturales, a los derechos de las multinacionales, concretado en la adjudicación de las reservas al patrimonio de las corporaciones.

- Por otra parte, y desde el punto de vista formal, se distorsiona el valor de los instrumentos legales desplazando, en los contratos de explotación, los núcleos centrales de la tutela de los derechos de las empresas transnacionales y de las cláusulas contractuales a los anexos de los contratos. Esta interpretación es explicable únicamente desde la asimetría y desde las relaciones de poder que se imponen a la norma jurídica, ya que de otra manera carecería de cualquier lógica jurídico-formal: la fortaleza normativa de los anexos de contratos de explotación frente a las normas de Derecho Internacional de los Derechos Humanos. ¿Por qué los anexos aparecen blindados jurídicamente y permiten anotar las reservas de hidrocarburo al haber de las multinacionales, con todo lo que ello implica, y la Declaración del Derecho al Desarrollo es, en el mejor de los casos, una mera carta de buenas intenciones?
- El paralelismo de las formas queda en entredicho, tanto por la consolidación de pluralismos jurídicos supraestatales, como por la compleja y confusa tela de araña que se crea en el ámbito normativo internacional, sobre todo en el de comercio e inversiones. La relación norma jurídica-órgano y procedimiento constitucionalmente habilitado para su elaboración, junto al procedimiento y modificación de la misma por la institución legitimada, se encuentra sometida a tendencias normativas en sentido contrario (Chemillier-Gendreau, 2001, pág. 164).
- En el imperio de la ley, ya que partiendo del concepto de Laporta (2007, pág. 247) como “la exigencia compleja de que el ordenamiento jurídico esté configurado en su núcleo más importante por reglas generales y abstractas que administren un tratamiento formalmente igual para todos sus destinatarios, razonablemente estables, de fácil conocimiento público, carente de

efectos retroactivos, y accionables ante los tribunales”, el desacoplamiento –en palabras del mismo autor– entre la globalización económica y la naturaleza estatal de las normas jurídicas en que se sustenta el imperio de la ley, genera efectos favorables a los intereses económicos de las empresas transnacionales. Resulta sorprendente que a las prácticas, contratos tipo, tribunales de arbitraje y tratados internacionales de comercio, se sumen las *leyes modelo* que los gobiernos incorporan a sus legislaciones. Es una verdadera homogenización neoliberal que pretende evitar la supuesta rigidez de los Acuerdos Internacionales sobre Inversiones, desde la presunta conformación de voluntades (Bourque, 2002).

- En el declive de las garantías de los derechos civiles y políticos e ineficacia de los derechos sociales y económicos, tema que se abordará en el capítulo siguiente.
- En la pérdida de mecanismos de control y de amplios márgenes de irresponsabilidad de los poderes públicos junto al desplazamiento de las instituciones democráticas generadoras de normas, por instituciones cuya legitimidad no queda arraigada en la soberanía popular¹¹⁷. La legislación se impregna de oscuridad y confusión democrática (Ramonet, 2003). La Comisión Europea ha comenzado a elaborar “las nuevas legislaciones” de una nueva regulación que permita evaluar los costes correspondientes a la competitividad. Estas nuevas meta-regulaciones o contra-regulaciones se elaboran en función de indicadores establecidos por expertos. Es una censura previa a los debates parlamentarios, que permite comprobar el impacto de iniciativas legislativas en el marco de la competitividad. Así, 68 directivas comunitarias pueden retirarse del parlamento con esta lógica. La prohibición de que los vehículos de mercancías pesadas circulen los fines de semana, es un ejemplo (Supiot, 2006, pág. 111). La competencia entre transnacionales y las reglas mercantiles impacta en los núcleos constitutivos de las esferas normativas. El libre mercado dinamita el Derecho y, en ningún caso, parece que el Derecho regule el mercado.

Por último, la crisis del Derecho es inseparable de la crisis de los Estados, de su soberanía y de los sistemas de fuentes. Son numerosas las funciones que se susstraen a la capacidad normativa de los Estados y cuanto más alejados se encuentren de los centros de poder económico y político, mayor relieve cualitativos y cuantitativos tomarán estas funciones. Su papel intervencionista y su capacidad normativa se desplazan hacia instituciones supranacionales o, incluso, hacia las

¹¹⁷ Sobre la democracia y globalización, véase Sanz Burgos (2007, págs. 582-586).

empresas transnacionales y sus regulaciones privadas. Los Estados se dedican más a sostener la lógica mercantil de los distintos agentes sociales y económicos, que a regular y disciplinar a los mismos. Fomentan la flexibilidad en el ámbito jurídico mediante las privatizaciones, desregulaciones y limitaciones de las políticas públicas. El Estado legisla no legislando (Sánchez Barrilao, 2004, págs. 248-256).

Los indicadores riesgo-país son una expresión clara de la privatización de las normas y de la pérdida de soberanía de los países del Sur. El riesgo-país convencional es un indicador económico que expresa la capacidad de una nación para hacer frente a sus deudas. Es uno de los datos más importantes para reflejar el estado de las economías de los países en desarrollo.

Una mejor o mayor clarificación de riesgo se traduce en menor *riesgo soberano*, lo que implica menores tasas de interés por los préstamos que los gobiernos contraten. Es decir, el aumento de valor riesgo disminuye la inversión extranjera y el crédito internacional (Gudynas, 2007, págs. 111-123) y afecta a los inversores, bancos, agencias multilaterales de inversiones, FMI y Banco Mundial. Las calificaciones se hacen, en palabras de Gudynas (2007, pág. 120), “desde un espacio transnacionalizado, en manos de empresas calificadoras. Un pequeño puñado de personas en unas pocas oficinas desperdigadas en algunas capitales en países industrializados, realizan la evaluación de toda la economía global”.

Todo ello implica que las decisiones políticas quedan acotadas por las calificaciones riesgo-país quedando debilitados los procedimientos democráticos y la soberanía de los Estados. Además, los aspectos medioambientales y sociales quedan fuera de las estrategias de desarrollo. El alza del salario mínimo implica aumentar el índice riesgo-país.

El Derecho Comercial Global, telón de fondo de la actividad económica de las empresas transnacionales, se encuentra atravesado por el conjunto de las características descritas. Las normas que emanan de la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones junto al Banco Mundial, el FMI y los contratos de explotación e inversión de las empresas transnacionales, forman un ordenamiento jurídico creado sin controles democráticos y cuya legitimidad es desproporcionada en relación a la trascendencia de sus decisiones, ya que son instituciones formadas, en el mejor de los casos, por representantes legítimos para gobernar en el interior de sus Estados pero no para gobernar las relaciones económicas y políticas del planeta (Fariñas, 2005, pág. 149).

La cuantía de las normas comerciales, su especialización (en muchos casos legislan sobre productos concretos)¹¹⁸, la oscuridad y celeridad en su elaboración, sin sometimiento a los paralelismos formales, donde –además– la abstracción y generalización de las leyes se sustituye por la contractualización asimétrica de la misma¹¹⁹; constituyen una feudalización del Derecho, de un nuevo Derecho Corporativo opuesto al Derecho Público que actúa a favor de las empresas transnacionales, sin contrapeso alguno (Teitelbaum, 2005, págs. 1-43).

Su dificultad y potencial inseguridad jurídica generadas en su *iter* normativo, contrastan con la plena seguridad jurídica, con los efectos *erga omnes* y eficacia sancionadora de sus mecanismos arbitrales. El resultado final queda tutelado por los mecanismos institucionales y privados del Derecho de Comercio Global. Los intereses económicos de las empresas transnacionales se encuentran plenamente garantizados por las tendencias descritas.

Un ejemplo de *plena seguridad jurídica normativa* lo tenemos en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medias Compensatorias de la OMC (ASMC). El *iter* normativo en la elaboración de la norma respondió a las tendencias descritas, pero en sus términos finales es precisa, clara e interpretada expansivamente por la jurisprudencia. Veamos: es un acuerdo que prohíbe subvenciones en materia de exportaciones y –en concreto– de las específicas. Los artículos 1 y 2 del ASMC definen la especificidad cuando se encuentra concentrada y referida a empresas concretas sean de un sector, de una industria o de un territorio definido. En el artículo 3 se establece, además, con carácter abierto, que toda subvención prohibida en este apartado será considerada como específica. Las subvenciones quedan claramente reguladas y prohibidas.

No obstante, la jurisprudencia de la OMC ha interpretado la prohibición de la subvención *de iure* y *de facto*. Obviamente la primera responde a la aplicación estricta

¹¹⁸ En la OMC existen 400 páginas de textos legales y el acuerdo de constitución ocupa un total de unas 30.000 páginas, siendo una legislación cuasi universal que afecta directa o indirectamente a la mayor parte de los países del planeta y en sus primeros cinco años ha conocido por medio de su Sistema de Solución de Diferencias más asuntos que el Tribunal Internacional de Justicia. Véase, Zapatero (2003, pág. 239). En relación a los Tratados Bilaterales de Inversiones y acuerdos comerciales existen en vigor en torno a 2.500 junto a un número elevadísimo de Tratados Regionales y acuerdos económicos, piénsese en el acervo normativo de la Unión europea. Se han contabilizado, a su vez, más de 50.000 Tratados Internacionales.

¹¹⁹ Las relaciones jurídicas que se forman en torno a la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones actúan como vasos comunicantes, donde los paralelismos formales y la jerarquía normativa se difuminan en favor de los intereses de los grupos económicos, Estados Imperiales y empresas transnacionales.

de la norma, a la letra de la ley, pero la *de facto* pretende evitar que se eluda la prohibición. El fallo Canadá –medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles– es un ejemplo ¹²⁰. Los límites interpretativos son claramente expansivos y cuasi legislativos. El tema es complejo, al que podemos añadir que los simples indicios son interpretados como verdaderas pruebas cuando sirven para detectar subvenciones. Las ayudas a la empresa coreana Hynhix, con una fuerte crisis económica, se concedieron por parte de la Administración de forma indirecta, por medio de otras empresas. La participación de funcionarios en una reunión fue indicio-prueba de subvención ilegal indirecta (Cortazar Mora, 2006, pág. 284). Sin entrar a valorar los términos procesales, los aspectos descritos sirven para ratificar la tutela judicial tan perfeccionada que tiene el Derecho Comercial Global. ¿Cómo es posible que el derecho a la alimentación de todo ser humano no haya transitado por técnicas jurídicas tan precisas como las descritas? Esta asimetría se confirma dentro del propio acervo normativo de la OMC. Así, respecto al tratamiento especial y diferenciado de acceso al comercio de los países más pobres, acordado en la Cumbre de Hong Kong, las 82 propuestas adoptadas siguen sin desarrollarse, al igual que las 28 aprobadas en la reunión de Cancún. En una situación similar se encuentra la asistencia técnica para facilitar el comercio en estos países¹²¹.

La fortaleza de este régimen jurídico económico internacional reside, al margen de la polémica doctrinal sobre su consideración como un subsistema normativo y fragmentado de Derecho Internacional o como una manifestación del pluralismo del mismo (Riquelme, 2005, págs. 301-312)¹²², en la superioridad jerárquica, *de facto*, sobre el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, más fieles a los principios del Derecho Internacional. Es decir –por un lado– al relativismo resultante del principio del consentimiento de los sujetos, Estados ratificantes, y –por otro– a la debilidad y eficacia de las obligaciones

¹²⁰ El Órgano de Apelación ha afirmado que “no siempre es necesario que el instrumento legal en que se basa (la prohibición de la subvención) establezca *expressis verbis* que sólo puede obtenerse la subvención si se cumple la condición relativa a los resultados de exportación, sino que cabe que esa relación de supeditación se desprenda necesariamente de los términos empleados en la medida” (Barbos y Bernal, 2007, pág. 170).

¹²¹ El presidente de Brasil escribía “Es necesaria una verdadera ronda de desarrollo en la OMC, con resultados que les reporten a los países más necesitados los beneficios tantas veces prometidos, pero nunca plenamente materializados, de la liberalización comercial” (*El País*, 8 de junio de 2007).

¹²² La autora desarrolla una interesante reflexión, al poner en contacto el Derecho Internacional y la globalización, resultando de verdadero interés el capítulo en el que analiza la fragmentación del Derecho Internacional provocada por su vertiginoso crecimiento y dislocación, la proliferación de jurisdicciones internacionales y las tendencias en cuanto a la producción y aplicación normativa Riquelme (2005, págs. 301-363).

generadas. La ratificación o no de los distintos instrumentos del Derecho Internacional de los Derechos Humanos o del Derecho del Trabajo Internacional no tiene parangón con los instrumentos del Derecho Comercial Global. Es impensable que, por ejemplo, Nicaragua, país extremadamente pobre, no firme un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, frente a la indiferencia del mayor o menor número de convenios de la OIT ratificados por el mismo. En esta línea, la violación de la libertad sindical no provoca efectos jurídicos internacionales de carácter sancionador, –es decir– destaca por su debilidad jurídica (con independencia de que el mecanismo de tutela de la Libertad Sindical sea de los más perfeccionados) frente a la fortaleza que genera la afectación de los derechos de propiedad de una multinacional, por medio de la expropiación por parte del Estado receptor, hecho que provocaría la inmediata puesta en marcha de mecanismos arbitrales ajustados a los contratos de inversión, explotación o al tratado bilateral o regional correspondiente, cuyos fallos son de obligado cumplimiento, al igual que la sanción correspondiente.

Las relaciones de Poder-Derecho se formalizan al analizar la tutela y protección de los intereses de las empresas multinacionales, con un Derecho duro, imperativo, coercitivo, sancionador y plenamente eficaz, frente al reenvío de sus obligaciones sociales y laborales, a un derecho blando, unilateral, voluntario y carente de mecanismos jurídicos eficaces. Los códigos de conducta carecen de toda capacidad de contrapeso frente a la fortaleza del Derecho Comercial Global.

IV.2. Derecho Comercial Global: nueva *Lex Mercatoria* favorable a las empresas transnacionales

La forma más antigua de transnacionalización de las normas jurídicas la representa la *Lex Mercatoria* en cuanto nos referimos al Derecho Mercantil¹²³. La confrontación entre un comercio en auge y las normas locales fue configurando un Derecho transnacional con características similares a las actuales reinterpretaciones de la *Lex Mercatoria* en el marco de la globalización neoliberal: “la facilidad con la que permitió contratos vinculantes; el énfasis en la seguridad de los contratos; la velocidad de la decisión de los litigios; la variedad de mecanismos para establecer, transmitir y recibir crédito, y el valor normativo de las costumbres y usos del mundo mercantil” (Sousa Santos, 1998, págs. 104-110). Estas características son muy similares a las mencionadas en páginas precedentes.

¹²³ Término que encaja con las prácticas medievales creadas al margen de cualquier autoridad (Laporta, 2007, pág. 256).

La consolidación del Estado contemporáneo supuso una reterritorialización normativa en base al desarrollo de la soberanía nacional. Las prácticas comerciales debieron adaptarse a la ley nacional y ésta, ante la necesidad de proteger sus intereses económicos, fue construyendo un Derecho Internacional Privado. La búsqueda de principios y reglas uniformes desterritorializadas, la armonización del Derecho Internacional Privado y el intento de evitar la sumisión a las leyes nacionales fue, junto a los contratos transnacionales con vocación cada vez más autorreguladora, la semilla de una nueva y reinterpretada *Lex Mercatoria*, es decir, de un ordenamiento jurídico transnacional o de Derecho Global Comercial (Grün, 1998). La fase de acumulación capitalista postfordista donde el esplendor de las multinacionales es amplísimo, fue construyendo un nuevo entramado institucional económico-financiero internacional.

Faria (2001, pág. 93) diferencia los años cincuenta y sesenta, cuando las filiales de las multinacionales reproducían las matrices y les movía la conquista de mercados nacionales, de los años setenta y ochenta, donde los procesos productivos se descentralizan y la estrategia pasa por la actuación directa sobre la tasa de beneficio, ya que muchas filiales no comercializan su producción, sino que la ceden a otras unidades. Sólo cuando el producto se ha acabado reaparece el intercambio, incorporando costes y beneficios de cada una de las fases de elaboración del proceso internacionalizado de producción. Esta estrategia ha aumentado considerablemente el comercio mundial que –a su vez– está cada vez más determinado por las políticas de las transnacionales.

La globalización neoliberal transforma las decisiones de inversión, comercio y producción a escala global y fortalece el papel determinante de las empresas transnacionales en la adopción de las mismas, lo que requiere procedimientos jurídicos, normas sustanciales y estructuras institucionales que garanticen su creciente poder. La imposibilidad del Estado para adoptar normas de carácter abstracto y establecer reglas lógico-formales y jerárquicamente eficaces para articular el entramado económico-financiero, genera la necesidad de derivar estos mecanismos de regulación a estructuras supranacionales (Grün, 1998).

Desde una perspectiva conceptual, se da prioridad al derecho económico frente a los derechos sociales y al privado respecto al público (Dezalay, 1992), se tiende a la desformalización de las normas jurídicas, a la privatización y a la incertidumbre en las fuentes de su legitimación. La tela de araña jurídica que envuelve a las normas de la OMC, Tratados Regionales, Tratados Bilaterales de Libre Comercio e Inversión y contratos transnacionales confirma las características expuestas (Zapatero, 2003, págs. 207-266); así como la existencia y reenvío de las obligaciones sociales y laborales de las empresas transnacionales a los códigos de conducta privados.

Las características que Laporta (2007, pág. 256) establece de la *Lex Mercatoria* basculan entre los rasgos vinculados al concepto histórico de desarrollo convencional (espontaneidad, extraterritorialidad, independencia y arbitraje) y el conjunto de reglas “de comportamiento y cláusulas de interpretación uniformes y típicas que se generan de manera constante y reiterada en el comercio internacional y que son asumidas por los particulares en virtud de la existencia de una convicción común de su carácter vinculante”.

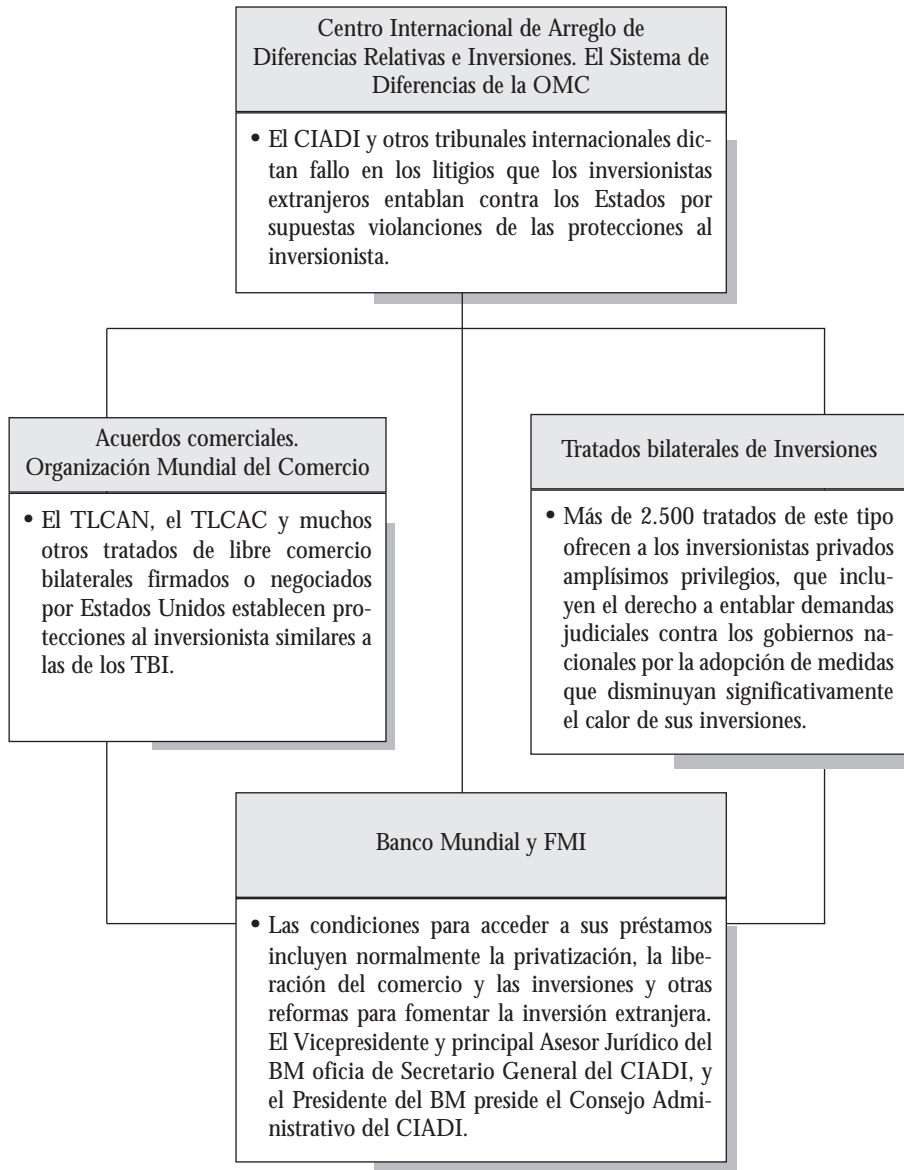
Sousa Santos (1998, pág. 107) considera que la nueva *Lex Mercatoria* está compuesta por los principios generales del Derecho reconocidos por los ordenamientos nacionales, las costumbres y los usos, los contratos tipo y los laudos arbitrales, así como –aunque con menos reconocimiento doctrinal– por las leyes uniformes y el Derecho Público Internacional. Riffard (2002, págs. 284-286) vincula la *Lex Mercatoria* con los principios generales y usos del comercio internacional y reglas profesionales espontáneas; acuñándose la modificación del Derecho Internacional Privado hacia un verdadero Derecho Privado Internacional.

La nueva *Lex Mercatoria* reinterpreta y formaliza el poder de las multinacionales mediante la utilización de los usos y costumbres internacionales, las normas de las organizaciones internacionales, fundamentalmente de ámbito económico-financiero, contratos tipo de las empresas transnacionales y laudos arbitrales. Las normas de la OMC, los Tratados Regionales, los Tratados Bilaterales de Libre Comercio e Inversión, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), junto a los contratos de inversión y explotación de las empresas transnacionales y laudos arbitrales, constituyen el núcleo duro de la *Lex Mercatoria*. Los usos y costumbres internacionales juegan un papel secundario. Es más, son numerosas las situaciones en que el núcleo duro de la mencionada *Lex* se utiliza para desplazar jerárquicamente a los principios internacionales.

NUEVA *LEX MERCATORIA*

- Usos y principios internacionales.
- Ordenamientos nacionales.
- NÚCLEO DURO DE LA *LEX MERCATORIA*.
- Contratos de inversión y explotación de las empresas transnacionales.
- Normas multilaterales (OMC).
- Normas regionales y bilaterales.
- FMI y Banco Mundial.
- Laudos arbitrales y Sistema de Solución de Diferencias de la OMC.

Cuadro 11. Fuente: Elaboración propia.



Cuadro 12. Fuente: Adaptada de Anderson y Grusky, 2007, pág. 2.

Los usos y principios internacionales universales –tales como los de equidad, de buena fe–, los usos mercantiles, el enriquecimiento injusto, *pacta sunt servanda, rebus sic stantibus...* tienen un carácter informador, pero subordinado a la dinámica de los intereses comerciales.

Se sostiene que son conceptos jurídicos indeterminados que generan muchas lagunas y su vocación es la de contribuir a regular las relaciones entre Estados, pero que no resultan eficaces para establecer la regulación jurídica de negocios jurídicos privados. Además, las relaciones de poder son tan acentuadas que su carácter de principios universales se reinterpreta continuamente. El *pacta sunt servanda* se blindó totalmente por parte de las empresas transnacionales y frente a las cláusulas *rebus sic stantibus* se imponen los pactos en condiciones de desigualdad. En la demanda que EEUU interpuso contra la India, defendiendo los intereses de sus empresas farmacéuticas, en relación a la producción de genéricos; el Órgano de Apelación de la OMC falló a favor de EEUU, para lo que contó con el apoyo de la Unión Europea, que invocó el principio de *pacta sunt servanda* contenido en el artículo 26 de la Convención de Viena sobre Derechos Humanos, en relación a la adhesión de la India a los acuerdos de la OMC. No obstante, la Unión Europea olvidó que el artículo 53 de la mencionada Convención admitió, a su vez, la nulidad de todo tratado que se oponga a normas imperativas de Derecho Internacional General, y en este caso, a las normas de derechos humanos que consagran el derecho a la salud y la vida (Teitelbaum, 2007b, pág. 117).

En relación a los ordenamientos nacionales, su vinculación con el Derecho Comercial Global dependerá de su caracterización como Estado periférico o no. En el primer caso, las políticas neoliberales de los organismos internacionales y Estados occidentales han ejercido un poder fáctico que ha impulsado tanto como ha impuesto la adopción de normas subordinadas a los principios neoliberales. La presencia de transnacionales en los países receptores dispuso de normas nacionales muy favorables a sus intereses. Las normas de comercio e inversiones internacionales multilaterales, regionales bilaterales y unilaterales establecieron marcos todavía más desterritorializados y de mayor seguridad para la tutela de sus intereses. Es lo que Sousa Santos denomina *jaula de hierro*, es decir, cuando las relaciones de poder son totalmente asimétricas (Sousa Santos, 1998, pág. 104)¹²⁴.

¹²⁴ Un ejemplo muy claro lo tenemos en el sector minero en Colombia. Las multinacionales no tienen restricciones legislativas de ningún tipo ni en lo ambiental ni en lo impositivo. La reforma del Código Minero bajó los impuestos del 66% al 6% y del 15% al 0,4% en el carbón. Por ejemplo, la Muriel Mining explota el sector sin pagar impuestos. Las compañías que corten el bosque y dediquen parte de su producción a la exportación tendrán una exención tributaria de treinta años. La Empresa Nacional Minera, de titularidad pública, que era la encargada de explotar directamente los recursos hasta 1996, perdió sus competencias por las directrices que marcó el Banco Mundial. Convirtiéndose en un ente regulador del pago de impuestos, salud, medio ambiente y fomento de la pequeña minería. Con la siguiente reforma del Código de Minas de 2001 perdió todas las funciones en 2004. La presión del Banco Mundial y las políticas ultraliberales del gobierno colombiano provocaron que todo el sector minero pasase a manos de las transnacionales extranjeras mediante privatizaciones y legislaciones a su favor.

IV.2.I. La nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia.

Análisis de caso¹²⁵

El caso del gobierno boliviano de 2006 es paradigmático, en relación a la debilidad de los ordenamientos nacionales de países empobrecidos. Su influencia en el núcleo duro de la *Lex Mercatoria* es muy baja y los intentos de modificar los contratos de explotación escasos. Un mero apunte sobre la situación generada en Bolivia con la elección como presidente de Evo Morales nos ilustra esta situación.

IV.2.I.1. Antecedentes

El gobierno de Paz Estensoro puso en marcha, a partir de 1985, políticas de ajuste estructural que acabaron con la hiperinflación, a base de privatizar el sector público y la minería, despedir al 75% de sus trabajadores y trabajadoras y al 45% de los del sector energético, y dismantelar los sindicatos. La década de los noventa profundizó en las mismas políticas (privatización del agua...) y el déficit público llegó hasta los 430 millones de dólares en 1997. La privatización de la compañía petrolera nacional YPFB dejó al Estado de Bolivia en manos de las multinacionales. A partir de aquí, la reducción de los royalties pasó en 1995 del 50% al 18% en los contratos de explotación (Búster, 2006). Es decir, el 82% para las transnacionales, todo un escándalo apoyado por los gobiernos ricos y las instituciones internacionales, las mismas que –a fecha de hoy– interpelan a Evo Morales por no respetar la legalidad internacional.

Mientras tanto, un país con importantes recursos naturales alcanzó el 65% de pobreza, siendo del 90% en las zonas rurales; la esperanza de vida, durante la primera mitad de la década de los noventa, era de 58 años para las mujeres y 53 para los hombres y la mortalidad infantil creció al 60 por mil. Las restricciones del derecho de sindicación y huelga fueron denunciadas por la OIT, las discriminaciones salariales y laborales de mujeres e indígenas, junto al trabajo infantil y trabajo forzoso fueron hechos perfectamente verificables. Las condiciones descritas son suficientes para que los principios de Derecho Internacional actúen junto a la suficiente seguridad jurídica de las inversiones.

Resulta sorprendente comprobar cómo todas las críticas al gobierno del presidente Morales se sustentaron en el incumplimiento de la normativa internacional y en la necesaria seguridad jurídica que deben tener las inversiones en el extranjero.

Los antecedentes normativos inmediatos, en la década de los noventa, se vincularon con las políticas neoliberales y con las directrices del Consenso de

¹²⁵ Para un análisis de lo que ha supuesto para Bolivia las sucesivas nacionalizaciones, véase AA.VV. (2008).

Washington. La capitalización fue la receta específica aplicada en Bolivia. La formalización jurídica en el sector de los hidrocarburos tomó cuerpo normativo en la Ley de Hidrocarburos 1.194 de 1990 y en la 1.689 de 1996. Estas leyes entregaron el país a las empresas transnacionales (Hoz de la Villa, 1988).

La capitalización fue el mecanismo utilizado para evitar las consecuencias sociales de la privatización, procedimiento impuesto por el Banco Mundial y el BID, que basculaba sobre los contratos de riesgo compartido y el fortalecimiento de las empresas mixtas con capital extranjero¹²⁶. El resultado final fue que todos los activos de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, YPF, su participación en las nuevas empresas y los fondos de pensiones, pasaron al sector privado. Los contratos de riesgo compartido suscritos por el Estado para la exploración, explotación, transporte y comercialización fueron la expresión jurídica que tomó el poder de las empresas transnacionales. Desde la creación de YPF en 1936 el circuito de la cadena de hidrocarburos estuvo bajo control estatal, siendo esta empresa el soporte económico del Estado de Bolivia.

Las leyes de 1990 y 1996, junto a los Tratados Bilaterales para la Promoción y Protección de las Inversiones, fueron el marco jurídico en el que los contratos desplegaron todo su potencial normativo. No obstante, la ruptura entre legalidad y legitimidad social fue abriendo una quiebra profunda en la sociedad boliviana. La movilización y confrontación democrática fueron imponiéndose al orden establecido (Zibechi, 2006). El quehacer de las multinacionales se vio respaldado por la normativa nacional e internacional, pero el carácter profundamente neoliberal de las mis-

¹²⁶ La firma del "Contrato de Asociación Accidental con Pacto de Accionistas" entre ENRON y el gobierno de Bolivia el 9 de diciembre de 1994 fue el primero y un ejemplo atravesado por múltiples irregularidades. Después de la quiebra de la transnacional, una comisión de investigación del Congreso boliviano detectó las siguientes ilegalidades: todo contrato realizado con YPF debía realizarse bajo las leyes bolivianas, el artículo 118 de la Constitución considera a la Corte Suprema de Justicia de Bolivia como competente para la resolución de controversias y no la Cámara de Comercio Internacional, la naturaleza del contrato no existía en la legislación boliviana, ENRON no estaba habilitada para la acción mercantil en Bolivia, carecía de personalidad jurídica, la autorización del consejo de YPF para desarrollar actividades económicas se emitió después de la firma del contrato, el principio de antimonopolio fue violado, ENRON recibió un crédito de seis millones de dólares antes de firmar el contrato y sin invertir un solo dólar se hizo propietaria del proyecto más importante de América Latina. Véase, Córdoba (2006, págs. 34-35).

A pesar de la gravedad de los hechos y de que ENRON estuviera enjuiciada en 46 países, en Bolivia hasta la llegada del gobierno de Evo Morales no se inició un procedimiento ante la Corte Suprema. Existen dudas respecto a la sucesión de empresas entre la multinacional Prisma que actuaba legalmente en Bolivia y ENRON. En cualquier caso, la conclusión que obtenemos es que muchos de los contratos compartidos no acataron la legitimidad nacional, pero la complicidad gubernamental y el poder de las empresas transnacionales, en este caso ENRON, fue de tal magnitud que la impunidad fue parte de la actividad de las multinacionales.

mas, junto a la complicidad gubernamental, provocó múltiples incumplimientos normativos que fueron acumulándose al descontento social. Los contratos de explotación anteriores a la nacionalización eran, en muchos casos, ilegales. No estaban aprobados por el Parlamento de Bolivia, ni respetaban los volúmenes de extracciones establecidos en los contratos, ni el pago de los impuestos correspondientes, ni las revisiones periódicas de los mismos, ni las inversiones pactadas, ni la propiedad de las reservas; el contrabando y la evasión impositiva cometidos por Repsol, Andina, Chaco y Petrobras se encuentran pendientes de sentencia, así como la estafa por 171 millones de dólares que cometieron Andina y Petrobras al comercializar gas entre ellas y al margen de YPFB a precios congelados (*Correspondencia de Prensa*, 2006). La inseguridad jurídica que generaban era total. Los intereses de las mayorías pobres de Bolivia eran sistemáticamente violados.

Todo ello fue provocando un giro radical en los presupuestos legislativos, que el triunfo electoral del MAS desarrolló y puso en práctica. Una nueva legislación sobre hidrocarburos se fue gestando y se plasmó en la Ley 3.058 de 2005 y el Decreto Supremo 28.701 de 2006 sobre *nacionalizaciones*. Las políticas legislativas que informaron estas normas se sustentaron sobre la necesidad de recuperar la propiedad de todo lo relacionado con los hidrocarburos (estado, lugar o forma) por el Estado boliviano. YPFB fue la empresa estatal encargada de la exploración, explotación, transporte, industrialización y comercialización; los contratos de explotación deberían garantizar el 51% de las acciones para el Estado; los precios de los carburantes en el mercado interno deberían fijarse de acuerdo al coste de producción en Bolivia y no por precios internacionales, y los de exportación sin injerencias externas; la industrialización de los hidrocarburos se realizaría a cargo de YPFB; los pagos de regalías e impuestos se harían de acuerdo con la ley, y los pueblos y comunidades indígenas deberían ser consultados cuando les afecte la explotación de hidrocarburos (Córdoba, 2006, págs. 64-65).

IV.2.I.2. Decreto sobre nacionalizaciones¹²⁷

El Decreto sobre nacionalizaciones es impecable jurídicamente. Será difícil encontrar una norma con tanta legitimidad democrática: la aprueba un gobierno democráticamente elegido en cuyo programa electoral aparecía la nacionalización y en el referéndum de 18 de julio de 2004 el 90% de la ciudadanía respondió sí a la misma; acata plenamente la Constitución boliviana y respeta el Derecho Internacional de los Derechos Humanos. El contenido del Decreto establece un plazo de 180 días para renegociar los contratos de explotación (es innegociable

¹²⁷ Un análisis documentado y riguroso desde parámetros sociales y jurídicos en Quiroga Carvajal (2007, págs. 13-166).

menos del 50% para el Estado), transitoriamente hasta las firmas de los mismos, el valor de la producción se distribuirá 82% para el Estado y 18% para las compañías (hay que tener en cuenta que existen campos donde toda la inversión ha sido recuperada) y la empresa pública, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (se restablece mediante la nacionalización de las acciones de las empresas desmembradas en la época de las privatizaciones)¹²⁸ en nombre y representación del Estado, asume la comercialización de los hidrocarburos, definiendo las condiciones, volúmenes y precios, tanto para el mercado interno como para la exportación y la industrialización.

La firma final de los contratos se hará caso por caso, en función de auditorias que analicen los gastos de inversión, amortizaciones, costes de operación y rentabilidad. Y lo fundamental, el propietario de los hidrocarburos vuelve a ser el pueblo de Bolivia tal y como lo establece la Constitución (Hernández Zubizarreta, 2006a, págs. 44-46). Se espera que el gobierno recaude 618 millones de euros más al año que cuando gobernaba Sánchez de Lozada. ¿No existían suficientes razones de equidad y justicia, tal y como reconoce el Derecho Internacional, para defender el cambio de circunstancias sustanciales y proceder a la nacionalización? ¿Las cláusulas de estabilización de un contrato de inversiones estaban por encima del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, es decir de la tutela de los derechos de las mayorías pobres de Bolivia? (CEDIB, 2007).

La negociación final de los contratos entre el gobierno de Bolivia y las empresas transnacionales, incluida la española Repsol, ha respondido a una lógica de lo posible más que de lo deseable. Se produjo en dos planos diferenciados. Uno es el jurídico, donde los contratos de explotación en vigor, las normas multinacionales y los Tratados Bilaterales de Inversión –que dotan a los intereses de las empresas transnacionales de una gran fortaleza y seguridad jurídica– por un lado, y la nueva normativa nacional, la ley 3.058 y el Decreto de nacionalizaciones, por otro, que – pese a tener un alto potencial jurídico– quedan mediatizados por el Derecho Internacional del Comercio. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo no juegan papel transformador alguno.

¹²⁸ La orden del gobierno boliviano de entregar las acciones del BBVA y grupo Zurich deriva del decreto sobre nacionalizaciones. El presidente Evo Morales justificó la cesión gratuita de las mismas ya que “utilizaron aportaciones de los trabajadores y no ha habido inversión fresca, con fondos frescos”. El BBVA adquirió la gestión de los fondos de previsión, es decir su tutela que no su propiedad, de trabajadores y trabajadoras bolivianas al privatizarse las empresas en la década pasada (petróleo, ferrocarril, aeronavegación y energía eléctrica). Parte de estos fondos se invirtieron en las empresas desmembradas de la pública YPFB. El BBVA invierte el dinero del pueblo de Bolivia (obteniendo importantes beneficios) en empresas privatizadas petroleras que explotan los recursos naturales, a los trabajadores y comunidades indígenas de Bolivia. ¿Dónde está el riesgo empresarial y la contribución al desarrollo del país?

El otro plano mencionado es el político, compuesto –por un lado– por empresas transnacionales apoyadas por los gobiernos brasileño, argentino y español, que ejercieron una máxima presión capaz de desembocar en demandas judiciales ante tribunales arbitrales, cuya sentencias son ejecutivas y de obligado cumplimiento, lo que supuso una dura amenaza para el gobierno de Bolivia, y –por otro– por la situación política interna, donde el gobierno del presidente Evo Morales se encontraba sometido a fuertes presiones de diferentes sectores. El margen de maniobra no era realmente demasiado amplio, pero la legitimidad democrática y los derechos de las mayorías sociales estaban en juego. Por otra parte, el contrapeso de los movimientos sociales, ONG y sindicatos de los países de origen de las multinacionales, era prácticamente nulo. Los intereses del capital se internacionalizaban, no así los de las mayorías sociales.

En este contexto, las negociaciones con las transnacionales trascurrieron en dos fases: La primera, desarrollada por el ex ministro boliviano de hidrocarburos, Andrés Soliz Rade, cuya dimisión se produjo al no aceptar, por presiones de las empresas transnacionales –en concreto, de Petrobras– la modificación de distintas resoluciones ministeriales.

En esta primera fase se fueron adoptando medidas que permitieron adecuar los borradores de contratos a la nueva legislación. La tensión entre las partes contratantes fue creciendo. Los principios y políticas generales sobre la nacionalización fueron el telón de fondo del desarrollo normativo. La crisis se desató cuando el nuevo ministro de hidrocarburos, Carlos Villegas, dejó sin efecto la resolución que nacionalizaba el refinado del crudo y el comercio de hidrocarburos líquidos, es decir las refinerías de Petrobras, dejaban de ser las comercializadoras dentro y fuera del país, convirtiéndose en meras prestadoras de servicios. La falta de recursos propios con los que cuenta YPF fue el motivo por el que el nuevo ministro justificó la derogación de la medida (Corriente Alternativa, 2006). Pareció que ésta se congelaba pero finalmente quedó anulada. Petrobras continuaba con sus derechos intactos.

El ex ministro Soliz expresó su desacuerdo en base a una serie de cuestiones. La falta de recursos la achacaba, en parte, a la no transferencia, a título gratuito, del 50% +1 de las acciones del Fondo de Capitalización Colectiva de las transnacionales a YPF y a la falta de reconocimiento de las auditorías en los campos petroleros, admitiéndose en cambio las inversiones que las multinacionales dicen haber efectuado, siendo éstas las fórmulas de participación entre YPF y las transnacionales. Las empresas transnacionales barajan la cifra de 3.500 millones de dólares frente a los 800 cuantificados por los resultados preliminares de las auditorías.

Por otra parte, las contradicciones entre las cláusulas marco núm. 3 y 4 de los contratos y los anexos de los mismos ponen de manifiesto, desde la perspectiva

jurídico formal, hechos descritos en páginas precedentes: las contradicciones normativas, la confusión entre disposiciones y las regulaciones efectivas reenviadas a los anexos de los contratos, son características del Derecho Comercial Global, perfectamente contrastables en los nuevos contratos de explotación analizados¹²⁹. Así, las cláusulas 3 y 4 establecen, en coherencia con el Decreto de nacionalizaciones, la propiedad del Estado de Bolivia sobre los hidrocarburos pero, a su vez, los anexos F y D regulan contratos de producción compartida (no de servicios) y, en los costes recuperables, YPFB debe asumir, incluso, los riesgos de inversión.

Además, el anexo F ha previsto que YPFB no reciba participaciones adicionales en los próximos cuatro años, con el fin de que multinacionales como Chaco recuperen todas sus supuestas inversiones. Las interpretaciones que Petrobras, empresa líder en las negociaciones, ha realizado de los contratos de producción compartida le permiten inscribir en Bolsa el valor de las reservas que explota, hecho que colisiona con la idea de nacionalización, pero que dispone de sustento legal contractual. En Venezuela, su legislación, no permite esta posibilidad a las transnacionales¹³⁰.

¹²⁹ Un ejemplo reciente de cómo la formalización de los contratos de explotación responden a reglas confusas, son los contratos firmados por las transnacionales Gassi Touil, Repsol y Gas Natural con la empresa pública argelina Sonatrach. En el mencionado contrato se incluye una cláusula que establece que en caso de que el precio internacional del gas suba en exceso se adecuarán fórmulas de compensación para el gobierno de Argelia. La cláusula es muy genérica y carece de precisión alguna. La concreción de la misma ha venido mediante una nueva ley de hidrocarburos que establece nuevos impuestos, del 5% al 50%, a los beneficios extraordinarios. La discusión reside en si la cláusula queda blindada a la ley y sólo a posteriori se concretará. Más allá del resultado final, lo que queda de manifiesto es que las expresiones jurídico-formales quedan indefinidas al regular derechos del Estado receptor de la inversión frente a los derechos de las transnacionales. Por otro lado, la soberanía del Estado de Argelia y su capacidad legislativa, en este caso de carácter interpretativa, queda mediatizada por los contratos de explotación (*El País*, 20 de febrero de 2007).

¹³⁰ El presidente Hugo Chávez, después de los resultados electorales de diciembre de 2006, anunció la nacionalización de las principales empresas petroleras. La participación privada sólo representa el 16% del total de la producción y la transición de empresas privadas a mixtas es un proyecto ya consolidado, desde el 2005, por empresas como Repsol, que ha cedido el control estratégico de sus yacimientos a la empresa pública, PDVSA, que mantiene más del 70% de la producción local. El Estado va a adquirir las acciones necesarias, a precio de mercado, ya que considera que las empresas públicas mixtas no pagan los tributos necesarios y que estos sectores estratégicos serán más productivos en manos del Estado. A cambio sus socios tienen un acuerdo por más largo plazo que el original y pueden disponer del 40% del crudo que produzcan (*El País*, 21 de enero de 2007). Esta medida va acompañada desde el punto de vista legislativo de la cesión de competencias al presidente constitucional por la Asamblea legislativa. La ley Habilitante permite modificar leyes sin necesidad de cumplir los trámites parlamentarios. Es una decisión ajustada a Derecho que intenta acompañar las nacionalizaciones anunciadas con soporte legislativo, lo que implica desmontar todo el entramado normativo neoliberal todavía existente. El riesgo reside en extender el poder habilitante más allá de las nacionalizaciones, interviniendo en el control de los derechos civiles y políticos.

Por último, también fue motivo de confrontación el precio del carburante del gas exportado a Brasil, que el ex ministro Soliz consideraba que no podía ser inferior al que paga Argentina y la necesaria industrialización que requería medidas normativas y la construcción de gasoductos en el interior del país (La Haine, 2007).

IV.2.1.3. Tratado Bilateral de Inversiones España-Bolivia

En la segunda fase, y desde una perspectiva normativa-marco, la armadura jurídica seguía intacta y la modificación de los contratos de explotación, para adecuarlos a la nueva legislación nacional sobre nacionalizaciones, tenía límites que no podían afectar a lo fundamental de sus cláusulas, ya que éstas aparecen vinculadas a los Tratados Bilaterales de Inversión y –por tanto– blindadas por medio de sus tribunales arbitrales¹³¹.

Así, el Tratado Bilateral de Inversiones España-Bolivia, denominado técnicamente Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia¹³² era el telón de fondo que tutelaba los intereses de Repsol en Bolivia.

La valoración general de estos tratados responde a un régimen bilateral que encubre la tutela unilateral y privilegiada a favor de los inversionistas, frente a la capacidad de regulación del Estado receptor. La soberanía nacional queda sometida a la inversión de la carga de la prueba, ya que los Estados receptores son los que deben demostrar ante un tribunal arbitral extranjero la finalidad de sus decisiones. La seguridad jurídica se presume a favor de los intereses de las multinacionales.

Respecto al contenido específico del Acuerdo España-Bolivia, las cláusulas concretas establecen al pie de la letra los principios generales que favorecen al capital extranjero. Así, el concepto *inversión* se define desde premisas expansionistas, art. 1.1, y la promoción, admisión y protección de las inversiones se refuerza desde una concepción basada en una falsa reciprocidad y formalmente bilateral. No obstante, el art. 3.2 establece que cada Parte Contratante deberá cumplir cualquier obligación contractual contraída por escrito en rela-

¹³¹ El gobierno de Bolivia ha anunciado la revisión de 22 tratados bilaterales, incluido el firmado con España. Deberán modificarse junto a la Ley de Inversiones, ya que se aprobaron en el marco del proceso neoliberal. Modificación que requerirá tiempo pero que tendrá como objetivo “que el inversionista que venga al país sepa cuales son las reglas establecidas por el gobierno, de manera que tenga claro lo que va a ganar y el país también” (Econoticias, Bolivia, Cancillería-Tratados, 9 de marzo 2007).

¹³² Boletín oficial del Estado núm. 247 de 15 de octubre de 2002.

ción con las inversiones de la otra Parte Contratante y que sea conforme con la legislación interna de la primera Parte Contratante. De ahí que los numerosos incumplimientos de las empresas transnacionales ya descritos, y en concreto de Repsol, podrían haber puesto en tela de juicio –al menos formalmente– la validez de los contratos o, como mínimo, haber sido utilizados para contrarrestar las presiones de las multinacionales. Los artículos 4, 5, 6, 7, 8 y 9 regulan los principios centrales de las inversiones, el trato nacional, la nación más favorecida, la compensación por pérdidas, las transferencias, las limitaciones sobre nacionalizaciones y expropiaciones. Por último, los artículos 10 y 11 establecen las soluciones a las controversias entre las partes contratantes España-Bolivia y partes contratantes e inversores. Los tribunales de arbitraje serán los designados para resolver los conflictos, el inversor será el que elija la modalidad de tribunal, el arbitraje se basará en el presente acuerdo y otros que hayan sido concluidos entre las partes contratantes. Las reglas y principios de Derecho Internacional y el Derecho nacional de la parte contratante en cuyo territorio se ha realizado la inversión, incluidas las reglas relativas a conflictos de leyes, serán de aplicación. Por otro lado, el Tribunal Constitucional de Bolivia en su resolución 0031/2006 de 10 de mayo, declaró la constitucionalidad de las Leyes que ratificaron los Convenios y Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones con Argentina, Francia, Reino Unido, Irlanda, España y Estados Unidos.

Los cuerpos normativos aplicables respecto a la nacionalización, contratos de explotación y tratados bilaterales-legislación nacional son más favorables a las empresas transnacionales que al gobierno boliviano. Es cierto que existía margen legal para que las irregularidades de las transnacionales que implicaran violaciones graves de la normativa nacional, vinculadas en el caso de Repsol al artículo 3.2 del Acuerdo Comercial, fueran denunciadas¹³³.

La tensión entre las propuestas del ex ministro Soliz y su posible adecuación al potencial normativo del Decreto sobre nacionalizaciones colisionaban con los intereses de las multinacionales, formalizados en los contratos de explotación y tratados bilaterales, colisión que requería más de estrategias políticas que jurídicas (Zibechi, 2006)¹³⁴.

¹³³ Para un análisis favorable de los Tratados Bilaterales, véase Javier El-Hage (2006, págs. 277-287).

¹³⁴ La situación política interna en Bolivia era muy conflictiva. La lucha por la autonomía y el desarrollo de la Asamblea Constituyente, son dos de los desafíos políticos de más envergadura. El gobierno del MAS sufría presiones exteriores de los países de origen de las multinacionales, mientras que en el interior, partidarios y detractores confrontan radicalmente. Está en juego la refundación del país y eso requiere consensos, radicalidad y confrontación democrática. Véase Zibechi (2006).

IV.2.I.4. Los nuevos contratos de explotación

El Congreso Nacional de Bolivia aprobó el 28 de noviembre de 2006 los contratos con las empresas transnacionales. La firma de los 44 nuevos contratos, con un plazo de 30 años a partir de la aprobación de la Cámara Legislativa, implica, en palabras del ministro de hidrocarburos, nuevas inversiones y mayores ingresos para el Estado Boliviano¹³⁵. La participación será en torno a un 70% promedio, siendo la primera franja del 50% de ingresos fijos para el Estado (32% de Impuesto Directo a los Hidrocarburos, IDH, 18% de regalías). La legalización de los nuevos contratos va a suponer, no hay duda, más ingresos para el Estado, pero mucho menos que los que van a conseguir, con contratos plenamente legalizados, transnacionales como Repsol, Petrobras, British Gas y otras. La lectura política realizada desde el gobierno de Evo Morales es la del triunfo de las nacionalizaciones.

Las declaraciones fueron demasiado optimistas¹³⁶. Aunque es cierto que la firma de los contratos dio lugar a una mayor estabilidad con los inversionistas y que generó más ingresos para el pueblo boliviano, también es cierto que cerró un frente político de marcada tendencia desestabilizadora, pero dejando importantes interrogantes para el futuro en relación a los hidrocarburos.

Los contratos firmados se fundamentan social y jurídicamente, al menos sobre las siguientes cuestiones:

1. Si la firma de los mismos hubiese respondido a un periodo transitorio, le hubiera dotado de una mayor estabilidad interna y permitido afrontar nuevos desafíos contractuales. Sin embargo, la firma por 30 años resulta excesiva y cierra, al menos jurídicamente, nuevos objetivos, teniendo en cuenta –además– que los contratos quedan plenamente legalizados, ajustados a la Constitución, aprobados por el Congreso y vinculados a la normativa internacional (*Correspondencia de Prensa*, 25 marzo, 2007). Las ilegalidades cometidas a lo largo de estos años quedan convalidadas. La normativa nacional se reinterpreta de una manera favorable a las empresas transnacionales. La amenaza de ruptura de las negociaciones y la puesta en marcha de los mecanismos jurídicos que derivan de los tratados bilaterales junto a la desestabilización política interna actuaron como condicionantes evidentes en las negociaciones.

¹³⁵ El Ministro de Hidrocarburos declaró que las empresas petroleras invertirán entre 2007 y 2010 alrededor de 3.500 millones de dólares, más que en el periodo 1996-2004 (*Econoticias Bolivia*, 1 de noviembre 2006).

¹³⁶ El presidente de Petrobras declaraba el 1 de noviembre que la empresa firmó porque este acuerdo es más ventajoso para la compañía que lo previsto por el decreto de nacionalización y que no obliga a hacer nuevas inversiones (*Econoticias Bolivia*, 1 de noviembre 2006).

2. El patrón primario-exportador se consolida, lo que implica ingresos muy importantes por la exportación de hidrocarburos, pero entre 3 y 10 veces menos a los ingresos generados por la industrialización que quedan al margen del Estado de Bolivia (El Observador, 2006). Por otra parte, las negociaciones se cierran con los países vecinos y empresas transnacionales en torno a 4 ó 5 dólares, cuando el precio internacional está situado en 8 dólares. Bolivia ha cedido el 50% de potencial de ingresos directos en beneficio de las transnacionales. Es cierto que el aumento de la cantidad de gas a exportar genera más ingresos para el pueblo boliviano, pero las multinacionales también los incrementan. La venta de materia prima barata por parte de un país pobre a otros más ricos, con el enriquecimiento de las empresas transnacionales como intermediarias, es el núcleo duro del negocio. Países como Brasil y Argentina salen directamente beneficiados y las multinacionales directa e indirectamente, ya que obtienen beneficios altísimo por la reventa a terceros países como Chile a un precio mayor del pagado a Bolivia o reutilizándolo como materia prima para procesos industriales de la petroquímica. Repsol y Petrobras son empresas que obtienen grandes beneficios en Argentina y Brasil respectivamente. A su vez, Repsol es el mayor vendedor de gas a Chile, que lo industrializa, transformando la materia prima en metanol. En 2005, Repsol logró ingresos por 4.186 millones de euros en la petroquímica derivada (amoníaco, urea, metanol...) proveniente en gran parte de sus plantas instaladas en Argentina (*Econoticias Bolivia*, 6 de noviembre 2006). La cuestión se agrava con la exigencia de Petrobrás, Repsol, British Gas y Total de abastecer el mercado interno a precios internacionales. Es decir, el Estado de Bolivia subvencionará los precios o, en su caso, se incrementarán las tarifas en detrimento de los derechos del pueblo boliviano.

3. El Decreto sobre nacionalizaciones establece el control del Estado en la cadena de hidrocarburos. Hubiese requerido, no obstante, medidas complementarias para ser plenamente efectivo. El 50%+1 de las acciones de las multinacionales deberían haber pasado a la titularidad del Estado. Los costes de la medida hubiesen podido ser muy bajos, ya que las irregularidades como contrabando y fraude, entre otras, hubiesen compensado el coste de las acciones. La renegociación de los contratos se hubiese hecho desde posiciones de fuerza, ya que el incumplimiento de las leyes nacionales y los beneficios ilegales obtenidos hubiesen sido argumentos muy importantes en la redacción de las nuevas cláusulas a negociar, aunque hubiesen requerido mayor nivel de confrontación. Esta tesis no resulta en absoluto disparatada, ya que la aplicación del artículo 4 del Decreto a Repsol, que tuvo que pagar un 32% de participación adicional, se acató sin mayores dificultades (*Econoticias Bolivia*, 18 de septiembre 2006a). A lo largo del mes de marzo

de 2007 el gobierno ha comprado por 112 millones de dólares dos refinerías a Petrobras, lo que, según el gobierno, implica ir dotando de poder a la empresa pública YPFB y, a su vez, ir desarrollando el contenido del decreto sobre el monopolio de la comercialización y exportación. El 1 de mayo de 2008 el presidente Evo Morales firmó los decretos por los que Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos controlará el 50%+1 de las acciones de las petroleras Chaco, Andina-Repsol y Transredes. La indemnización abonada por el gobierno fue de 6,3, 4,3 y 12,4 millones de dólares respectivamente (*Correspondencia de Prensa*, 2 de mayo 2008).

4. El carácter secundario de la industrialización es una de las debilidades más notorias de los nuevos contratos. El Decreto regula la recuperación de la propiedad y comercialización en toda la cadena de producción. El producto que *entra* en las refinerías es de Bolivia y el que *sale* también. La resolución 207 del ex ministro Soliz actuó en esta dirección, un primer paso en la industrialización del país; se nacionalizó el refinado y la comercialización, lo que hubiese significado 10 millones de dólares mensuales por la comercialización y alrededor de 200 millones de dólares por el negocio de derivados no regulados. Resulta imprescindible añadir a este asunto las resistencias de Argentina a la puesta en marcha de plantas industriales separadoras de líquidos, de manera que el etano, propano, butano y metano pasen a ser producidos en Bolivia. La media fue anulada y provocó la dimisión del ministro Soliz (*Econoticias Bolivia*, 18 de septiembre 2006a). Por otra parte, los planes operacionales presentados por las transnacionales pueden hipotecar el desarrollo económico, ya que sus precios pueden no ajustarse al mercado, chantajeando al gobierno boliviano con pagar los precios excesivos o paralizar la inversión. Situación factible con los nuevos contratos renegociados (*Correspondencia de Prensa*, 25 de marzo 2007).
5. La apuesta exportadora frente a la industrializadora se constata en la naturaleza de los contratos suscritos. Los nuevos contratos son jurídicamente híbridos se aproximan a la definición de contratos de operaciones más que de servicios¹³⁷. Petrobras los ha calificado directamente de contratos de operaciones-producción compartida, donde cada compañía ejecuta todas las

¹³⁷ Un contrato de servicios “es un acuerdo mediante el cual una compañía petrolera contrata a proveedores especializados para que efectúen trabajos en geociencias, ingeniería petrolera y otras materias”. Véase Rodríguez Padilla (2006).

Estos contratos no generan ni derechos exclusivos, ni derechos de producción, ni de explotación, ni riesgo de ningún tipo y duran el tiempo de la obra, normalmente menos de tres años.

Los contratos de operaciones dan derecho a actividades de exploración y explotación de forma exclusiva, asumiendo riesgos e infraestructuras de todo tipo. La retribución se realiza con un porcentaje de la producción, cubriendo todos los costes de la operación.

operaciones petroleras por su cuenta y recibe una retribución en función de la recuperación de costes, precios, volúmenes e inversiones. Considera que sigue siendo propietaria de todos sus activos y, lo que es más grave, las reservas pueden ser contabilizadas en sus activos. Tema, no obstante, conflictivo ya que la opacidad formal del Derecho Comercial Global se expresa en la contradicción manifiesta entre la cláusula 4.3 de los contratos renegociados y el anexo F. Además, se reconocen todos los costes de las multinacionales: personal, seguros, servicios, cargos relacionados con la casa matriz, créditos, salarios de los ejecutivos, transporte, materiales, tasas... Los activos amortizados son de YPFB, pero los usa la empresa transnacional sin costo alguno hasta el final del contrato (*Econoticias Bolivia*, 27 de diciembre 2006). Estos costes recuperables condicionan el desarrollo económico de YPFB. Todo ello limita al gobierno boliviano la posibilidad de imponer en el mercado interno precios inferiores a los establecidos internacionalmente.

6. La firma de los nuevos contratos no ha tenido en cuenta las auditorias externas previstas por el Decreto 28701, aceptando las propuestas de las transnacionales, lo que provoca, además de datos unilaterales no contrastados, convalidar sus anteriores compromisos no cumplidos. Los nuevos contratos fueron convalidados meses después por el poder legislativo, pese a las contradicciones entre el mencionado anexo F y las cláusulas contractuales.

IV.2.I.5. Balance final

El balance final de los nuevos contratos no es demasiado satisfactorio para las mayorías sociales de Bolivia y la duda está básicamente situada en el ámbito de la correlación de fuerzas y en saber si el margen jurídico interpretativo ha sido agotado (Informe de ACSUR y CEDIB, 2008, pág. 25). Es decir, si las zonas grises, el potencial normativo del Decreto sobre nacionalizaciones, la Constitución y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos han sido plenamente desarrollados. Las propuestas del ex ministro Soliz se ajustaban plenamente a Derecho y habrían permitido acotar los intereses de las multinacionales en el corto y, sobre todo, largo plazo, a las necesidades estratégicas del pueblo boliviano. La confrontación se habría agudizado y el conflicto internacionalizado, lo que habría requerido, más allá de argumentos y razones jurídicas (plena confrontación Derecho Internacional de Derechos Humanos, Derecho Internacional del Trabajo y normativa nacional versus Derecho Comercial Global y contratos de explotación, es decir derechos de las mayorías sociales, derechos de las empresas transnacionales), la máxima cohesión de fuerzas en el interior de Bolivia y apoyo internacional de movimientos sociales, sindicatos y sociedad civil de los países donde las empresas transnacionales tienen sus empresas matrices. La perspectiva jurídica, incluidos los contratos analizados, permite lagunas normativas y contra-

dicciones que la legitimidad democrática y el poder político local podrían interpretar a favor de las mayorías sociales. El monopolio jurídico-formal de la comercialización y exportación bajo titularidad de la empresa pública YPFB, la modificación de los tratados bilaterales, la salida del sistema arbitral del CIADI junto a la nacionalización de determinados pozos, a pesar de la indemnización pagada, son indicios favorables en esta dirección.

En cualquier caso, las palabras del ex ministro Soliz son muy elocuentes, “¿Cómo se negocia con las petroleras? Cuando nosotros hemos ido conquistando terreno, conquistando trincheras para negociar con las petroleras y discutir nuevos contratos desde una posición de fuerza o sometiéndonos a todas sus exigencias sin tocar nada” (*Econoticias Bolivia*, 18 de septiembre 2006b). Palabras que no se contradicen con el mensaje del presidente Evo Morales al VII Foro Social Mundial en Nairobi, Kenia, “Espero que de este Foro salgan propuestas que permitan cambiar y aseverar cómo terminar con el modelo neoliberal que ha hecho mucho daño en mi país... mientras no liberemos los recursos naturales no habrá cambios” (Red de Información de Movimientos Sociales, 2007). No obstante, el eje central del debate va más allá del contenido de los contratos ya que, probablemente, el presidente Evo Morales no habría podido profundizar más en la nacionalización. “¿Podía Bolivia seguir otro camino y enfrentar al monstruoso poder de las petroleras, respaldadas por potencias imperiales, como EEUU, Reino Unido, Francia y España, así como por los organismos internacionales, como el Banco Mundial, el BID, además de centenares de ONG que han copado posiciones claves dentro del MAS de Evo Morales? ¿Por qué reclamar al primer presidente indígena una conducta más radical que la exigida, por ejemplo, a los presidentes Kirchner y Lula, quienes, finalmente, están a la cabeza de países con mayores posibilidades de resistir al Nuevo Orden Mundial, liderado por esa mezcla de fanático y demente que es George Bush? ¿Podía por el rumbo de hacer prevalecer la dignidad y el interés nacionales, plasmados en el Decreto de Nacionalización, con sólo el respaldo del gobierno cubano o del régimen de Chávez, una de cuyas bases de su economía está asentada en el consumo norteamericano del petróleo venezolano?” (*Econoticias Bolivia*, 18 de septiembre 2006b). Su actuación se encuentra dentro de lo posible más que de lo deseable, ahora bien, su liderazgo podría haberse consolidado si hubiera explicado al pueblo boliviano y a la solidaridad internacional los límites de sus decisiones y no hubiese convocado movilizaciones populares a favor de los contratos de explotación.

Por último, el caso expuesto nos permite reafirmar aspectos tratados en páginas precedentes:

- A. Las relaciones Estado-empresas transnacionales son muy evidentes. La confusión de intereses, más allá de la titularidad pública o privada de las multinacionales, se verifica a lo largo de la negociación de los nuevos contratos.

Los intereses de Brasil-Petrobras y Repsol-España confrontan con los de las mayorías sociales de Bolivia¹³⁸. Desde la técnica jurídica, en Bolivia, el proceso privatizador se sustentó en Decretos más que en leyes; el interés general (las expropiaciones de tierras) se aplicó a favor de Repsol y no del pueblo boliviano; la “retroactividad” (el 18% de los ingresos para el Estado 82% para Repsol) se mantuvo por presión de la empresa multinacional durante las distintas reformas normativas anteriores al gobierno de Evo Morales, mientras que en la fase de renegociación fue la “irretroactividad” la que se exigió en todo lo referente a los delitos fiscales, fraudes, apropiación de las reservas... Además, muchos de los responsables políticos del proceso privatizador forman en la actualidad parte de la dirección de la multinacional española.

- B. La relación estrecha entre empresas transnacionales-Estado se extiende a las sociedades civiles, incluido, al menos en parte, el movimiento sindical y social. Sea por acción o por omisión, las reacciones del pueblo brasileño, argentino y español no se han enfrentado a *sus* empresas transnacionales. Un nacionalismo cómplice, sobre todo ejemplificado en la relación sindicatos-empresas transnacionales, se impone frente a las nuevas formas de solidaridad (Guillén, 2006, págs. 207-233).
- C. La fortaleza económica de las transnacionales, sus ganancias, se vinculan con beneficios genéricos en los países de origen, que se añaden a la valoración social en los Estados matrices de cierto respeto a las mismas, siempre y cuando no deslocalicen y, por tanto, no destruyan puestos de trabajo. Repsol se encuentra en estos registros.
- D. Se producen fuertes contradicciones entre Estados periféricos, ya que la lógica neoliberal les atrapa. Esta lógica genera fortísimas contradicciones entre gobiernos con nuevos talentos progresistas. ¿Cómo se explica la apuesta tan firme de los gobiernos de Brasil y Argentina a favor de sus transnacionales frente al gobierno democrático de Evo Morales?¹³⁹
- E. El núcleo duro de la *Lex Mercatoria* marca los límites de las reformas legislativas nacionales. La soberanía interna de los Estados empobrecidos alejados de los núcleos de poder, en nuestro caso Bolivia, quiebra ante los com-

¹³⁸ Un análisis muy interesante desde la perspectiva medioambiental y social de las prácticas de Petrobras lo tenemos en Molina (2005, págs. 79-89).

¹³⁹ Molina entiende que “A pesar de ser una empresa que responde a una política de Estado, Petrobras demuestra un comportamiento en Bolivia similar al de cualquier transnacional petrolera, en especial en lo que se refiere a responsabilidad ambiental y social, utilizando estrategias comunes a las demás empresas que operan en el país, tanto en la minimización de sus responsabilidades frente a los impactos generados, como en las estrategias para salvar obstáculos de orden social y también procedimental” (Molina, 2005, pág. 98).

promisos internacionales adquiridos por gobiernos anteriores. Eso sí, compromisos de ámbito económico y de respeto a los intereses de las transnacionales bajo la seguridad jurídica. La ruptura entre nuevos gobiernos democráticos y sus programas de actuación frente a acuerdos internacionales suscritos por gobiernos anteriores son una realidad, que pone en cuestión la soberanía de los Estados empobrecidos. Esta situación no puede extenderse a la tutela de los derechos de las mayorías sociales ya que la eficacia jurídica del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo es muchísimo más frágil y los acuerdos y tratados ratificados por gobiernos anteriores quedan al margen de la seguridad jurídica de los intereses de los sectores desfavorecidos (Informe de ACSUR y CEDIB, 2008, págs. 29-42).

El núcleo duro de la *Lex Mercatoria* reside en la autonomía de las partes, formalizada en los contratos junto a las normas sustanciales multilaterales, bilaterales, regionales y los laudos arbitrales. Los principios de Derecho Internacional y los contenidos de numerosas normas internacionales, pactos y convenios quedan subordinados y jerárquicamente sometidos a los intereses privados de las empresas transnacionales.

IV.2.II. Contratos de las empresas transnacionales con los Estados receptores

Uno de los elementos centrales de la *Lex Mercatoria* son los contratos firmados por las empresas transnacionales¹⁴⁰. Su función es determinante en el sistema de fuentes del Derecho Comercial Global.

El modelo de Derecho Privado clásico responde en términos jurídicos a los presupuestos del Estado Liberal:

- Sujetos de derecho individuales.
- Igualdad formal ante la ley y de las partes contratantes.
- Autonomía de la voluntad de las partes, siendo el contrato el mecanismo adecuado para el intercambio de bienes.
- Limitaciones de las funciones del Estado para mantener la protección de los bienes, seguridad y defensa.
- Acciones procesales individuales (Abramovich y Courtis, 2002, págs. 50-51).

¹⁴⁰ Laporta considera que la *Lex Mercatoria* “en una gran medida trata de instrumentos jurídicos que facilitan las transacciones comerciales internacionales mediante el establecimiento de los ingredientes formales de los contratos y su interpretación”. Véase Laporta (2007, pág. 257).

Los principios descritos establecen la *lógica jurídica* en que se sustenta el Derecho Comercial Global que sitúa el contrato transnacional como uno de sus ejes centrales. La igualdad ante la ley y de las partes contratantes, junto a la plena autonomía de las partes, es el fundamento formal de los mencionados contratos. Los contratos de inversión realizados entre el Estado receptor y las empresas transnacionales se suelen fundamentar en diferentes fórmulas contractuales, según el tipo de inversor (privado, sociedad anónima, transnacional...). Convengo con Isabel García que, desde una perspectiva general, la clasificación se suele sustentar en las siguientes modalidades: *joint-venture* (Rodríguez, 1998), contrato de gestión y el contrato de *production-sharing*⁴¹ (García Rodríguez, 2005, pág. 64). Por otro lado, su naturaleza jurídica es compleja, cuestión que en el caso español ha resuelto el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, al considerar que lo relativo a la preparación y adjudicación del contrato de inversión se regulará por esta ley, mientras que las cuestiones de interpretación y ejecución serán de Derecho Privado. Desde el Derecho Internacional se ha intentado, por parte de los operadores jurídicos de las empresas transnacionales, otorgar a los contratos de inversión un reconocimiento internacional que proteja sus intereses. Incluso, sectores de la doctrina como Verdross consideran que las características específicas de estos contratos son las de acuerdos cuasi-internacionales, no vinculados a ningún ordenamiento y cuyos derechos –regulados en sus cláusulas– se insertan en un nuevo orden legal creado por las partes firmantes (García Rodríguez, 2005, pág. 317). Esta tesis no es aceptada por la mayoría de la doctrina ya que no parece posible que un contrato exista al margen de un sistema legal que lo garantice y fundamente su existencia, teniendo en cuenta, además, que una de las partes no es sujeto de Derecho Internacional.

Más allá del debate sobre la naturaleza jurídica y las modalidades contractuales, el conflicto que subyace de fondo es la tensión entre los Estados receptores de la inversión, celosos de su soberanía y de sus intereses, frente a los de las empresas transnacionales y, por tanto, de la estabilidad de sus inversiones. Los Estados tienen como objetivo adecuar los contratos de inversión a la normativa nacional y que sus tribunales resuelvan los conflictos que puedan surgir. Las empresas transnacionales, en el marco de la globalización neoliberal, y utilizando como argumento la necesidad de estabilizar las inversiones, equilibrar los riesgos, protegerse ante futuras modifi-

⁴¹ Joint-venture, es el más utilizado consiste en un acuerdo entre el Estado y el inversor compartiendo capital, riesgo, beneficios, gestión, el Estado suele mantener el control sobre e 50% o 55%; el contrato de gestión el sujeto inversor se hace con una empresa propiedad del Estado para gestionar servicios públicos; production-sharing hay dos modalidades, se le paga al inversor extranjero por la gestión, marketing y servicios técnicos y una segunda modalidad puede dar lugar a la reversión. Hay una última modalidad muy vinculada a épocas coloniales que son las concesiones. Véase González Vázquez (2006, págs. 228-229).

caciones legislativas nacionales, pretenden enviar los posibles conflictos a sistemas internacionales de arbitraje e intentar que la norma aplicable sea la que las partes pacten, y en su defecto, la que el Tratado Bilateral de Inversiones establezca. En estos momentos, las políticas legislativas neoliberales han marcado una tendencia normativa en esta cuestión: los contratos de inversión vinculados a los tratados bilaterales, que aparecen doblemente protegidos ante las legislaciones nacionales¹⁴². Al menos, el sistema de arbitraje y la norma aplicable, se dilucidan entre el contrato de inversión y el tratado bilateral. Los Estados periféricos, receptores de inversiones, mantienen su legislación en la fase previa del contrato de inversión, pero en la inversión propiamente dicha pierden capacidad normativa. Incluso, las posibles cláusulas de renegociación o adaptación a las nuevas circunstancias han quedado minorizadas por aquellas que garantizan los derechos de los inversores por encima de cualquier otra consideración (Teitelbaum, 2005).

En el campo de las inversiones exteriores de capital, las normas multinacionales son muy escasas. Así, según el Tratado de la Carta de la Energía de 17 de diciembre de 1994 son los tratados bilaterales los que actúan como referente normativo de los contratos (Sodupe, 1998). En cualquier caso, los tribunales arbitrales consideran a la autonomía de la voluntad de las partes, tanto conflictual como material, fuente principal para la solución de controversias. Ahora bien, la asimetría y la diferencia de poder es tan abismal que la formalización de los contratos de inversión y de los tratados bilaterales responde, en muchos casos, a imposiciones tácitas emanadas de las reformas neoliberales. ¿Los contratos de inversión de la transnacional Nestlé en Etiopía responden a la conformación libre y voluntaria de acuerdos? Rossi (2003, págs. 21-22), afirma, “en su raíz existe un fuerte desequilibrio a favor de uno de los actores. Ese desequilibrio se debe al exceso de satisfacción con la situación jurídica de quien entra en conflicto respecto a quien lo padece. La consecuencia es el atropello, que se manifiesta en cualquier relación contractual, cada vez que uno de los dos contrayentes trata desde una excesiva posición de fuerza, o bien cuando posee mucha más información sobre el objeto de la negociación, y está en condiciones de ocultarla”.

Monique Chemillier-Gendreau extrapola al Derecho Internacional esta tendencia neoliberal en clave jurídica. “En el marco nacional, el orden jurídico se basa sobre la articulación entre dos niveles: el contrato y la ley. El contrato es el reflejo de las desigualdades. En efecto, las dos partes que negocian no están en posición de igualdad. Esta transacción entre dos polos considerados en una relación de fuerzas desigual se traduce en obligaciones del contrato, que no corrigen la

¹⁴² La Cámara de Comercio Internacional ha creado contratos modelos para transacciones internacionales que junto a los Acuerdos Internacionales sobre Inversiones establecen un entorno jurídico mucho más seguros para las transacciones e intereses de las empresas (Domeisen, 2002).

desigualdad original. Los contratos son un elemento del orden jurídico, pero es muy importante que –en una sociedad dada– exista otro nivel: la ley, que también resulta de una relación de fuerzas, pero está más distanciada de las fuerzas brutales, representa más una síntesis, y así fija límites a lo que puede ser concluido por contrato. Pero en el Derecho Internacional, todo es contrato... La Carta de Naciones Unidas proclama la igualdad de los Estados, pero la naturaleza contractual del Derecho Internacional estimula las desigualdades”¹⁴³. Comparto plenamente este análisis y, además, la *Lex Mercatoria* se adecua plenamente al mismo. No obstante, desde el 11 de Septiembre las relaciones de fuerza en las relaciones internacionales han tomado expresiones brutales de carácter unilateral y bélico. En estos momentos preocupa más la ausencia del Derecho Internacional que su violación (Romero, 2002, pág. 93).

El carácter contractual del Derecho Internacional del Trabajo sugiere algunas matizaciones en cuanto a su elaboración y contenido. Los Convenios Internacionales del Trabajo responden, en su proceso de adopción, a técnicas legislativas ya que la Conferencia Internacional de la OIT actúa como cámara cuasi parlamentaria. Su representación es tripartita: empresarios, trabajadores y representantes de los Estados, y sus normas no sólo crean obligaciones a los Estados, ya que regulan sustancialmente cuestiones relacionadas con la materia afectada (Ermida, 2003a, pág. 124). Sin embargo, la ratificación y los mecanismos de control y sanciones, es decir, su poca eficacia, los dotan de fragilidad jurídica. El Derecho Comercial Global se aleja de las técnicas parlamentarias en su elaboración, pero está dotado de sistemas arbitrales de resolución de conflictos acompañados de sanciones comerciales que dotan a sus normas de plena eficacia.

Las normas internacionales de comercio en su vertiente multilateral, son aprobadas en el marco institucional de la OMC, pero su técnica formal de aprobación por consenso, se parece más a contratos de adhesión a las tesis de los Estados ricos, al menos antes de la actual paralización, que a técnicas parlamentarias. Las normas que emanan de los Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones se aprueban por el acuerdo de las partes y libres voluntades, desde la total asimetría y desigualdades de poder (Herz, 2003, págs. 1-20). Estos procedimientos recuerdan más a los contratos laborales de la Revolución Industrial que a las legislaciones modernas.

Desde una perspectiva jurídica y social, los contratos realizados entre multinacionales y Estados receptores, pueden clasificarse en tres bloques:

1. El poder político y económico de las empresas transnacionales les permiten actuar como poderes fácticos con presencia directa e indirecta en las

¹⁴³ Entrevista con Monique Chemillier-Gendreau Derecho Internacional y Democracia Mundial. www.lcr.rouge.org/cc0/166/chemigen.html

Instituciones Internacionales Financieras, Comerciales, Naciones Unidas, Unión Europea, así como en los gobiernos más poderosos. Por otra parte, sus poderosísimos despachos de abogados canalizan influencias, acceso al conocimiento, interpretación y elaboración de propuestas dirigidas a la creación de normas. Los informes, contratos tipo por sectores, por bienes específicos, zonas geográficas... se convierten en verdaderos *anteproyectos de normas* multilaterales, regionales o bilaterales de comercio o inversiones. La privatización del Derecho adquiere rasgos reales, aunque difíciles de desvelar.

2. Existen zonas geográficas donde la presencia estatal es escasa, son los acunados Estados fracturados. En ellos existe un limbo jurídico cubierto, en parte, por los contratos sin ley. Éstos se convierten en verdaderas fuentes de derecho, ya que funcionan prácticamente al margen de los ordenamientos nacionales, que en algunos casos carecen hasta de expresión formal consolidada. Sus cláusulas se adecuan a las normas multilaterales y principios internacionales (no suelen existir Tratados Bilaterales de Inversión por las características propias de ser sociedades sin Estado aunque con ciertos recursos naturales explotados por determinadas transnacionales) pero su concreción y redacción final, incluida la de los tribunales arbitrales internacionales al margen de los nacionales, garantizan plenamente los derechos de las multinacionales. Los contratos transnacionales son casi la exclusiva fuente de regulación. Las zonas francas, maquilas y zonas económicas especiales basculan sobre ésta lógica. No obstante, la ausencia de regulación estatal responde a un acto voluntario del Estado receptor, obviamente, en el plano puramente formal, de anular o rebajar la normativa vigente con el fin de atraer capital extranjero (Mercader, 2006, págs. 151-154 y Martínez, 2006)¹⁴⁴. Por lo demás, son contratos de carácter instantáneo, su eficacia se

¹⁴⁴ Las zonas francas en Cuba son un ejemplo palpable. "...aquellas en que por decisión del Comité Ejecutivo se pueden aplicar un régimen especial en materia aduanera, cambiaria, tributaria, laboral, migratoria, de orden público, de inversión de capital y de comercio exterior y en las que pueden participar los inversionistas extranjeros para realizar operaciones financieras, de importación, exportación, almacenaje, actividades productivas o preexplotación". Véase Mercader (2006, pág. 151).

Otro ejemplo es Nicaragua. *El Observador Económico* (2006), revista financiera especializada, recogía en un artículo titulado, *Nicaragua intenta entrar a las "ligas mayores" de los Call Center*, los aspectos positivos de sus políticas de Zonas Francas con un sistema legal favorable a la inversión extranjera directa, que permite la libertad de expatriar todo el capital y las ganancias, proclama un tratamiento no discriminatorio a los inversores extranjeros y otorga una completa protección a los derechos de propiedad intelectual, patentes y marcas. Ofrece grandes incentivos liberando el 100% de los impuestos, facilita las operaciones de estas empresas en cualquier parte del país bajo ese régimen y concede todos los permisos necesarios para iniciar la actividad entre cuatro y seis semanas. Por último, como presenta el nivel de vida más bajo de todo Centroamérica, el costo de los recursos humanos es el más bajo.

vincula a situaciones concretas y no volverán a ser usados en su integridad, aunque es notable su influencia como modelo de otros contratos o incluso de cláusulas de determinados tratados bilaterales.

3. La mayoría de las multinacionales establecen contratos vinculados, fundamentalmente, a la *Lex Mercatoria*. Su núcleo duro es el que determina las condiciones del contrato, de ahí que las normas de los ordenamientos nacionales se subordinen a los ordenamientos multinacionales, regionales y bilaterales. Básicamente por incorporación a la legislación nacional o por ratificación de los tratados bilaterales o regionales. La empresa transnacional dispondrá de la cobertura jurídica que establezca su contrato específico plenamente vinculado a las normas multilaterales, regionales o bilaterales, que suelen responder a formatos de contrato tipo. Además las disputas se resolverán por medio de laudos arbitrales internacionales. Es un doble o triple blindaje jurídico ante los empobrecidos Estados periféricos necesitados de inversión a cualquier precio, por la lógica neoliberal que se les ha impuesto. En el conflicto de Bolivia con Repsol, los intereses de esta empresa están protegidos por la regulación neoliberal del Estado de Bolivia que se fue adoptando en sucesivas reformas desde 1980, por las normas multinacionales que Bolivia ha ratificado, por el Tratado Bilateral de Inversiones con España y por los contratos de inversión de Repsol con el Gobierno de Bolivia. Al presidente Evo Morales le quedan pocos recursos para denunciar la situación. La armadura jurídica que sustentan los intereses de las transnacionales es férrea (Hernández Zubizarreta, 2006a, pág. 45)¹⁴⁵.

En cualquier caso, la lógica jurídica contractual asimétrica se impone en las regulaciones comerciales y financieras. Los debates parlamentarios para aprobar leyes, la transparencia y la generalidad son sustituidos por *contratos de adhesión* o bilaterales asimétricos, las relaciones de poder de las empresas transnacionales se formalizan en un Derecho Comercial Global. Los derechos laborales se mantienen en códigos y normas laborales, reformadas, por las presiones neoliberales, en el ámbito nacional

¹⁴⁵ Pese a la fortaleza de la armadura jurídica, ésta tiene una serie de fisuras importantes. Como recoge Teitelbaum, los tratados pueden ser denunciados al terminar su vigencia o bien por medio de cláusulas expresas establecidas en los mismos, se pueden invocar normas jerárquicamente superiores en base al artículo 53 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, se puede restablecer la competencia territorial de los tribunales nacionales, efectuar un control de constitucionalidad de los tratados, comprobar si se adecuan a las normas imperativas de Derecho Internacional Público, verificar si existen vicios en la aprobación de los tratados, invocar la nulidad por inexistencia de mandato de la autoridad signataria o mediante referendos revocatorios (Teitelbaum, 2007, pág. 156).

y cuyos mecanismos de control y eficacia son más débiles cuanto más en la periferia se encuentren, y la tutela internacional de los mismos se subordina a la eficacia jurídica de las normas comerciales y de inversión. La autonomía de las partes es tan real como la de los asalariados de las primeras fábricas de la Revolución Industrial.

Como afirma María José Fariñas, “pretende ser una forma de globalización jurídica, pero no consigue ser un nuevo derecho universal. Representan más bien, el derecho de los nuevos señores feudales (que son ahora las empresas transnacionales) o de las nuevas burocracias privadas del comercio mundial, que están consiguiendo imponer mundialmente sus propias normas jurídicas de autorregulación”. “... lo que encontramos son simple y llanamente privilegios y derechos particulares y personales, impuestos por las empresas transnacionales, que recuerdan más a los status medievales de privilegios feudales, que a una estructura jurídica moderna, caracterizada por la generalidad, la abstracción y la igualdad formal ante la ley” (Fariñas, 2005, pág.147).

Por último, los grandes despachos de abogados asesores de las empresas transnacionales han transformado sus funciones de asesoría y defensa de los intereses de sus clientes, en verdaderos cuasi legisladores¹⁴⁶. Son una nueva generación de abogados-empresarios con alta cualificación, amplísima información, canales de poder y plena identificación con la mercantilización del Derecho. Las *law firms* reelaboran continuamente la *Lex Mercatoria* creando esquemas contractuales *ad hoc* e interpretando las normas desde las nuevas exigencias económicas (Zolo, 2006, pág. 106). Desde posiciones más radicales Pier Paolo Portinaro pone de manifiesto, “la afirmación de *expertocracias* mercenarias, parciales y abogadescas, que explotan estratégicamente las oportunidades y los recursos de una nueva *litigation society*¹⁴⁷. Más que la figura del juez, con su balanza equilibradora de los diferentes valores y principios ético-jurídicos, el que se ha hecho con el campo y expande cuantitativa y cualitativamente su propio poder es hoy el comerciante de

¹⁴⁶ El presidente del sindicato colombiano SINTRAMINERCOL ha denunciado que el Código de Minas de 2001 lo redactaron los abogados de Holaim y Ladrilleras Santa Fe. La reforma de 1996 la elaboró una abogada de la transnacional Corona Gold Fields S.A. para adquirir las minas del Sur de Bolívar. Denuncia que se extiende a las legislaciones petroleras, medioambientales y de inversión extranjera. Entrevista con Francisco Ramírez presidente del sindicato SINTRAMINERCOL (Gara 21 de mayo 2007).

¹⁴⁷ Dos despachos de abogados de EEUU demandaron a la empresa Repsol por la sobrevaloración de sus reservas. Ambas acciones se agruparon y presentaron demandas en representación de los posibles afectados. Repsol ha preferido negociar y pagar ocho millones de dólares de los que tres se quedarán en costas judiciales y honorarios. El resto deberá abonarse por medio de anuncios en los periódicos para buscar a los potenciales perjudicados (*El País*, 29 de agosto de 2007).

derecho” (Zolo, 2006, págs. 108-109). A la ética profesional contraponen el *lobby* político, especializándose en contenciosos económicos. Se están creando verdaderas multinacionales del Derecho que colaboran en los intereses de las grandes corporaciones mediante el uso de estrategias de todo tipo. Su función no es pleitear en los tribunales, sino redactar contratos desde la asimetría entre partes¹⁴⁸.

En América Latina han aparecido grandes firmas jurídicas en la década de los noventa. El número de despachos que reúnen más de cincuenta abogados se ha multiplicado por cuatro en México entre 1999 y 2005 y triplicado en Brasil en el mismo periodo. Este hecho está conectado con la expansión de empresas multinacionales a lo largo del continente. Poco a poco se han construido verdaderas empresas jurídicas cuantitativamente muy fuertes –son más de 5.209 abogados que ejercen su profesión en el marco de estas organizaciones– y que destacan por sofisticados sistemas de información, estructuras jerárquicas, multilingüismo, bibliotecas con más de 800.000 publicaciones, especializaciones jurídicas generales, lealtad total para con el cliente y –lo fundamental– abandono de la abogacía centrada en el litigio y su mutación en una verdadera ingeniería de los negocios (Bergoglio, 2007, págs. 57-87).

IV.3. El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio. Transparencia y participación democrática

Una vez analizados los contratos transnacionales, quedan dos elementos centrales del núcleo duro de la *Lex Mercatoria*: los procedimientos arbitrales y las normas de libre comercio e inversiones de la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones. Las empresas transnacionales disponen de este amplio abanico normativo para blindar la defensa de sus intereses.

En el presente epígrafe vamos a contrastar, en primer lugar, la legitimidad democrática en la toma de decisiones de las instituciones conformadoras de la normativa financiera y comercial. A continuación, abordaremos los principios jurídico-económicos que informan el Derecho de Comercio Global, con el fin de subrayar la fortaleza normativa que protege la actividad de las empresas transnacionales.

¹⁴⁸ El trabajo de Dezalay y Garth analiza como una nueva concepción del Derecho y de la abogacía reciben su legitimidad de Estados Unidos. Se estudian los casos de Brasil, Chile, Argentina y México (Dezalay y Garth, 2003, págs. 723-748).

IV.3.I. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial

El sistema financiero internacional funciona mediante la comunicación entre el G8, institución no formal que establece los objetivos políticos y económicos de los países ricos, el FMI que actúa como asesor y el Banco Mundial y sus expresiones regionales que concretan las recomendaciones.

El modelo privatizador fue introducido por las instituciones financieras internacionales con el objetivo de garantizar el pago de los préstamos. El Estado se endeuda y a las corporaciones privadas se les crean nuevos espacios para la inversión sin riesgos. Las multinacionales, cuando invierten, lo hacen a costa de los incrementos de los servicios o productos ofrecidos y, cuando no se cubren por esa vía, será por medio de los fondos de endeudamiento a cargo del gobierno (Censat, 2007, págs. 13-18).

La falta de participación y transparencia, la exclusión de las mayorías de los miembros y la ausencia de normas de procedimiento se acumulan a la asimetría de sus decisiones.

Este diagnóstico es válido para el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Gudynas, 2003a, págs. 1-2; Patomäki y Teivainen, 2008, págs. 59-134).

La falta de transparencia en la agenda de la política internacional es patente, pero en el ámbito comercial y financiero es una constante de sus señas de identidad (Stiglitz, 2003, pág.127). Aunque el funcionamiento del FMI y el Banco Mundial no sea objeto de este estudio, sí me referiré brevemente a alguna de sus características, teniendo en cuenta que son dos instituciones transcendentales en el desarrollo y consolidación de la globalización neoliberal.

El FMI combina dos principios en su toma de decisiones: por un lado, los de carácter formalizado, expresados en la acumulación de votos en las potencias económicas, y por otro, los informales, que se expresan en un sospechoso consenso en las decisiones de la Junta de Gobierno como en la de Directores Ejecutivos (López Escudero, 2004, págs. 178-188).

Las cinco mayores economías tienen el 45,47% de los votos en la Junta de Gobierno, EEUU dispone del 19%, el 21, 24% está en manos de países desarrollados y el resto en países con economías más débiles (Bello, 2004, págs. 83-85). A partir de estos datos, todas las reformas y ajustes en favor de los representantes más pobres se han dirigido a pequeñas reducciones en los porcentajes de participación de votos, acompañada siempre de mayorías cualificadas en la aprobación de determinados temas. Por tanto, el derecho de veto se mantiene. Así, EEUU en los años

setenta disminuyó su porcentaje del 30% al 19% pero unido al blindaje de determinadas decisiones especiales (Leaver y Seabrooke, 2000, pág. 102)¹⁴⁹.

Las presiones sobre los miembros de la Junta Directiva y de Gobiernos que disponen de derecho formal al voto, provocan un uso prácticamente nulo del mismo. De ahí que las decisiones sean por consenso. Consenso que encubre una preocupante falta de democracia y de transparencia. El director ejecutivo de EEUU durante la mayor parte de la Administración Clinton, reveló que, en las dos mil decisiones adoptadas en el período que ocupó ese puesto, la comisión ejecutiva votó una docena de veces (Bello, 2004, pág. 84). Por último, no podemos olvidar que su crisis de legitimidad no le privó de ser, en la década de los ochenta y principios de los noventa, la institución que impuso los programas de ajuste estructural, que tan nefastos resultados ha provocado en las mayorías sociales de América Latina y África (De Feyter, 2003, págs. 721-764)¹⁵⁰. En el debate suscitado en el seno de la Subcomisión de Derechos Humanos de julio-agosto de 2001, en torno a la actuación del FMI en relación a la protección y promoción de los derechos humanos, la representación del mismo afirmó que una institución financiera no se encuentra vinculada por las diferentes Declaraciones y

¹⁴⁹ El mes de abril de 2006 el presidente del FMI recibió el mandato de reformar los sistemas de participación de la Institución aprobados el 28 de septiembre de 2006. En principio, China, Corea del Sur, México y Turquía aumentarán sus derechos de voto en un 1,8%, que ceden el resto de países. No obstante, se plantea una reforma más profunda que permita un sistema para el cálculo de porcentajes más simples. En cualquier caso, éste no abandonará, en ningún caso, la representación por poder económico (Tan, 2006). El quinto programa del FMI en Nicaragua es un ejemplo claro de la representación tan asimétrica (Acevedo, 2006).

En una entrevista a Joseph Stiglitz declaró, "Está claro que el FMI ha perdido toda su legitimidad política. Sus presiones y recetas hicieron que la crisis asiática fuese mucho peor y condujeron al desastre a países como Argentina. ¿Es éste un paso adelante? (Se refiere a la entrada en el Consejo de Administración de Brasil, China, Corea del Sur y México) Esperemos que así sea. Pero todavía está por ver. Por el momento, tiendo a mantenerme en el bando de los escépticos que piensan que el permitir la entrada en el Consejo de Administración a las principales economías nuevas está pensado para acallar las presiones que piden una reforma fundamental. Estados Unidos mantiene sin escrúpulos su capacidad de veto. Y sólo un estadounidense puede dirigir todavía el Banco Mundial. Cuando se reformen esos aspectos, quizás la cosa cambie de verdad" (*El País*, 8 de octubre de 2006). Cuotas en el FMI, ficha técnica, sept. 2003. <http://www.info.org/external/np/exr/facts/spa/quotas.htm>

¹⁵⁰ Es una paradoja, pero el FMI se encuentra sumiso en una profunda crisis, ya que los ingresos que cobraba por los créditos concedidos han disminuido y los prestatarios más importantes han cancelado sus deudas. Sin embargo los gastos siguen en ascenso y el presupuesto es un 5,4% superior al del año anterior y un 22% más alto que el de hace tres años. El economista peruano Jurgen Schuldt considera que el FMI debería aplicarse los planes de ajuste recetados durante años (*Correspondencia de Prensa*, febrero de 2007, germain5@chasque.net).

Convenciones sobre derechos humanos, olvidando que formalmente pertenecen al sistema de Naciones Unidas¹⁵¹.

El anterior director del FMI ha dejado claras las propuestas para combatir lo que denomina desequilibrios mundiales, y poder mantener así un crecimiento sólido. Por un lado, destaca las reuniones multilaterales mantenidas para impulsar nuevos planes desde la institución financiera con China, EEUU, Eurozona, Japón y Arabia Saudí. Foros caracterizados como multilaterales, pero que implican plena identidad de países dominantes en el ámbito global o regional con la institución internacional. Por otro lado, las decisiones adoptadas son en palabras de Gordon Brown, presidente del Comité Monetario y Financiero del Fondo, “los planes de los mencionados países concuerdan totalmente con la estrategia del FMI”. Las medidas tienen un denominador común, ya que avanzan hacia la flexibilidad y reformas de los mercados de producción, laborales y financieros. La competitividad, creación de infraestructuras, ahorro privado... son medidas que permitirán avanzar en la reducción de los desequilibrios mundiales. Sus prácticas confirman su política neoliberal (Rato, 2007, pág. 89).

El Banco Mundial mantiene la misma lógica del FMI, aunque el derecho de veto de EEUU aparece con más nitidez. El Ministerio de Hacienda de EEUU declaraba en 1980: “Estados Unidos contribuyó a perfilar la estructura y la misión del Banco Mundial según las directrices occidentales regidas por el mercado. También fuimos los responsables de la creación de una entidad corporativa con un sistema de votación ponderado por una junta directiva, encabezada por una sólida dirección dominada por EEUU, y una plantilla bien cualificada. Como socio fundador y accionista mayoritario del Banco Mundial, EEUU tenía el derecho exclusivo a una plaza permanente en la Junta Directiva del Banco”¹⁵². El voto se decide en función de las suscripciones de capital. EEUU disponía del 42% en 1946 y en la actualidad posee el 17,6%, pero supera el 15% que le permite disponer de derecho de veto (Bello, 2004, pág. 82).

Al dominio formal se añade el acuerdo informal de que EEUU elige al presidente del Banco, que ha de ser un ciudadano estadounidense. Sobre catorce temas prioritarios impuso el veto en doce de ellos (Feinberg, 1986, pág. 2) y según el Ministerio de Hacienda, “ni la ayuda bilateral, ni los movimientos del sector privado, pueden influir tanto en los países menos desarrollados como los Bancos de Desarrollo Multilateral”¹⁵³.

¹⁵¹ Comunicado de prensa del FMI de 8 de agosto de 2001, HR/ SC/ 01/ 11 y 12.

¹⁵² Véase, US Treasury Department, 1982, Capítulo II.

¹⁵³ Véase, US Treasury Department, 1982, Capítulo II.

El Banco Mundial participó junto al FMI en los programas de ajuste estructural, condicionando los préstamos no a proyectos sino a planes internacionales de ajuste. Las reformas legales, institucionales y de políticas públicas se fueron adaptando a las mencionadas *recomendaciones* y creando las condiciones para la plena actividad de las empresas transnacionales¹⁵⁴ (Acevedo, 2006). El Informe de la comisión Meltzer llegó a clarificadoras conclusiones: el 70% de los préstamos no reembolsables se concentró en once países, quedando el 30% restante a repartir entre los demás 145 países; el 80% de los recursos son para los países mejor situados y no para los más pobres, datos que no concuerdan con el objetivo del Banco de aliviar la pobreza (Bergsten, 2000). Sachs sitúa en la década de los ochenta los fallos de las políticas del Banco Mundial. La presión ejercida por la primera ministra Thatcher y el presidente Reagan, obligó al continente africano y a otros países pobres del mundo a adoptar la ideología extrema del libre mercado, lo que provocó el abandono de los agricultores pobres y la privatización de los sistemas de salud, el agua y las redes de carreteras y electricidad. Los efectos han sido desastrosos y el estancamiento de la productividad y del desarrollo el resultado final. Las inversiones públicas, el caso de China es el ejemplo, son complementos necesarios a las privadas. “Pese a ello el Banco Mundial las sigue considerando enemigas del desarrollo” (Sachs, 2007, pág. 19).

IV.3.II. La débil legitimidad de la Organización Mundial del Comercio

La crisis de legitimidad que atraviesa la OMC es muy profunda. La última Conferencia de Hong Kong¹⁵⁵ no ha sido capaz de resolver ni cuestiones de fondo

¹⁵⁴ La credibilidad del Banco Mundial ha estado en cuestión a raíz de la decisión del presidente Paul Wolfowitz relacionada con el aumento salarial de una empleada de la Institución. Credibilidad puesta en tela de juicio hace tiempo y que la mera enumeración de algunas de sus “imposiciones” certifican: a los estudiantes de Ghana para que pagaran cuotas escolares a cambio de un préstamo; a Tanzania a quien demandó por no privatizar su sistema de agua potable, a los países receptores de ayuda por el huracán Mitch a quienes obligo a privatizar su redes de telecomunicaciones; a Sri Lanka exigiéndole más flexibilidad laboral tras el tsunami asiático; a Irak post-invasión exigiendo el fin de los subsidios alimenticios; a los ecuatorianos a quienes retuvo 100 millones de dólares por gastar parte de sus ingresos petroleros en salud y educación (Klein, 2007b). Para un análisis específico de los impactos del Banco Mundial sobre los derechos humanos, véase Toussaint (2007, págs. 261-285) y específicamente sobre las mujeres Zabala (2006).

¹⁵⁵ Gonzalo Fanjul, director de investigaciones de Intemón/ Oxfam, considera que el acuerdo refleja los intereses de los países ricos mucho más que de los pobres. Aunque la mayor parte de las decisiones principales fueron pospuestas a una reunión que se celebrará en fechas posteriores XGveen y Fanjul (2006).

El sindicalista Josu Egireun (2006, págs. 15-19) destaca que más allá de las contradicciones internas, la OMC sigue siendo el referente de la globalización neoliberal, ya que las transnacionales son las beneficiarias netas de sus acuerdos, normas y resolución de conflictos.

ni de procedimiento. Los frágiles acuerdos conseguidos no han podido desarrollarse en las sucesivas reuniones y el fracaso de la Cumbre del Desarrollo es un hecho¹⁵⁶. Muchas de las demandas efectuadas por los países del Sur no han tenido eco y la ausencia de mecanismos democráticos y de garantías en los procedimientos sitúa a la OMC ante una pérdida fortísima de legitimidad. Por otra parte, a las protestas sociales iniciadas en Seattle, y que –con mayor o menor intensidad– han acompañado a las distintas cumbres, encuentros y foros internacionales, se suma la percepción de los movimientos sociales y ONG, muy negativa respecto a la democracia en la OMC (Raghavan, 2002, pág. 5 y Zabalo, 2000).

Partiendo de estas últimas afirmaciones, la OMC dispone de una publicación denominada *10 Malentendidos frecuentes de la OMC*¹⁵⁷ donde destaca, por su transparencia, la manera en que se toman las decisiones, ya que el consenso es un sistema más democrático que el de las mayorías. Cada país tendrá un voto, así que EEUU valdrá lo mismo que Nicaragua y, además, las reglas comerciales fueron negociadas por los gobiernos y ratificadas por sus Parlamentos.

No resulta muy difícil contrarrestar esta información ya que las relaciones de poder atraviesan todas sus reuniones y la presión de los países ricos sobre los pobres convierte la posible ruptura del consenso en una cuestión impensable para estos últimos. Los países no tienen el mismo poder de negociación y las distintas etapas de la misma y los recursos económicos disponibles para participar en ella son muy desiguales. Las normas y reglas comunes se aprueban en condiciones de profunda desigualdad, pese a que las decisiones en el Sistema de Solución de Diferencias (SSD) son por mayorías (Singh, 2004, pág. 2). Algunos datos lo acreditan: las reuniones importantes se realizan a puerta cerrada, no suelen existir actas, no se convocan las reuniones, no hay ordenes del día, los documentos sólo suelen estar disponibles en inglés y unas horas antes de las sesiones, las consultas en temas claves son uno a uno y a puerta cerrada, los países pobres quedan muchas veces fuera de las reuniones centrales de carácter preparatorio y los procedimientos se ignoran completamente (Jawara y Kwa, 2005, pág.197).

En la práctica, el consenso es la imposición de los países ricos. El director del *Institut of International Economics*, declaró ante el Senado de EEUU, “la OMC no funciona por votos, sino por acuerdo consensuado entre EEUU, Japón, la Unión Europea y Canadá. Las sesiones centrales no se alcanzan en secciones plenarias, sino en la *sala verde*”¹⁵⁸ (Khor, 2003, págs. 11-20). Por último, sí es

¹⁵⁶ El fracaso de la Ronda de Doha fue certificado por el propio Pascal Lamy (*El País*, 31 de julio de 2006).

¹⁵⁷ OMC, www.wto.org

¹⁵⁸ Declaración de C. Fred Bergsten, ante el Comité sobre Comercio, Ciencia y Tecnología del Senado de EEUU, 13 de Octubre de 1994.

verdad que las normas generales fueron aprobadas por los gobiernos y ratificadas por los Parlamentos, no así las interpretaciones de los grupos especiales del Sistema de Solución de Diferencias (SSD). La disfunción surge del vaciamiento de contenido de las normas sustanciales por medio de las resoluciones que abordan controversias específicas. En un Estado, el poder legislativo podría revisar y, si fuera necesario, volver a legislar sobre la cuestión, cosa que resulta casi imposible en la OMC por la técnica del consenso. Por ejemplo, la interpretación del artículo XX que ha llevado a cabo el órgano de apelación lo ha vaciado completamente de contenido, al interpretar por separado “producto final del proceso” y “elaboración del mismo”. Es decir, considera que ésta es la única forma de frenar un alud de legislación proteccionista y, por tanto, no se podrán alegar razones medioambientales, de salud, si el producto final es el mismo, al margen de las normas aplicables al proceso de elaboración. Se sustraen a los Estados por la vía interpretativa de competencias a favor de cuestiones vinculadas al comercio pero no estrictamente comerciales. La violación de la libertad sindical, si afecta al proceso y no al producto final no podrá alegarse para impedir la entrada de bienes producidos sin el respeto a este derecho laboral fundamental¹⁵⁹.

En esta misma dirección, once ONG presentaron en julio de 2003 un memorando sobre la necesidad de mejorar la transparencia interna y la participación en la OMC¹⁶⁰, que detectaba los siguientes problemas (Red Tercer Mundo, 2003)¹⁶¹:

- Práctica injusta del sistema de consenso. Los países industrializados, en muchos casos, llegan a preacuerdos que denominan *consenso emergente*, que va acompañado de presiones muy fuertes sobre los países pobres. La situación contraria, si no es aceptada la oposición de algún país rico, implica la inmediata ruptura del consenso.

¹⁵⁹ Cuestión que ha sido tratada en relación a la prohibición por parte de EEUU de importar atún capturado mediante el empleo de métodos que acarrear la muerte de delfines, siempre que prohíban igualmente la venta de atún capturado en aguas norteamericanas por barcos norteamericanos que empleen esos métodos. La OMC ha puesto el comercio por encima de cuestiones medioambientales véase, Singer (2003, págs. 63-120).

¹⁶⁰ Las ONG firmantes son: Red del Tercer Mundo, Oxfam Internacional, Public Services International, WWF International, The Center for International Environmental Law, Focus on the Global South, The Institute for Agriculture and Trade Policy, The Africa Trade Network, The International Gender and Trade Network, The Tebtebba International Centre for Indigenous Peoples y Rights.

¹⁶¹ En la misma dirección la Declaración de la Red Parlamentaria Internacional estableció 10 propuestas para la Conferencia de Cancún (CLAES, 2003, págs. 13-15).

- Programas de trabajo sobrecargados y excesivas reuniones colocan en desventaja a los países en desarrollo, faltos de recursos. No pueden asistir a las reuniones pero se les incluye en el consenso.
- Presiones políticas sobre los países en desarrollo. Se suele vincular a la ayuda bilateral y préstamos del FMI y Banco Mundial¹⁶².
- Dificultades o imposibilidad de modificar normas. Sólo progresan si los países industrializados apoyan la modificación, si no el consenso manda.
- Problemas en los procedimientos preparatorios¹⁶³: reuniones indocumentadas, informales y exclusivas; reuniones informales de jefes de delegaciones que reemplazan a las sesiones del Consejo; reuniones celebradas poco después de su aviso; documentos distribuidos fuera de tiempo; documentos importantes no disponibles en varios idiomas; discusiones y negociaciones de la OMC conducidas por el Presidente y no por los miembros; ausencia de procedimiento formal de selección y delimitación de funciones de los presidentes; borradores y declaraciones que ignoran divergencias; tiempo insuficiente para discutir borradores; transmisión de borradores no aprobados por los miembros a las conferencias ministeriales; falta de neutralidad de la secretaria; pequeñas cumbres ministeriales que crean grupos directivos no elegidos en las que solo participan países desarrollados y funcionarios de la OMC.
- Problemas con los procedimientos durante las conferencias ministeriales: falta de una asamblea general funcional y operativa; mal uso de la ceremonia de apertura para recabar aprobación para la conferencia; adopción antidemocrática de presidentes o de los llamados amigos de la presidencia; reuniones indocumentadas y cerradas que afectan la transparencia; opiniones de los miembros ignoradas y no reflejadas en los textos de negociación; procedimiento de la *sala verde* que excluye a determinados miembros de reuniones y de las principales decisiones, por ejemplo, la extensión de las

¹⁶² Los miembros de Focus on the Global South, Jawara y Kwa, recogen las declaraciones de Federico Cuello embajador de la República Dominicana, explicando sus posiciones sobre los temas de la Conferencia de Doha: "Los países en desarrollo en la OMC no tienen libertad para hablar ni para asociarse. Se les penaliza por decir lo que piensan o por construir alianzas con países que tienen ideas similares, no son libres para defender sus intereses nacionales. Sus temas se ignoran a no ser que presenten como una propuesta de grupo. Y una vez que esos grupos son demasiados efectivos, sus embajadores son retirados de sus puestos. Yo debería saber esto, ya que junto a otros cinco colegas fui víctima de una decapitación de embajadores que comenzó en Doha" (Jawara y Kwa, 2005, pág. 199).

¹⁶³ El presidente del Consejo General de la OMC presentó el borrador de la declaración ministerial 48 horas antes de comenzar la Cumbre de Cancún; el texto refleja sólo las posiciones de EEUU y Unión Europea pero no incluye ninguna de las consideraciones de los países en desarrollo y las negociaciones sobre los nuevos temas Singapur o salud pública fueron secretas y a puerta cerrada.

conferencias; reuniones exclusivas y maratónicas de la última noche; producción no transparente del nuevo borrador de declaración y propuestas para modificar el proyecto de declaración final ignoradas.

Existe un amplio consenso en la literatura crítica especializada sobre las cuestiones tratadas que, pese a su gravedad, siguen –en su mayoría– vigentes. El Comité de Derecho del Comercio de la Asociación de Derecho Internacional, en su séptima reunión de junio de 2006, reclamó incorporar el constitucionalismo a la OMC, es decir, la separación de poderes, los controles, los balances, la transparencia, la reforma de sus estructuras y de los diferentes niveles de toma de decisiones. A ello añadió la necesidad de ampliar objetivos más allá del ámbito puramente mercantil, abriéndolos a los políticos y legales. Es más, solicitan un nuevo y renovado compromiso con el respeto y la promoción de los derechos humanos (Cortázar, 2006, págs. 288-293). Steinberg (2007) considera que la gobernanza económica global requiere tanto de la cooperación mundial y de los organismos internacionales, como de mecanismos de compensación para los que salgan perdiendo de la globalización. Su propuesta se relaciona con el modelo de integración europeo. No podemos perder de vista que las reglas aprobadas por la OMC regulan el sistema multilateral de comercio y sus efectos sobre la ciudadanía mundial son inapelables. Las multinacionales, poderes reales, están presentes directa e indirectamente en todos estos procedimientos carentes de garantías para los países pobres y para la mayoría de los trabajadores y trabajadoras del planeta. Son las grandes beneficiadas de la informalidad en el *iter* normativo y la plena seguridad en el resultado final (Balanyá, 1999).

Profundizando en el diagnóstico de las ONG, existen datos que avalan las tesis manejadas: en la Cumbre de Doha los sobornos a países considerados importantes en la esfera de los periféricos para asegurar el voto favorable de éstos fueron un hecho (Egipto recibió 10,3 millardos de dólares en tres años de donantes occidentales, el sistema de preferencias generalizadas de EEUU se amplió a Indonesia por valor de 100 millones de dólares y 50 millones en ayuda militar, Pakistán recibió 600 millones de ayuda de EEUU y 500 millones de condonación de la deuda, Tanzania 3.000 millones en condonación de la deuda). Además, países como Zambia y Uganda cuyos presupuestos dependen de la ayuda al desarrollo en un 45% y 50% respectivamente, no pueden oponerse a ninguno de los consensos de los países desarrollados. También llama poderosamente la atención la posición mantenida por el FMI y el Banco Mundial unos días antes de la Cumbre de Doha, prometiendo todo tipo de préstamos y asistencia técnica para llevar adelante los objetivos de la Agenda del Desarrollo, pero no los que cada país plantee sino los que le marque la OMC. ¿Será ésta una de las reglas de la buena gobernanza que los países e instituciones internacionales promueven en los países pobres? (Jawara y Kwa, 2005, págs. 197-203).

Desde una perspectiva más técnica, son muy interesantes las apreciaciones de Bhagirath Lal Das (2004) sobre la necesidad de equilibrar los intereses en los textos preliminares de las Conferencias. Por ejemplo, el Anexo A de la Declaración de 2004 sobre agricultura que estableció dos alternativas, párrafos 13 y 14, a discutir en la Cumbre de Hong Kong, sobre los subsidios del compartimento azul. Desde el punto de vista formal es inadmisibles que, pese a la oposición de los países periféricos a las subvenciones, las alternativas planteadas para la discusión en los párrafos mencionados sean de carácter técnico. Esta propuesta absolutamente desequilibrada condiciona el debate desde el principio, ya que no niega el núcleo central del desacuerdo, la propia existencia de las subvenciones. Es evidente que un punto de negociación debería pasar por fechas de vencimiento de los subsidios, tesis más cercanas a la de los países empobrecidos.

Respecto al texto final, las contradicciones entre los preámbulos, las declaraciones de buenas intenciones y la regulación específica de derechos y obligaciones, presentan continuas disfunciones en favor de los países industrializados: el artículo IV del GATS declara la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios, lo que choca frontalmente con el artículo 7 sobre TRIPS que los excluye del mismo; en relación a la manera en que se regulan las obligaciones, la confusión es continua sobre todo respecto a los derechos de los países pobres y a las obligaciones de los países ricos: defectos de redacción gramatical, calificativos que debilitan las obligaciones, obligaciones ineficaces, disposiciones vagas, “refugios” para escapar de las obligaciones, disposiciones oscuras y anexos y notas a pie de página que contienen elementos sustanciales de derechos y obligaciones¹⁶⁴ (Lal Das, 2005, págs. 115-129).

Es extraño que los responsables de la OMC participen en debates públicos o discutan sobre las diferentes propuestas. En relación a las cuestiones tratadas, el informe del Consejo Consultivo del Director General de la OMC¹⁶⁵, en el capítulo V abor-

¹⁶⁴ Así, la redacción oscura de obligaciones en el Artículo XVI del Acuerdo Marrakech, y en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; las obligaciones debilitadas, en el art. 15 del Acuerdo Antidumping; las obligaciones ineficaces, en el art. XIX del GATS, no queda claro sobre quién recae la obligación ni de qué manera se pone en marcha; las disposiciones vagas, párrafos décimo y undécimo del art. 4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatoria; los refugios contra obligaciones, el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos obliga a la liberalización en plazos determinados, pero la inclusión en un anexo de una larga lista de productos estuviera o no restringida su entrada, con lo que en toda la fase transitoria no se produjo la apertura a ninguno de los productos protegidos, aunque los porcentajes de liberalización se cumplieran; las disposiciones oscuras, Acuerdo sobre Agricultura, art. 6 y el anexo 2; anexos y notas a pie de página, Acuerdo Antidumping, nota 9 y 45 definen el término daño, elemento central para la concreción sobre un derecho antidumping.

¹⁶⁵ Informe del Consejo Consultivo del Director General (2005).

da lo referente a la transparencia y dialogo social y en el VII todo lo relativo a los procedimientos. No trata ninguna de las cuestiones planteadas y responde a una retórica participativa pero sin ninguna propuesta concreta (Pipan, 2006, págs. 50-54 y 151-153)¹⁶⁶. Las conclusiones y recomendaciones finales del Consejo Consultivo son muy genéricas. Así, los miembros deben elaborar un conjunto de objetivos claros, mejorar las relaciones con la sociedad civil, ayudar a las organizaciones locales de África, etc. Respecto al consenso, sus conclusiones son muy significativas: será necesario que se desarrollen estudios sobre los problemas asociados al consenso y, en el caso de que un miembro desee bloquear una medida, deberá hacerlo por escrito y manifestando que sus razones son de interés nacional vital (Sutherland y otros, 2004, págs. 49-55). Carecen de cualquier voluntad firme de reforma democrática.

La Conferencia de Cancún celebrada en Septiembre de 2003 no supuso ninguna modificación en la tendencia descrita. La falta de transparencia y de participación, de procedimientos democráticos, de falta de neutralidad de la Secretaría de la OMC y de la nula presencia de la sociedad civil fueron la tónica de la Cumbre (Knor, 2003, págs. 1-9). Así, la representación en la Conferencia de Cancún estableció los siguientes parámetros: entre EEUU y la Unión Europea totalizaron 863 delegados, más del doble que todos los representantes de América Latina y el Caribe, lo que supuso tres veces el total de los delegados de China, India, Brasil, Argentina y Sudáfrica, que representan el 51% de la población del planeta, frente al 10% de EEUU y la Unión Europea (Gudynas, 2003b, págs. 19-21).

La última Cumbre de Hong Kong repitió las tendencias generales descritas. El procedimiento de la *sala verde* se mantuvo, las delegaciones pequeñas fueron quedando al margen de las negociaciones según los días avanzaban, teniendo en cuenta que EEUU tenía 356 delegados y Burundi 3. La escasa información y transparencia fueron la tónica en coherencia con la geometría variable de las distintas propuestas de los países.

Las actas, las consultas, la coordinación y la traducción siguen siendo problemas graves que profundizan en la opacidad de lo negociado y acordado. Los documentos previos volvieron a manifestar las carencias descritas, así, el G90 comprobó que todas sus enmiendas quedaban fuera del borrador.

El acontecimiento más significativo fue la actitud del presidente de la comisión sobre la liberalización de los servicios, ministro de Corea del Sur, que, pese a las reiteradas y manifiestas expresiones de protesta, forzó la aprobación del mismo.

¹⁶⁶ Existen análisis muy completos sobre la participación de la sociedad civil en la OMC y en el marco de las negociaciones internacionales en Pérez Figueroa (2004, págs. 1-43).

Las críticas sobre Pascual Lamy, nuevo Director General, fueron muy duras ya que utilizó la técnica de los confesionarios –reuniones bilaterales– para presionar a favor de los acuerdos (Green y Fanjul, 2006).

Resulta evidente que los contenidos de los acuerdos pesaron más que cualquier tipo de avance en la democratización de la Institución. Las contradicciones internas entre los países y bloques comerciales impidieron cualquier muestra de apertura democrática.

IV.4. Principios fundamentales del Derecho del Comercio Global. OMC, Tratados Regionales y Tratados Bilaterales

El objetivo general de este epígrafe se centra en cómo las empresas transnacionales disponen de un marco jurídico sustantivo que tutela con plenas garantías sus derechos e intereses.

Desde la creación de la OMC en 1995 su objetivo central ha consistido en establecer normas que permitan la plena liberalización económica y comercial de los mercados. Toda la normativa está destinada, fundamentalmente, a garantizar la integración de la actividad de las corporaciones transnacionales y a excluir todo tratamiento de los derechos laborales y medioambientales, tal y como se estableció en la cumbre de Singapur de 1996. Las obligaciones de las empresas transnacionales se reenvían a los ordenamientos nacionales, subordinados a la desregulación neoliberal, o bien, a los códigos de conducta encuadrados en la Responsabilidad Social Corporativa, es decir al derecho blando, lo que pone de manifiesto la profunda asimetría normativa que se genera entre el Derecho Internacional del Comercio y los códigos de conducta.

IV.4.I. Antecedentes y crisis de la multilateralidad en la OMC. El principio de igualdad

Los principios fundamentales del Derecho Comercial Global se encuadran en el ámbito institucional de la OMC y en las reglas de los Tratados Regionales y Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones. Estos principios no son ajenos a las mutaciones generadas en el último cuarto de siglo en el mercado mundial¹⁶⁷ y que responden a la reestructuración capitalista iniciada hace 25 años (Moro, 2006, pág. 2). La competi-

¹⁶⁷ Moro entiende que “en el último cuarto de siglo se han producido en el mercado mundial una serie de cambios... i) un cambio radical de las condiciones de la producción de la ganancia, ii) una proliferación de acuerdos bilaterales de libre comercio que integran en su seno mecanismos de expropiación, iii) la constitución de un nuevo marco institucional internacional, la OMC”. Véase Moro (2007).

tividad, el mercado y el libre comercio han establecido de la mano de EEUU y la Unión Europea un nuevo marco de dominación, “...en la acumulación el derecho de propiedad se convierte en apropiación de propiedad ajena, el cambio de mercancía en explotación, la igualdad en dominio de clases” (Harvey, 2003, pág. 111).

La crisis económica de los años setenta y las alternativas que el sistema capitalista propició se sustentaron en la menor rentabilidad del capital, que conllevó el fin del pleno empleo, la reducción de los salarios reales y de los derechos sociales (Rosier y Dockès, 1983). La acumulación capitalista en cuanto explotación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo se fue modificando hacia finales de los setenta. Posteriormente, fueron los años ochenta donde las políticas neoliberales fueron imponiéndose a lo largo del planeta, neutralizando las políticas de corte keynesiano, con los efectos devastadores para importantes sectores de la población mundial. Este es el escenario de fondo en que se produce la reestructuración institucional capitalista (Mandel, 1986). La pérdida de competitividad de las empresas norteamericanas en los años sesenta y setenta permitió vislumbrar cómo las corporaciones económicas desplegaron toda su capacidad de presión para construir un nuevo marco legislativo e institucional en EEUU sobre los derechos de los inversionistas. La *Patent and Trademark Amendment Act de 1980*, el *Federal Courts Improvement Act (FCIA) de 1982* y el *Patent Restoration Act de 1984* (Moro, 2006, pág. 4) incidieron en el pacto de los poderes públicos con las firmas privadas en todo lo referente a las patentes de investigaciones tecnológicas (Abarza y Katz, 2002), así como en todo lo relacionado con las inversiones que se reforzaron a raíz de las pérdidas sufridas por los norteamericanos en el año 1979 en el marco de la revolución iraní; se modificó el concepto de expropiación, las obligaciones de los Estados y los derechos de los inversionistas (Veiulleux y Bachand, 2001).

La experiencia normativa norteamericana y la necesidad de un marco institucional que garantice la acumulación capitalista fueron el cuadro ideológico que dio paso al Banco Mundial, FMI y al GATT/ OMC. Sus reglas, funcionamiento y principios aseguraron los intereses de las empresas transnacionales. La Ronda de Uruguay, que culminó en 1993, afianzó esta tendencia con la expansión de temas relacionados con el comercio y cuyo resultado benefició a los países ricos. Stiglitz considera que “sin duda muchos de los países más pobres del mundo acabarán en peor situación como resultado de la Ronda. Algunas estimaciones señalan que, de hecho, los 48 países menos desarrollados están perdiendo un total de 600 millones de dólares al año como consecuencia de la Ronda de Uruguay” (Stiglitz y Carlton, 2007, pág. 48).

El nacimiento de la OMC en 1995 supuso, de acuerdo con la versión oficial, el triunfo de la regulación multilateral y el fin de la unilateralidad. El principio de igualdad pasaba a formar parte de las relaciones económicas internacionales desde una interpretación básicamente discriminatoria. No hay una relación más asimé-

trica que el principio de igualdad acuñado para los desiguales. Cualquier evaluación de las políticas comerciales se encuentra atravesada –al menos– por el proteccionismo elevadísimo –y no resuelto a fecha de hoy, pese a los débiles acuerdos de la Cumbre de Hong Kong– de la agricultura y de los productos textiles¹⁶⁸. La desigualdad se ve incrementada por la introducción, en la Ronda de Uruguay, de nuevas áreas económicas: servicios - Acuerdos GATS, propiedad intelectual-Acuerdos TRIPS y medidas sobre inversión - Acuerdos TRIM. Pero la expansión de nuevas esferas económicas no se detiene ahí, ya que en la Cumbre de Singapur de 1997 se creó la expresión de los llamados *temas Singapur*, donde se pretendió incluir aspectos relacionados con las políticas de competencia, transparencia de la contratación pública y expansión del comercio e inversiones¹⁶⁹. Las reacciones generadas llevaron a la suspensión, al menos momentánea, de las políticas expansionistas. Así, en las cuestiones relacionadas con las inversiones, cuyo antecedente fue la paralización del AMI en el marco de la OCDE, son muy elocuentes las afirmaciones de Hilary (2000, pág. 4), “...un acuerdo sobre inversiones volvería a las comunidades pobres de los países en desarrollo más vulnerables a los aspectos negativos de las inversiones extranjeras, porque amenazaría el espacio político que esos países precisan para controlar las inversiones.”. Por tanto, en relación a la ampliación de materias, parece evidente que la estructura organizativa y los principios no refuerzan el sistema de comercio multilateral y provocan una mayor dependencia y subordinación de los países periféricos. Ampliar materias es reforzar el poder de los países ricos mediante los instrumentos, sobre todo el Sistema de Solución de Diferencias y las sanciones que acompaña. La ampliación de materias efectuada durante la Ronda de Uruguay e incorporada al sistema multilateral

¹⁶⁸ En textiles y calzado son muy pocos los productos que interesan a los países del Sur que hayan sido eximidos de cuotas. El reciente acuerdo sobre calzado proveniente de China en el ámbito geográfico de la Unión Europea ratifica esta disyuntiva no resuelta y continuamente reinterpretada cuando afecta a los intereses de las empresas europeas. Es una nueva medida *antidumping* que se aplicará durante un periodo de dos años. Consistirá en un recargo arancelario de 16,5% para el calzado de cuero que provenga de China y del 10% si proviene de Vietnam. El informe de la OMC sobre Comercio Mundial de 2007 ha confirmado que el comercio textil chino ha aumentado el 25% su crecimiento en 2006, pese a que EEUU y la Unión Europea lo han disminuido en un 15% y 10% respectivamente. El levantamiento de las restricciones situaría al textil chino en primera línea del comercio mundial. Todo ello ha llevado hace dos semanas a que la patronal europea reclame nuevas medidas de protección cuando expiren las restricciones y a que EEUU presentara en febrero una denuncia ante la OMC contra China por subvencionar sus exportaciones. Por otro lado, la protección interna de los países desarrollados, fundamentalmente de la agricultura, alcanzó más de 300.000 millones de dólares en 2002 (*El País*, 30 de abril de 2007).

¹⁶⁹ Un acuerdo de inversiones de la OMC que tendría impactos significativos, que afecta a las industrias extractivas, que implicaría invertir en la destrucción de formas de vida sostenible en los países en desarrollo, tal y como lo demuestra Oxfam en un detallado informe, Oxfam América (2003, págs. 1-40).

de comercio, TRIPS, GATS, TRIM, están provocando fuertes desajustes en su aplicación (Teitelbaum, 2007b, págs. 122-140). Así, el economista Jagdish Bhagwati, asesor del director general del GATT, Arthur Dunkel, declaró durante la Ronda de Uruguay a *The Financial Times* (Khor, 2003, pág. 48) que fue un error haber introducido la propiedad intelectual en la OMC ya que no es un tema comercial y que el acuerdo fue desequilibrador y distorsionador del sistema de comercio ya que la mayoría de las patentes son de países ricos y los países empobrecidos han quedado subordinados a las políticas innovadoras de las grandes corporaciones económicas. En esta misma línea, son muy elocuentes las palabras del economista Moro (2006, pág. 8), “contrariamente a la idea que promueven los promotores de los derechos de propiedad intelectual en materia de comercio, su reconocimiento no tiene correlación positiva alguna entre la cantidad de patentes depositadas y el progreso técnico, entendido éste como el volumen de gasto en investigación y desarrollo. Al contrario, la intensificación de los registros de patentes que han permitido los cambios en las legislaciones nacionales en Estados Unidos y UE y su consagración en reglas de la OMC supone cerrar los espacios para nuevos competidores. El argumento sobre los efectos positivos que los derechos de propiedad intelectual aportan a los países dependientes en materia de nuevas tecnologías y procesos de producción resulta casi irrelevante cuando se tiene en cuenta que más del 80% de las innovaciones tecnológicas se generan en Estados Unidos, la UE y Japón. Dada la estructura económica imperante, los acuerdos sobre la propiedad intelectual no pueden sino perpetuar el poder monopolístico de las corporaciones transnacionales, pues son ellas las productoras de la gran mayoría de nuevas tecnologías”. Los efectos son claros y devastadores para las poblaciones más vulnerables: el acceso a los medicamentos y el control de semillas y biotecnología por las grandes multinacionales se consolida¹⁷⁰. Hay que tener en cuenta que el sistema de reivindicación de patentes exige identificar un inventor, lo que excluye a comunidades indígenas y agricultores ya que innovan comunalmente y a través de los tiempos. La Alta Comisionada para los Derechos Humanos reconoció en el año 2003 que las patentes están siendo usadas para expropiar a las comunidades indígenas de su herencia cultural y conocimiento tradicional (Pipan, 2006, pág. 73).

Tras la culminación de la Ronda de Uruguay los temas pendientes relacionados con la agricultura, el Acuerdo sobre la Agricultura de 1994 no eliminó la

¹⁷⁰ Disponemos de un ejemplo muy claro en los 300 millones de personas que en los países empobrecidos están completamente ciegos, y otros 200 millones padecen graves problemas de visión. Una parte muy importante de los motivos los encontramos en los elevados costes de los tratamientos médicos, protegidos por los sistemas de regulación de las patentes. La OMC ha puesto por delante de la salud pública los derechos de propiedad intelectual. (Oxfam/Intermón y la Fundación Visión Mundi 2007b, págs. 1-57).

protección de los países ricos ni redujo las subvenciones; con los bienes no agrícolas que pese a tener tipos arancelarios bajos en los países desarrollados mantienen barreras para muchos de los bienes exportados de manera intensiva por los países del Sur; con los acuerdos TRIPS que necesitan ser revisados sobre todo en aplicación de la salud pública; con las restricciones que se incorporan en el uso de políticas industriales para los países del Sur, y con la liberalización de aquellas industrias de servicios de interés para las empresas de países ricos, así, la liberalización de mercados financieros ha debilitado los sectores nacionales (Stiglitz, 2007, págs. 48-51).

Desde que la OMC se creó en 1995 ha pretendido ser el poder legislativo global encargado de aprobar el marco estructural donde las empresas transnacionales obtengan los beneficios de la libertad comercial y se doten de normas que les proporcionen una manifiesta superioridad jurídica frente a los derechos sociales y políticas públicas. No obstante, la crisis de la OMC es profunda y la Cumbre de Hong Kong no ha sido capaz de superarla, como lo ratifica el fracaso de sus reuniones posteriores en Ginebra el 24 de julio de 2006. La Ronda de Doha está en crisis, pero no así los fundamentos del neoliberalismo en el marco del comercio internacional. Sus principios se mantienen aunque los instrumentos a utilizar se desplacen a otros mecanismos jurídicos.

La Cumbre de Hong Kong ha vuelto a ratificar cómo el principio de igualdad vinculado a la multilateralidad no se mueve más que en el ámbito de la pura retórica. La agricultura sigue bajo el proteccionismo de los países ricos y los avances en reducción de subvenciones, aranceles y reestructuración del mercado de algodón son mínimos¹⁷¹. Los efectos sobre el derecho a la alimentación y la seguridad alimentaria son profundamente negativos. Frente a esta cuestión, en todo lo relacionado con los productos no agrícolas la posición de los países ricos es de total supresión de ayudas y de barreras comerciales¹⁷². El impacto del comercio de servicios afecta directamente a los derechos humanos, en la salud, en la educación, en el

¹⁷¹ Según Stiglitz, “a los estadounidenses les gusta creer que, si los países pobres abren sus mercados, sencillamente, el resultado será mayor prosperidad. Por desgracia, cuando se trata de agricultura, eso no es más que mera retórica. EEUU sólo es fiel a los principios del libre mercado en teoría; en la práctica, favorece a los grupos de presión de Washington y a los que contribuyen a financiar campañas, que reclaman todo lo contrario. Fueron los subsidios agrarios de EEUU los que ayudaron a estrangular, al menos por ahora, la llamada Ronda del Desarrollo de Doha...” Stiglitz (2006a).

¹⁷² La reducción de aranceles de productos no agrícolas puede suponer para muchos países no industrializados la pérdida de importantes fuentes de ingresos cobrados a las empresas extranjeras y destinadas a infraestructuras y servicios básicos de la población. Para los países emergentes puede ser un duro golpe para su estrategia de desarrollo.

agua...¹⁷³ El círculo de la desigualdad se cierra con la ambigüedad en que ha quedado la regulación de los mismos y su apertura comercial (Green y Fanjul, 2006, págs. 236-239). En esta dirección, en el primer semestre de 2007 se han intentado diversos acuerdos dirigidos a desbloquear el impás en el que se encuentra la OMC¹⁷⁴. Las acusaciones entre Washington y Bruselas siguen siendo la principal causa del desencuentro. EEUU denuncia a la Unión Europea por no querer recortar los aranceles que aplica a las importaciones, mientras que la UE se queja de las subvenciones que concede el gobierno norteamericano. Este conflicto se suma a las presiones de Estados como Brasil o India para que se abran sus mercados a los productos agrícolas como contraprestación a la eliminación de barreras a productos manufacturados de los países ricos¹⁷⁵. El debate de fondo sigue al margen de los intereses de las mayorías sociales del planeta y continúa en aumento la disociación entre crecimiento económico, desarrollo humano y límites medioambientales. Por otro lado, se confirma la reinterpretación continua de las normas sustanciales que efectúan los países ricos así como su total identificación con las instituciones y reglas de comercio multilateral. No obstante, hay posiciones que consideran que la expansión del liberalismo corporativo se ha estancado (Klein, 2007a).

Más allá del análisis concreto de los acuerdos tomados en Hong Kong, a los efectos de esta investigación, sobresalen dos cuestiones en torno al principio de igualdad como principio informador de la multilateralidad. La OMC promueve el libre comercio y establece mecanismos orientados a la regulación del mercado mundial mediante la imposición de normas que impiden poner en marcha políticas nacionales de desarrollo. El proteccionismo que ejercen los países ricos sobre sus sectores estratégicos es un escándalo, pero, a su vez, se lanza el falso mensaje de cómo lo que afecta a los países pobres es el proteccionismo de los ricos cuando lo que les desarticula completamente es la desigualdad que les obliga a abrir sus fronteras sin cautela alguna y permite a los países desarrollados protegerse con

¹⁷³ Subcomisión para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos, "Liberalización del comercio de servicios y los derechos humanos", 25 de junio de 2002 (E/ CN. 4/ Sub.2/ 2002) 9.

¹⁷⁴ Es un plazo que se establece *de facto* en función de que el 30 de junio expiraba el Trade Promotion Authority (TPA) que el congreso de EEUU concedió en 2002 a su presidente para que éste pudiese someter lo acordado en la Ronda de Doha al Congreso dándole una sola opción de voto al conjunto del acuerdo y sin posibilidad de introducir enmiendas. Véase De la Dehesa (2007b).

¹⁷⁵ El potencial acuerdo bascula entre los recortes arancelarios de la UE en torno al 60% promedio en los productos agrícolas más importantes junto a la reducción del 70% de subvenciones agrícolas. EEUU acepta un recorte del 60% en aquellas ayudas a productos agrícolas y un recorte del 90% promedio de su nivel arancelario. A los países en desarrollo se les exige un techo máximo arancelario a sus importaciones industriales del 15% salvo para los productos denominados especiales. El cierre de estos acuerdos abriría los acuerdos de Doha a todos los sectores de servicios, medioambiente, financieros, telecomunicaciones y servicios profesionales, véase De la Dehesa (2007b).

todas las cautelas existentes. Éstos dejarán de tutelar su comercio cuando hayan destruido toda competencia posible (Torres López, 2006a). Así, el ejemplo de Haití en relación con la crisis alimentaria es muy claro. Hace tan solo veinte años sus agricultores y agricultoras eran capaces de producir todo el arroz que consumía la población. En 1995 el FMI y el Banco Mundial, junto a las normas multilaterales de comercio, impusieron un plan de liberalización comercial. En pocos meses los aranceles a la exportación se redujeron del 50% al 3%, lo que permitió la entrada sin control de arroz subsidiado proveniente de EEUU. La producción nacional se desplomó, el 80% del arroz es importado y los precios locales se ha doblado (Fanjul, 2008). El hambre presenta dimensiones muy graves y, para mayor *contradicción*, EEUU utiliza los programas de ayuda alimentaria para dar salida a los excedentes agrícolas.

Pensar en un proteccionismo vinculado al desarrollo humano se encuentra mucho más cercano a la idea de tratar desigual a los desiguales, es decir a la protección de las economías nacionales empobrecidas; que no tratar igual a los desiguales, donde las acciones positivas invierten su razón de ser y se dirigen a favor de los países ricos. Las tendencias internacionales apuntan a la concepción más formalista y asimétrica del principio de igualdad. En concreto, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASCM) es uno de los acuerdos multilaterales anexo al acuerdo marco de la OMC. Establece en su artículo 3 que las subvenciones supeditadas a los resultados de la exportación o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados están prohibidas. Ahora bien, conviene aclarar que es un acuerdo sobre bienes del que están excluidos los servicios y subsidios agrícolas. El Informe sobre el Comercio Mundial establece (OMC, 2006, pág. XIV) que “Las disposiciones relativas a las subvenciones en el sector de la agricultura... en lo relativo a los compromisos para la reducción de las subvenciones a la exportación debe tenerse en cuenta que, a diferencia de las subvenciones para las manufacturas, los intentos iniciales de disciplinar la protección de la agricultura no contemplan la posibilidad de eliminar las subvenciones a la exportación”.

La segunda cuestión se refiere a las ventajas que tienen los acuerdos multilaterales¹⁷⁶ sobre los regionales y bilaterales ya que se considera que eliminan la discriminación

¹⁷⁶ La Declaración Final de la Conferencia de Singapur recogió: “En este contexto señalamos la importancia de los acuerdos regionales en que participan los países en desarrollo y los países menos adelantados. En vista de la expansión y amplitud de los acuerdos regionales, es importante analizar si es preciso aclarar más el sistema de derechos y obligaciones de la OMC en relación con los acuerdos comerciales regionales. Reafirmamos la primacía del sistema de comercio multilateral, que incluye un marco para el desarrollo de los acuerdos comerciales regionales, y renovamos nuestro compromiso de asegurar que los acuerdos comerciales regionales sean complementarios de aquél y compatibles con sus normas” Doc WT/ MIN (96)/ DEC, Conferencia Ministerial de Singapur, Declaración Ministerial.

(se supera, supuestamente, la falsa bilateralidad asimétrica por la vía del consenso), son más eficientes, más equitativo y evitan que los países poderosos impongan sus condiciones a los países pobres. Las normas y principios fundamentales funcionan como vasos comunicantes, no exentos de conflictos jurídicos, entre la OMC, tratados regionales y tratados bilaterales. Este tema ha sido tratado por el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC en la sentencia relacionada con los impuestos establecidos en México sobre bebidas alcohólicas (Cortázar, 2006, pág. 284). La idea de construir un marco multilateral que vaya más allá de las materias comerciales y que desde el falso consenso desplace a la mayoría de los países ajenos a los núcleos de poder, es –junto a los principios jurídicos favorables a las transnacionales y mecanismos de resolución de conflictos con efectos coercitivos– el marco perfecto de dominación tal y como analizaremos en posteriores capítulos. Ahora bien, la pérdida de legitimidad social de la OMC, los desencuentros entre bloques de países y las contradicciones entre Estados hegemónicos¹⁷⁷ convierten este objetivo, a fecha de hoy, en una tarea muy complicada. De ahí, que muchas de las limitaciones de la multilateralidad se intenten imponer por medio de los acuerdos regionales y bilaterales ya que el objetivo consiste en formalizar jurídicamente los intereses de las corporaciones económicas e intereses del gran capital.

En esta coyuntura, los acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales son la expresión más fuerte de dominación y asimetría jurídica, que se justifican tanto en argumentos jurídicos plasmados en principios desiguales como en argumentos económicos y de procedimiento: los socios desvían productos que pueden ser más baratos en favor de productos del socio comercial aunque sean de precio superior, la posición de negociación del país empobrecido es más débil que en la negociación multilateral, la reciprocidad, de trato especial y diferenciado, reconocidas formalmente en la OMC desaparecen del articulado de estos tratados y las cuestiones reguladas en la OMC y sometidas a mecanismos de flexibilidad se eliminan (Khor, 2003).

Los Tratados de Libre Comercio suscritos entre EEUU y los países Andinos, Colombia (2006) y Perú (2005), son un claro ejemplo. Éstos no pueden ejercer las disposiciones multilaterales de tratamiento especial y diferenciado que les permiti-

¹⁷⁷ Walden Bello ha caracterizado la nueva política de George W. Bush. Considera que pese a la retórica del libre mercado en EEUU hay sectores muy proteccionistas cuando comercian, invierten y firman contratos gubernamentales; mientras el multilateralismo puede fomentar los intereses globales del capital, puede, a su vez, contradecir los intereses de las compañías norteamericanas especialmente relacionadas con sectores militares, de ahí, la prevención del gobierno Bush hacia la OMC. En esta coyuntura, son los tratados regionales y, sobre todo, los bilaterales los mecanismos jurídicos utilizados para apuntalar su poder hegemónico desde una perspectiva de unilateralidad Bello (2004, págs. 9-229).

rían eximir de reducciones arancelarias y contar con periodos transitorios de aplicación del tratado sobre productos esenciales; se les limita el uso de mecanismos como la Salvaguardia Especial Agropecuaria, que contrarrestan los impactos de las importaciones en la producción local; la cláusula de nación más favorecida será utilizada por EEUU en futuras negociaciones; en referencia a la regulación de la propiedad intelectual se adoptan medidas más estrictas que el ADPIC de la OMC en la limitación de genéricos; en las inversiones los acuerdos no incorporados a la OMC se regulan en los tratados bilaterales suprimiendo todo principio a favor de los intereses nacionales. El acceso limitado al mercado de EEUU –por ejemplo en la agricultura– se produce a cambio de medidas liberalizadoras y concesiones de interés público en inversiones y propiedad intelectual (Oxfam, 2006e, págs. 1-32).

Desde el ámbito jurídico, la existencia de normas de la OMC, tratados regionales y bilaterales, generan graves contradicciones y solapamientos de difícil resolución (Zapatero, 2006, pág. 134). Las razones jurídicas y económicas se cruzan y el principio de no discriminación y de la norma más favorable quedan condicionadas por las preferencias normativas de los tratados regionales y bilaterales. Además, la discriminación que viole el principio de nación más favorecida frente a terceros países no vinculados a los tratados regionales o bilaterales generará la tutela y puesta en marcha del Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la OMC. No obstante, las excepciones se encuentran reguladas en un conjunto de instrumentos jurídicos normativos: así, el artículo XXIV del GATT y el Entendimiento que lo desarrolla, el artículo V del GATS y la denominada Cláusula de Habilitación. Estos mecanismos convalidan las discriminaciones contrarias a los principios fundamentales de la OMC para lo que se exigen una serie de requisitos de obligado cumplimiento¹⁷⁸. En cualquier caso son excepciones a los principios generales. En un reciente informe elaborado por el Consejo Consultivo de la secretaria de la OMC, los autores manifiestan su preocupación por la multiplicación de tratados regionales y bilaterales, uniones aduaneras, mercados comunes, zonas de libre comercio, preferencias y acuerdos comerciales. El principio de nación más favorecida comienza a ser sustituido por el de nación menos favorecida y, además, critican la introducción de objetivos no comerciales (propiedad intelectual, relaciones

¹⁷⁸ Artículo XXIV se refiere a cuestiones de aranceles, aduanas y comercio de carácter regional o bilateral. Se establecen requisitos sobre procedimientos en relación a ajustes compensatorios, a la creación de un Comité de Comercio Regional de carácter fiscalizador, informes sobre la adecuación de los acuerdos al sistema de la OMC. El artículo V sobre el GATS hace referencia a los servicios, estableciendo excepciones, incluida la de la norma más favorable, durante 10 años sobre determinados servicios, restringiendo el grado de acceso al mercado y de aplicación de los principios en otros casos y de compromiso pleno respecto a otros servicios. La Cláusula de Habilitación permite a los Estados desarrollados conceder regímenes preferenciales a los países menos desarrollados, los Sistemas de Preferencias Generalizadas.

laborales, medio ambiente...) no aceptados en el marco de la multilateralidad (Lafer y otros, 2004, págs. 21 y ss.). En las últimas reuniones del G8 las ausencias del ministro alemán y del secretario del Tesoro de EEUU, junto a la negativa de China a acudir son indicativas de las crisis de la multilateralidad. Los tratados bilaterales y regionales se imponen de una manera exponencial, acuñándose el término *plato de espaguetis*, mientras la crisis del FMI y el Banco Mundial se confirman. Incluso la ayuda al desarrollo, los casos de China y Venezuela son paradigmáticos, se condiciona a acuerdos comerciales bilaterales (Ubidea, 2007).

Entre los principios de la OMC se pueden distinguir los que forman parte de los objetivos generales y aquellos que dotan a las normas de comercio internacional, en este caso multilateral, de una especial fortaleza frente a otros sistemas jurídicos internacionales. Los primeros se denominan de previsibilidad y basculan sobre la consolidación y transparencia de las normas, la igualdad, el fomento de una competencia formal y la promoción del desarrollo y reforma económica. Principios declarativos cuya falta de consistencia material ha sido descrita en páginas precedentes.

Los principios que hacen referencia al núcleo duro¹⁷⁹ son los que buscan como objetivo desarrollar un comercio sin discriminaciones desde el punto de vista formal. Estos principios buscan aumentar la confianza y seguridad del inversor, sin considerar el origen de la inversión, aunque ésta sea, básicamente, de países desarrollados. El de nación más favorecida (Forner y Delaygua, 1988), que persigue el trato preferencial otorgado a un país o países se extenderá de manera igual a todos los demás países y tendrá en cuenta la no discriminación, es decir un país no debe diferenciar entre sus interlocutores comerciales, ni entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios y ciudadanos de otros países miembros¹⁸⁰. El trato justo y equitativo y el trato nacional que implica igual trato para nacionales y extranjeros y para las mercancías importadas y producidas. Estos son el núcleo jurídico fuerte que establece el principio de igualdad

¹⁷⁹ Desde la perspectiva jurídica se ha analizado la pertinencia y posible aplicación de los principios fundamentales de la OMC para conseguir una cooperación multilateral más estrecha en materia de competencia: la OMC y las leyes nacionales de competencia, el trato nacional en relación a las leyes de competencia y la prohibición y aplicabilidad de los principios fundamentales, véase Mathis (2003).

¹⁸⁰ Artículo 1.1 del GATT regula la norma más favorable. " Con respecto a los derechos de aduanas y cargas de cualquier clase de impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes a ellos destinado".

entre desiguales, sustento de la fortaleza de las inversiones frente a los derechos humanos y laborales de los Estados receptores.

IV.4.II. Acuerdos Comerciales y de Inversiones Bilaterales y Regionales. Principios fundamentales

Los fracasos del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), y de las sucesivas cumbres de Seattle, Cancún y, en parte, Hong Kong, llevaron a redoblar esfuerzos en los acuerdos regionales. Así en América Latina, el ALCA, cuya paralización ha provocado el desplazamiento de las cuestiones más controvertidas a los tratados bilaterales. La OMC, los Tratados Regionales y los Tratados Bilaterales de Libre Comercio y de Promoción y Protección de Inversiones (TPPI) actúan como vasos comunicantes en referencia a toda la arquitectura jurídico-económica internacional. Son la verdadera garantía de los derechos de las transnacionales.

Desde esta perspectiva, el Derecho Corporativo está formado por acuerdos internacionales, regionales y bilaterales. Los primeros que fueron celebrados en el marco de la OMC, regulan, entre otros temas, cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual y comercio (TRIPS), con las inversiones de bienes (TRIMS) y el comercio de servicios (GATS). Los acuerdos regionales desarrollan y complementan los marcos normativos aprobados en el seno de la OMC. Así, entre otros, tenemos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Acuerdo de Libre Comercio entre los países de América Central y EEUU, el MERCOSUR y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (Bossio Rotondo, 2003).

Los Tratados Bilaterales de Libre Comercio y de Promoción y Protección de Inversiones, unos dos mil quinientos en vigor en todo el planeta, comprenden tanto Tratados de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras (TPPI), libre comercio, propiedad intelectual, cooperación y de ciencia y tecnología. En éstos son dos los aspectos más relevantes, los derivados de su proceso de elaboración y el contenido, en particular, de los TPPI que son parte importante del Derecho Internacional del Comercio¹⁸¹. La falta de transparencia es la tónica en todo su desarrollo, las negociaciones transcurren de manera formalmente bilateral con gobiernos débiles y, en muchos casos, corruptos, y la desigualdad atraviesa transversalmente el contenido de los acuerdos. Por otro lado, las cuestiones más complejas, bloqueadas en las cumbres de la OMC o tratados regionales se encauzan por medio de mecanismos bilaterales. Por ejemplo, los derechos de pro-

¹⁸¹ Respecto a su vinculación con los derechos laborales, véase, AA. VV., "Tratados de libre comercio desafíos para las relaciones laborales", "Seminario Interno", Dirección del Trabajo Departamento de Estudios y Departamento de Relaciones Laborales, Santiago de Chile, octubre 2004 www.dt.gob.cl/documentación/1612/articles-62492_recurso_1.pdf

propiedad intelectual son regulados en dichos tratados con disposiciones que amplían lo establecido por la OMC (Ruiz Díaz, 2005, págs. 1-2).

Los Tratados de Libre Comercio e Inversiones requieren unas breves reflexiones que nos permitan posteriormente contextualizar la fortaleza de los principios jurídicos sobre los que se sustentan:

- El comercio y la inversión no pueden ser fines en sí mismo, la necesidad de inserción o no en la economía internacional no es objeto de debate. Sí lo es la valoración sobre los efectos sociales y la redistribución de la riqueza. El crecimiento económico y la cuantificación de los indicadores macroeconómicos deben adecuarse al desarrollo humano.
- Los Tratados de Libre Comercio e Inversiones no son intrínsecamente útiles, sus normas y contenidos no pueden ser ajenos a las realidades internas de los países y a las necesidades del conjunto de la población y no deben responder a los intereses de minorías económicas detentadoras de poder. Los contenidos de un acuerdo deben ser fruto del equilibrio entre variables económicas y resultados sociales (Ceceña, 2003, págs. 29-47).
- Los tratados regionales no sólo pretenden desregularizar los flujos de bienes, sino las inversiones, la propiedad intelectual y los servicios. Su lógica de libre comercio subordina al mercado las políticas nacionales. Son tratados internacionales que condicionan y determinan las políticas nacionales desde la total asimetría.
- Garantizan a las empresas transnacionales el libre movimiento de bienes y servicios contra todo tipo de barreras y regulaciones. El principio de trato nacional se define desde los intereses de las grandes corporaciones económicas (Teitelbaum, 2007b, pág. 144).
- Respecto a la inversiones extranjeras se las tutela bajo el principio de trato nacional protegiéndolas ante cualquier expropiación directa o indirecta y creándose tribunales de arbitraje frente a los nacionales (Estay, 2003, págs. 59-60)¹⁸².

¹⁸² El estudio de los conflictos entre inversionistas y Estados, al amparo del TLCAN, analiza 42 casos y demandas presentadas hasta la fecha en el marco del TLCAN, en los cuales los inversionistas extranjeros han exigido el pago de una indemnización a países del TLCAN. Los antecedentes de los casos demuestran una variedad de ataques a políticas públicas y a la actividad gubernamental normal en todos los niveles de gobierno nacional, estatal y municipal. Se parte de la poca transparencia y participación democrática en los sistemas inversionistas-Estados, en la falta de control judicial nacional y en el poder de los tribunales arbitrales. Los casos resueltos son pocos pero a los inversionistas se les ha otorgado la cantidad de 35 millones de dólares en indemnizaciones en concepto de acuerdos de conciliación en demandas que la legislación nacional no hubiese admitido ni a trámite. En estos momentos están en curso demandas por 28 mil millones más, véase Battari y Waallach (2005, págs. 1-110).

- Se crean paneles privados para resolver disputas relacionadas con la aplicación de los tratados¹⁸³, se amplían las normas sobre propiedad intelectual previstas en la OMC, se desregulan sectores estratégicos de las economías nacionales, se establecen capítulos específicos sobre competencia desleal y las cuestiones relacionadas con derechos laborales y medioambientales, cuando se regulan, se reenvían a legislaciones internas (Góchez Sevilla, 2003. pág. 84).

El ejemplo paradigmático del ALCA, “aparece como un elemento importante de la reorganización de la acumulación capitalista en Estados Unidos y es indispensable, incluso después de las sucesivas crisis financieras y bursátiles, la guerra de Irak por el control de los recursos petrolíferos y el estancamiento del sistema productivo. No es muy difícil prever las consecuencias económicas y sociales del ALCA. Unido a las políticas neoliberales promovidas por los organismos financieros y comerciales internacionales, producirá los frutos ya comprobados en México en el marco del TLCAN: derrumbamiento de las pequeñas y medianas empresas, eliminación progresiva del pequeño campesino, pérdida de la soberanía alimentaria, desastres ecológicos, agresiones culturales y, en síntesis, aumento de la pobreza” (AA.VV., Editorial, 2003, pág. 23). El Acuerdo de Libre Comercio entre los países de América Central y EEUU está provocando impactos muy fuertes en la población centroamericana (Pueblos, 2007). En concreto, representantes empresariales de Nicaragua están solicitando la renegociación de los acuerdos, ya que las exportaciones con EEUU han disminuido en 0,1% en el primer año de vigor de los Acuerdos, mientras que las importaciones han aumentado en un 27,5% respecto al año anterior¹⁸⁴.

Los Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de la Inversiones Extranjeras se han generalizado desde una doble perspectiva. Las empresas transnacionales han marcado una lógica neoliberal basada en el control de los flujos de capitales, bienes y tecnología que conlleva la protección de sus inversiones en el extranjero mediante normas multilaterales (Bevillaqua, 2005). Este objetivo ha sido parcialmente conseguido en el ámbito de la OMC pero

¹⁸³ UNCTAD, *Investor-State disputes arising from investment treaties a Review*, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development, 2005.

¹⁸⁴ Datos recogidos de *Nicaragua comienza a perder con el TLC*, en *El Financiero*, nº 627 de 2007.

no ampliado. Así, el frustrado AMI de 1998¹⁸⁵, la paralización de estas cuestiones en el seno de la OMC y la imposibilidad de ampliación en el marco de los tratados regionales como el ALCA, ha provocado que se generalicen los tratados bilaterales, incorporando muchas de las reglas previstas, por ejemplo, en el Acuerdo Multilateral de Inversiones.

La otra razón emana del concepto, ya tratado, de vasos comunicantes entre OMC, tratados regionales y bilaterales¹⁸⁶. En la actual coyuntura ésta es la apuesta más firme desde la expansión de la protección de las inversiones, ya que generalizan las reglas de protección a la inversión extranjera (UNCTAD, 2004). Los principios jurídicos incorporan toda la fortaleza del Derecho Global de Comercio mediante la generalización, ya estipulada en la OMC y tratados regionales, de los principios de trato justo y equitativo, trato nacional y nación más favorecida, junto a otros principios específicos del ámbito bilateral y regional, así, el derecho a recibir una indemnización en caso de medidas de expropiación directa o indirecta y el derecho a la libre transferencia de rentas (Díez-Hochleitner, 2004).

La voluntad de las partes de dar trato justo y equitativo al capital extranjero ha adquirido la forma de régimen unilateral y privilegiado en favor de las inversiones, frente a la capacidad de regulación del Estado receptor. La especial protección se traduce en la posibilidad de recurrir a un tribunal arbitral. Por otra parte, el principio de soberanía nacional por el que un Estado regula sus decisiones y políticas públicas queda, en función de los principios reguladores de los tratados

¹⁸⁵ El AMI contemplaba cuestiones como: trato nacional y trato de nación más favorecida para los inversores extranjeros en todo lo referido al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta de inversiones. El compromiso de seguridad y protección completa y constante para las inversiones extranjeras, incluyendo la prohibición de expropiar o nacionalizar directa o indirectamente una inversión excepto para un propósito de interés público, en cuyo caso, deberá ocurrir el pago sin dilación y en efectivo de una compensación adecuada y libremente transferida equivalente al valor libre de mercado. La concesión, a los inversores extranjeros, de los mismos derechos y el mismo status que los gobiernos soberanos; esos inversores podrán llevar directamente a juicio a dichos gobiernos a tribunales arbitrales. La eliminación de cualquier posibilidad para que los gobiernos fijen algún requisito de funcionamiento o de resultados para las inversiones extranjeras. Estay (2003, pág. 58). Los criterios expuestos se recogen con mayor o menor intensidad en los distintos tratados bilaterales.

¹⁸⁶ Existe un amplio sistema de normas de inversión cada vez más complejo plasmado en 5.200 acuerdos bilaterales, regionales e interregionales en materia de inversiones, cada vez más complejos, con disposiciones superpuestas e incoherentes, a veces incluso dentro del mismo acuerdo (UNCTAD 2006).

En esta línea destaca el informe de la UNCTAD, *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, World Investment Report*, 2005.

bilaterales, sometido a la inversión de la carga de la prueba y éstos son los que deben demostrar ante un tribunal arbitral extranjero la justificación y finalidad de sus decisiones.

IV.4.II.1. Concepto de inversión, trato justo y equitativo, trato nacional y de nación más favorecida, trato más favorable, ausencia o prohibición de requisitos de desempeño, indemnizaciones, transferencia al exterior de capital y cláusulas de estabilización

- La primera cuestión se refiere a la definición del término *inversión*, cuyos contornos delimitadores se expanden de una manera muy intensa junto a la noción de reciprocidad. Es el inicio de una cadena de eslabones que crean un ordenamiento jurídico protector de las inversiones extranjeras frente a los Estados, fundamentalmente, periféricos y frente al Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo. Partimos de cómo la reciprocidad es un principio básicamente formalista ya que las inversiones se producen desde las empresas transnacionales vinculadas, básicamente, a Estados ricos frente a Estados periféricos, de ahí que los contenidos y fortaleza jurídica de los tratados bilaterales se establezcan *de facto* de manera unilateral. A su vez, la inversión se identifica con los activos, de forma que encierra acciones y otras formas de participación en sociedades, derechos derivados de todo tipo de aportes con el fin de crear valor económico, bienes muebles e inmuebles, derechos reales, propiedad intelectual e industrial, servicios públicos, concesiones otorgadas por ley o contrato, incluidas las que alcanzan a la prospección, extracción o explotación de recursos naturales, y se asocia al concepto de ganancia de una empresa mediante la expropiación indirecta (Bevillaqua, 2005, pág. 3).
- Trato justo y equitativo. Es un concepto jurídico indeterminado que podría adolecer de cierta inseguridad material pero, enmarcado y dirigido a la protección del inversor extranjero frente al Estado receptor, queda perfectamente delimitado. Su vinculación con las cláusulas de trato nacional y nación más favorecida elevan el nivel de protección de los inversores extranjeros. Por tanto, el Estado receptor no podrá discriminar al inversor extranjero y deberá tratarle de manera justa y equitativa. Su indeterminación no implica inobservancia, ya que se deberá atender para su concreción a los casos específicos y se deberá tener en cuenta que la justicia y equidad son referentes en sí mismos que deberán interpretarse y concretarse desde los principios informadores del Derecho Internacional (García Rodríguez, 2005, págs. 228-236). Los

criterios interpretativos han discurrido desde una visión estricta donde la violación de este principio se vincula con conductas de naturaleza flagrante y escandalosa por parte del Estado, que elimina las expectativas de un inversor a contraponerlo con medidas discriminatorias por parte del Estado receptor (Correa, 2004, pág. 13). La indeterminación tiende a beneficiar al inversor en menoscabo de los intereses del Estado que acoge la inversión. No obstante, hay un sector de la doctrina que lo reconoce como norma clásica de Derecho Internacional cuyo objetivo es auxiliar en la interpretación de otras normas contenidas en los tratados (Granato, 2005, pág. 21). La interpretación realizada por el CIADI no deja lugar a duda respecto a la importancia que otorga al principio de trato justo y equitativo¹⁸⁷. Se considera como parte integrante de la buena fe reconocida en el Derecho Internacional, aunque para su violación el Estado no ha de actuar de mala fe. El problema del Estado no surge tanto de la transposición del régimen de responsabilidad objetiva, discutido en la Comisión de Derecho Internacional de la ONU, como de la posibilidad del recurso directo de un inversor extranjero al CIADI frente a la imposibilidad de que la ciudadanía pueda recurrir por violaciones de derechos sociales, económicos políticos y civiles (Ruiz Díaz, 2005). Es decir, es un principio que se interpreta de manera expansiva a favor de la empresa inversora al equiparlo a la buena fe y que además aparece tutelado por los tribunales arbitrales. En esta misma dirección, el CIADI falló en el caso *Metalclad*¹⁸⁸ a favor de la empresa, ya que el gobierno mexicano no le otorgó un trato justo y equitativo acorde con el Derecho Internacional pues el derecho interno (no cumplimiento de los requisitos establecidos por el municipio) no justificaba el incumplimiento de una obligación del tratado. La duda surge desde la posible equiparación entre trato justo y equitativo con la eliminación de todo “obstáculo” en la actividad de la empresa inversora. Las políticas fiscales, aumentos salariales, requisitos administrativos de un municipio (nuevos planeamientos urbanísticos) etc. ¿pueden quedar equiparados a la violación de un trato justo y equitativo?

- Trato Nacional y el Trato de Nación Más Favorecida. Son dos principios centrales en el funcionamiento de los Tratados Multilaterales, Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones. Toda ventaja concedida a los inversores nacionales debe extenderse a los extranjeros, los inversores nacionales no pueden recibir ayuda alguna del Estado ya que implicaría quebrar el princi-

¹⁸⁷ Centro Internacional de Arbitraje y Diferencias Relativas a Inversiones, Técnicas medioambientales TECMED S.A., v. Estados Unidos Mexicanos, caso n° ARB (AF)/00/2, LAUDO, 29 de mayo 2003, 153.

¹⁸⁸ Centro Internacional de Arbitraje y Diferencias Relativas a Inversiones, *Metalclad Corporation*, v. Estados Unidos Mexicanos, caso n° ARB (AF)/97/1, LAUDO, 30 de agosto de 2000.

pio de trato nacional. Las ventajas que acuerden mutuamente dos Estados en un tratado bilateral o entre Estados en un tratado regional se extenderán automáticamente a los tratados que éstos celebren con otros Estados donde se incluya la cláusula de nación más favorecida, cláusula generalizada en la mayoría de los tratados bilaterales (Subcomisión de Derechos Humanos, 2004; Teitelbaum, 2005; Teitelbaum, 2007b, págs. 144-145). La idea es que en base al principio de no discriminación no se lesione al inversor extranjero. No obstante, son dos principios que no se aplican ni con carácter general ni con valor absoluto. Existen excepciones en el ámbito del trato nacional en temas relacionados con la propiedad intelectual y con determinados servicios (Correa, 2004, págs. 10-11), así como en el trato de nación más favorecida ya que solo en un plano teórico cabría equiparar la total igualdad por medio del mencionado principio. Los tratados bilaterales suelen recoger excepciones referidas al interés público, salud, orden público y moral, a la seguridad nacional y a los acuerdos regionales de comercio y de integración comercial. Además, los dos principios no son independientes en su aplicación de la operación de inversión que se lleve a cabo en el Estado receptor ya que la dificultad reside en establecer cuándo existe plena similitud para poder aplicar ambas cláusulas. En otro plano, en la etapa previa de la inversión, es decir en la preparación y admisión, el trato nacional no se aplica con la intensidad de otras fases de la inversión, ya que el Estado puede excluir a determinados sectores de la inversión extranjera (desde la asimetría de poder de las partes) y no podrá poner trabas que entorpezcan el cumplimiento de los requisitos establecidos. Ahora bien, una vez superada esta fase la aplicación del principio es plena (García Rodríguez, 2005, págs. 236-248).

- Trato más favorable. Este es un principio del que disponen las inversiones extranjeras aunque no esté previsto en los tratados bilaterales. Su incumplimiento genera responsabilidad en el Estado receptor. Se aplicará la norma, sea nacional o internacional, que resulte más beneficiosa para las inversiones (Teitelbaum, 2005, pág. 9). Se vincula con los principios de *favor inversionis* y jerarquía normativa. Las inversiones se encuentran sometidas a controles administrativos de los ordenamientos nacionales tanto en su fase inicial como en la final, la modificación unilateral que ponga en peligro los derechos adquiridos o en fase de adquisición deberá garantizar al menos el estado en que se encontraban en su inicio. Por tanto, el inversor deberá conocer y respetar las normas del ordenamiento del Estado receptor (seguros, controles de calidad, fiscalidad, garantías...) y éste deberá respetar las obligaciones asumidas con el inversor y el compromiso de aplicar la norma más favorable, sea norma de orden interno o internacional como las establecidas en los tratados bilaterales. El *favor inversionis* se relaciona con aplicar la norma más

favorable al inversor, así que pese a la preferencia en la aplicación normativa del contrato de inversión, la existencia de condiciones más favorables en el tratado bilateral le otorga preferencia en función del principio de trato más favorable (Subcomisión de Derechos Humanos, 2004).

- Ausencia o prohibición de requisitos de desempeño. Los tratados bilaterales suelen prohibir o no regular los requisitos que exigen determinadas conductas por parte del inversor para aceptar la inversión extranjera: utilizar materia prima nacional, contratar mano de obra nacional, exportar parte de la producción para aumentar divisas... Los acuerdos celebrados en el marco de la OMC, sólo prohíben los requisitos de desempeño en el comercio de bienes, siendo más tolerantes que la regulación bilateral. El Tratado Uruguay-Canadá extiende la prohibición de los requisitos de desempeño a los servicios y a las transferencias de tecnología, lo que impide exigir al inversor que incorpore tecnología al Estado receptor (Subcomisión de Derechos Humanos, 2004).
- Los tratados bilaterales incluyen cláusulas sobre las indemnizaciones en caso de expropiaciones u “otras medidas de efecto equivalente”. Se parte de considerar que toda medida, ley, reglamento, acto administrativo... que provoque daño en el patrimonio del inversor deberá ser compensado. Son varias las cuestiones a apuntar, teniendo en cuenta que todas ellas inciden en la tutela de los intereses del inversor frente al Estado receptor. Una primera se refiere al grado del daño que –tal y como establece el CIADI– basta con que produzca una interferencia incidental (Asunto Metalclad), es decir, no es necesario que se vea afectado directa o indirectamente el título de propiedad. Una segunda cuestión se refiere a las cláusulas de estabilización como expresiones formalizadas de la garantía de los inversores, que suelen acompañarse de sistemas arbitrales de resolución de conflictos: su ubicación formal se encuentra tanto en los contratos de inversión como en los tratados bilaterales a los que el contrato suele estar “encadenado”. El tercer aspecto se refiere a la justificación por interés nacional no discriminatorio de los motivos de la expropiación e indemnización adecuada. El interés público nacional es un concepto jurídico indeterminado que aparece vinculado a la soberanía nacional y a las políticas públicas de los gobiernos representativos. La indemnización deberá ser rápida y efectiva siendo un problema añadido la cuantía de la misma. A pesar de que el Banco Mundial ha establecido un procedimiento para el cálculo de los intereses, serán los tribunales quienes definan el monto de la compensación. Los tribunales arbitrales se regulan al margen de los poderes judiciales del Estado receptor y –ya sea de forma alternativa o sucesiva respecto a los tribunales nacionales– la decisión final está bajo su competencia (García Rodríguez, 2005, págs. 198-218).

Por último, la cláusula abierta de “otras medidas” es una fórmula que atenta a la seguridad jurídica, ya que bajo ese epígrafe se han considerado expropiaciones indirectas a las actuaciones que puedan privar al inversor de los beneficios que razonablemente se esperen, e –incluso– las modificaciones de condiciones laborales pueden valorarse como una fórmula de expropiación indirecta (Zabalo, 2007, págs. 9-10). ¿Por qué el Derecho Comercial Global actúa como un instrumento que paraliza la actividad de gobiernos soberanos, por acuerdos anteriores, a favor de derechos de una minoría de inversores y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo juegan un mero papel moderador de las relaciones sociales cuando afectan a las mayorías sociales? El decreto sobre nacionalizaciones aprobado por el gobierno de Evo Morales en Bolivia ha generado un debate sobre la seguridad jurídica y, en concreto, sobre los mecanismos referidos a la compensación en caso de nacionalización, teniendo en cuenta el precio del petróleo y el recurso a los tribunales arbitrales. La armadura jurídica que crean los tribunales del CIADI y las cláusulas indemnizatorias sobre el gobierno democrático de Bolivia se oponen a los derechos sociales de las mayorías del pueblo boliviano.

- Los tratados bilaterales también prevén compensaciones por pérdidas no estrictamente comerciales. Suele vincularse a disturbios políticos o sociales que no forman parte de la inversión. El inversor deberá ser apoyado, al menos, de la misma forma –sin discriminación alguna– que los nacionales. En cualquier caso, el juego del trato nacional se combinará con el de nación más favorecida, aplicando el que resulte más beneficioso para el inversor extranjero (Granato, 2005, pág. 26).
- Otro de los principios es la transferencia al exterior del capital, de los beneficios, las remuneraciones, los honorarios por consultorías... de manera incondicional y en divisas libremente convertibles. La idea es la plena libertad de repatriar los beneficios a su país de origen. El Estado debe permitir al inversor un trato igual que a los nacionales en la adquisición de divisas y en la realización de transferencias. Obviamente deberá cumplir las obligaciones legales que el Estado receptor le imponga, pero *de facto* muchas de las legislaciones de países periféricos han sido sometidas al “control y reforma”, así que los beneficios para las mayorías sociales son prácticamente nulos.
- Incorporación de cláusulas de estabilización en el contrato de inversión, que implican que el Estado receptor de la inversión no puede unilateralmente anular el contrato o modificar sus cláusulas. Son contratos blindados, al margen de situaciones de fuerza mayor previstas en todos los ordenamientos jurídicos, cuya garantía máxima es el reenvío a los Tratados Bilaterales, de manera que

su incumplimiento daría lugar a responsabilidades internacionales. El tercer informe de John Ruggie, el Representante Especial de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos de mayo de 2008, considera que las cláusulas de estabilización son mecanismos cerrados, no transparentes y que dejan a las comunidades afectadas sin la información necesaria para evaluar los impactos de la actividad empresarial sobre los derechos humanos.

El desarrollo normativo de los principios descritos está sometido a numerosas excepciones y concreciones en su aplicación, pero no podemos obviar su valor jurídico esencial, su caracterización como principios fundamentales, es decir, su fortaleza frente a los principios que informan el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo. El sistema mercantilista neoliberal establece amplios derechos y beneficios para las empresas privadas transnacionales, mientras el régimen de obligaciones internacionales y de responsabilidad es para los Estados receptores de las inversiones.

Los tratados bilaterales son un verdadero régimen jurídico de “protección unilateral” de las inversiones extranjeras frente al resto de derechos y garantías nacionales e internacionales (Martínez, 2006). Aunque son sancionados por Estados, los derechos que acuerden se derivan a particulares y empresas transnacionales, estableciéndose en los mismos un sistema coercitivo y sancionador que no necesita agotar la vía judicial nacional para interponer el correspondiente recurso. Para ello se han creado tribunales arbitrales, al margen de los poderes judiciales, entre los que destacan los constituidos en el seno del Banco Mundial.

La tela de araña que envuelve el entramado jurídico del Derecho Internacional del Comercio es un marco normativo donde las empresas transnacionales se desenvuelven sin a penas limitaciones. Este es el punto de arranque del estudio de los códigos de conducta, de su eficacia jurídica, de su capacidad de tutelar derechos sociales y laborales y de las potencialidades de que disponen como sistema capaz de encauzar la responsabilidad legal de las empresas transnacionales.

IV.5. Las normas sociales y laborales de la OMC y de los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales¹⁸⁹

El objeto de este epígrafe consiste en desvelar el profundo desequilibrio existente entre el Derecho Comercial Global y la regulación de los derechos laborales y

¹⁸⁹ Los impactos más genéricos sobre los derechos humanos han sido analizados desde perspectivas jurídicas, económicas y políticas. Menos atención se ha prestado a colectivos específicamente afectados. Véase, Villagómez Weir (2004) y Novoa (2005).

sociales en el ámbito de sus expresiones institucionales y normativas. Los acuerdos de libre comercio e inversiones tienen como objetivo propiciar el acceso a los mercados de productos de transnacionales, tutelar sus inversiones, controlar los contratos y servicios y lograr que sus mercancías e inversiones tengan el mismo trato que las nacionales. Para ello, la toma de decisiones institucionales, desde un falso consenso, de carácter multilateral, la unilateralidad y bilateralidad asimétrica junto a los principios del Derecho Comercial Global y los tribunales arbitrales son los instrumentos normativos que sitúan los derechos de las empresas transnacionales en el vértice de la jerarquía normativa universal.

Los derechos laborales y las normas sociales se reenvían al Derecho Internacional de los Derechos Humanos y al Derecho Internacional del Trabajo, es decir a ordenamientos frágiles, cuando no a la mera voluntariedad y unilateralidad de los códigos de conducta (Pipan, 2006, pág. 48). Su vinculación con los acuerdos comerciales y de inversiones en forma de cláusulas sociales, ratifica su debilidad como contrapesos normativos en el seno mismo de los tratados multilaterales, regionales y bilaterales.

IV.5.I. La ausencia de regulación de las normas sociales y laborales de la Organización Mundial del Comercio

El debate transita, tanto en el seno de la OMC como en los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales, entre quienes consideran que deben incorporar algún tipo de dimensión laboral (tanto por cuestiones de justicia como por crear mecanismos que neutralicen el *dumping* social) y los que entienden que el crecimiento económico es la garantía de más y mejor empleo (Martínez, 2004, pág. 147).

La regulación de normas laborales en el seno de la OMC se ha caracterizado por su inexistencia, no exenta de debates institucionales. Ahora bien, la OMC puede incorporar en su agenda de trabajo materias adicionales, incluidas las referidas a la vinculación entre comercio y relaciones laborales. Formalmente nada lo impide, es una cuestión de oportunidad y de materia consensuada (Bonet, 2007, pág. 281). En el plano teórico la incorporación de derechos sociales implicaría garantizar éstos a la ciudadanía, incluso por motivos que fueran más allá de la mera competencia desleal (Monereo Pérez, 1999, pág. 238).

En la preparación de la primera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Singapur en diciembre de 1996, estuvo presente la vinculación entre comercio y derechos sociales. Por un lado, EEUU, Noruega, Francia y Bélgica defendían la incorporación de los derechos laborales a la OMC, y por otro, los países en vías de desarrollo consideraban que esta propuesta no se basaba en la justicia

sino en la imposición de estándares laborales que les suprimirían sus ventajas comparativas o servirían a los países desarrollados para elevar barreras proteccionistas en sus sectores menos competitivos (Fernández Sarimieri, 2000, pág. 70).

Los acontecimientos transcurrieron entre los países partidarios de crear un grupo de trabajo, entre los que se encontraban los países desarrollados y los sindicatos¹⁹⁰, con diferencias entre ellos sobre si debía constituirse en el seno de la OMC o en coordinación con la OIT (Zapatero, 2003, págs. 534-535) y los que se oponían radicalmente a la constitución del grupo de trabajo. La disputa fue tan intensa que el Director de la OIT fue convocado e inmediatamente desconvocado a la Conferencia Ministerial. Finalmente la Declaración Ministerial tuvo un valor meramente formal, no se desarrolló ninguna iniciativa concreta, se reconoció a la OIT como organización competente en materias sociales, se excluyó a la OMC y se reiteró el derecho de los países en vías de desarrollo a mantener las ventajas comparativas de sus bajos salarios (Hinojosa, 2002, pág. 116)¹⁹¹.

La intensidad del debate ha ido perdiendo fuerza y progresivamente ha ido desapareciendo de las agendas de las sucesivas Conferencias (Pipan, 2006, págs. 110-115)¹⁹². El comercio nada tiene que ver con los derechos laborales y sociales. La situación de bloqueo se mantiene en la actualidad, y más allá de cuestiones jurídicas (la inserción de cláusulas sociales en la esfera multilateral chocaría con las normas del Acuerdo General, resultando muy difícil adecuarlas a las excepciones de art. XX o a los motivos sociales del art. XXIII, lo que requeriría reformar el Acuerdo General o una decisión al más alto nivel que permitiera un cambio en la interpretación)¹⁹³, el respeto a

¹⁹⁰ Comunicación de la Comisión al consejo sobre la relación entre el sistema comercial y las normas laborales internacionalmente reconocidas, Doc. COM (96) 402 final, de 24.7.96 Anexo I.

¹⁹¹ Recogido en el punto 4 de la Declaración Ministerial de Singapur, adoptada, el 31.12.1996. OMC. WT/ MIN (96)/ DEC, de 18.12.1996. Así las “normas fundamentales del trabajo: Renovamos nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas. La OIT es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas y afirmamos nuestro apoyo a su labor de promoción de las mismas. Consideramos que el crecimiento y el desarrollo económico impulsados por el incremento del comercio y la mayor liberalización comercial, contribuirán a la promoción de esas normas. Rechazamos la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convenimos en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los PVD de bajos salarios. A este respecto, tomamos nota de que las secretarías de la OMC y OIT proseguirán su actual colaboración.”

¹⁹² La cuestión no está cerrada, pero la II conferencia Ministerial de Ginebra en 1998, la III de Seattle en 1999, la IV de Doha en 2001 y la de Hong Kong no han avanzado en esta cuestión. Véase Bonet (2007, págs. 280-284).

¹⁹³ Hinojosa Martínez ha desarrollado un detallado análisis sobre las dificultades de incorporar cláusulas sociales en la OMC, lo que requería modificaciones en el desarrollo normativo e interpretativo. Conclusión a la que llega después de estudiar los artículos, III, VI y XVI, XIX, XX, XX a, XX b, XX e, XX h, XXIII, y XXV (Hinojosa 2002, págs. 80-121).

los derechos sociales mínimos resulta imprescindible para paliar la pobreza y exclusión de millones de personas (Vega Ruiz, 2004a, pág. 12).

Desde esta perspectiva, son tres las reflexiones que subyacen al debate:

1. La ausencia de regulación de los derechos sociales en el ámbito multilateral es una realidad perfectamente constatable. El libre comercio no acompaña, ni tan siquiera en el plano formal, la regulación y desarrollo de los derechos sociales y laborales. No obstante, su incorporación a los tratados regionales y su mantenimiento en fórmulas unilaterales son la alternativa utilizada de *facto*. Existen posiciones doctrinales que consideran que sí hay una vinculación conceptual general entre las normas de la OMC y los derechos humanos¹⁹⁴, que deriva de “huecos interpretativos” que los acuerdos GATT/ OMC permiten. Interpretación forzada que obvia el contexto de los documentos normativos constitutivos. En concreto, la tesis mencionada se sustenta en el Preámbulo del Acuerdo de Marrakech, en las excepciones del Acuerdo GATT, art. XX, en sus incisos a) moralidad pública, b) salud, e) artículos fabricados en cárceles, f) tesoros nacionales, i) y j) que se refieren indirectamente a los derechos económicos y sociales, y en las disposiciones XVIII, XXI, XXII, y XIX (Pipan, 2006, págs. 211-131)¹⁹⁵. Las potencialidades jurídicas de los artículos mencionados son muy escasas, ya que las interpretaciones han sido muy restrictivas y su utilización muy puntual por parte del SSD de la OMC. El ejemplo más paradigmático afectó al Caso Comunidades Europeas-medidas que afectan al amianto y productos que contienen amianto (recurso de Canadá WT/ DS 135)¹⁹⁶. El Panel de la OMC resolvió que los productos canadienses que contenían el peligrosísimo amianto, eran similares y que la prohibición francesa a las importaciones eran ilegales ya que se les debía otorgar un “trato nacional.” Hasta aquí la jurisprudencia sobre productos similares, es decir, no diferenciados por el proceso de producción, se mantenía y el libre comercio se imponía. La novedad vino de la mano del Órgano de Apelación que consideró que la salud y el preservar la vida humana no podían quedar subordinadas al libre mercado. En este caso la toxicidad en el proceso de fabricación daba lugar a un producto no similar (no ocurre lo mismo con violación de nor-

¹⁹⁴ Informe preliminar del Secretario General, “La mundialización y sus consecuencias para el pleno disfrute de los derechos humanos”, documento ONU (A/55/342), 31 de agosto 2000.

¹⁹⁵ Tema también tratado por Bonet (2007, págs. 311-320).

¹⁹⁶ Destaca en esta misma dirección, aunque con impactos menores, ya que se relacionan con la prohibición de la publicidad de cigarrillos, de priorizar la salud en el Caso Tailandia-Restricciones a la importación de cigarrillos e impuestos internos sobre los cigarrillos (Recurso de los Estados Unidos BISD 37 s/ 200).

mas laborales, medioambientales¹⁹⁷, de protección de especies), es decir, se valoraba la fabricación y no el resultado final. Por otra parte, se aceptó el principio precautorio que permite restricciones en productos potencialmente nocivos, ya que en este caso no hay evidencia científica clara de que no representa un peligro, sino todo lo contrario. En el caso de las hormonas en los productos cárnicos el criterio fue el inverso y no se aceptó la toxicidad del proceso de fabricación pese a que no existían pruebas médicas de que no producía cáncer. Debate abierto en la actualidad con los productos transgénicos. En cualquier caso, estamos en presencia de una sentencia puntual de carácter excepcional.

2. La propuesta de incluir derechos laborales y sociales en la OMC no puede justificarse, únicamente, por razones de competencia desleal o *dumping* social. Partiendo de que las políticas comerciales no se vinculan automáticamente a la pérdida o disminución de derechos laborales, ya que no son la causa más importante para generar competitividad, las razones proteccionistas se impondrían a las de justicia social (Fernández Sarimieri, 2000, pág. 76). De ahí, la vinculación comercio-derechos sociales sólo tendría sentido desde la interpretación de los derechos laborales, económicos, sociales y el derecho al desarrollo. Aquí sí, la cláusula social aparecería como de obligado cumplimiento para países y personas jurídicas, incluidas las empresas transnacionales.
3. El modelo normativo e inter-institucional debería especificarse en el marco de las relaciones entre la OMC y la OIT. Parecería necesario regularlo en base al modelo de la OIT frente al de la OMC, preferencia que debería ir acompañada de la creación de un Tribunal Internacional capaz de actuar como contrapeso del sistema de Solución de Diferencias instaurado en la OMC. La realidad es muy diferente y la debilidad normativa y de subordinación de la OIT una evidencia ratificada, de manera muy gráfica, en la contradicción existente entre lo diagnosticado por la Comisión Mundial de la OIT sobre el Informe de la Dimensión Social de la Globalización, que incide en la necesidad de paliar los efectos de la globalización sobre las mayorías sociales y la ausencia de mecanismos ejecutables sobre los derechos laborales, de carácter imperativo y coercitivo, vinculados al comercio internacional (Greven, 2005, pág. 129). En este sentido destaca, pese a su debilidad normativa, la Declaración de la OIT (2008) sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa. Se establece que la OIT debe evaluar los efectos de las políticas comerciales y financieras sobre el empleo, lo

¹⁹⁷ Véase Meinhard (2000).

que implica invitar a otras organizaciones internacionales y regionales a promover el trabajo decente. No obstante, cada organización mantendrá el pleno respeto de su mandato.

En estos momentos los derechos laborales carecen de cobertura jurídica en el ámbito multilateral frente a la establecida a favor de los derechos de las empresas transnacionales.

IV.5.II. El débil contenido regulatorio de las normas sociales y laborales de los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales

La proliferación de algunos de estos acuerdos está sacando a la luz la vinculación de los derechos laborales con el comercio internacional. No obstante, no conviene olvidar los programas de preferencias comerciales unilaterales de EEUU y de la Unión Europea que regulan estos derechos. Su sustitución por los acuerdos regionales y bilaterales no está suponiendo una mayor transparencia ni mayor equilibrio entre los derechos del capital y de los trabajadores y trabajadoras.

La ausencia de regulación multilateral en temas laborales no puede sustituirse por instrumentos unilaterales cuyos límites derivan de la propia construcción de la regulación impuesta por los países ricos a los pobres¹⁹⁸. Así, las posibles sanciones comerciales negativas –sanciones directas– por el incumplimiento de derechos laborales deberían, además de tener cobertura jurídica en el acuerdo unilateral, respetar la Declaración sobre los principios de Derecho Internacional referentes a las relaciones de amistad y cooperación entre los Estados, de conformidad con la Carta de Naciones Unidas¹⁹⁹. Es decir, no podrían inmiscuirse en los asuntos internos de otros Estados y la sanción debería ser proporcional al ilícito cometido por el Estado sancionado (Hinojosa, 2002, págs. 122-123). Más allá del debate doctrinal sobre los límites de las sanciones negativas (respecto a suprimir incentivos comerciales –sanciones positivas– por violación de derechos laborales no existen dificultades normativas), sí parece que su posible colisión y difícil

¹⁹⁸ No obstante, pueden producirse mejoras formales en la regulación, como lo demostró la investigación realizada sobre los derechos laborales en el comercio internacional y el análisis de experiencias de cláusulas sociales en el Sistema General de Preferencias de EEUU para Guatemala y República Dominicana, que confirma la mejora formal de los Códigos Laborales y la firma de convenios colectivos, aunque también ratifican las diferencias ente países fruto de la capacidad de presión del movimiento sindical (Volker, 1999).

¹⁹⁹ Resolución 2.625 (XXV) de la AGNU de 24.10.1970.

encaje en el Derecho Internacional sean expresiones de las dificultades de generalizar este procedimiento²⁰⁰. Ahora bien, el núcleo central que descalifica este sistema deriva de la subordinación de las sanciones a los intereses políticos y económicos de las grandes potencias que aprueban y condicionan el procedimiento, es decir, su propia esencia unilateral (Dombois, 2003, pág. 171).

El Sistema Generalizado de Preferencias, la ley de Crecimiento y Oportunidades para África y las disposiciones laborales de la ley de Comercio son algunos de los procedimientos unilaterales utilizados por EEUU, que incluyen tanto medidas de condicionalidad positiva como negativa. Destacan tres ideas: el acceso preferencial al mercado de EEUU para una variada gama de mercancías, a cambio del respeto de derechos laborales; la existencia de procedimientos administrativos de control en el seno de la Administración norteamericana, con mayor o menor apertura en las solicitudes de denuncia, y el sometimiento de todo ello, a los intereses de política exterior y consideraciones comerciales de EEUU (Greven, 2005, págs. 13-27). Casos como el archivo de las denuncias contra China en 2004, Malasia en 1996, Pakistán en 1996 e Indonesia en 1994, son la confirmación fehaciente de la poca credibilidad del sistema. Lo que sí parece demostrado es que, tanto el proceso de evaluación de los derechos laborales como la amenaza de retirar los beneficios por incumplimiento, no tienen muchos efectos. La regulación y tutela de los derechos laborales no puede articularse en torno a mecanismos unilaterales subordinados a intereses comerciales.

En relación con los acuerdos de libre comercio e inversiones, el debate se ha sustentado sobre dos premisas falsas ya que –por un lado– los sectores más neoliberales han considerado que incorporar cláusulas sociales a los mismos afectaría a su efectividad y al crecimiento económico, y –por otro– los defensores de su incorporación lo han hecho de manera más formal y cautelosa que real y efectiva, y subordinada al libre comercio con mecanismos y procedimientos cuya eficacia se somete a los intereses económicos y de las empresas transnacionales.

Los acuerdos regionales están informados por un principio general que los atraviesa con mayor o menor intensidad, teniendo en cuenta la delimitación geográfica y los miembros que la componen: el de la integración económica, sustentada en libre comercio, inversiones, mercancías, capitales y servicios (Gudynas, 2005, pág. 34). La integración laboral se produce de manera secundaria y subordinada a los intereses del capital (AA.VV., 2006).

²⁰⁰ Las relaciones entre condicionalidad unilateral y Derecho Internacional general han sido tratadas por Bonet (2007, págs. 301-310).

Jordi Bonet (2007, págs. 104-16) ha establecido un esquema metodológico de acercamiento jurídico-político al planteamiento regional. El modelo abstencionista se desarrolla en el marco de la Organización de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), donde no se hace referencia alguna a los derechos sociolaborales; el modelo de referencia basado en la normativa estatal como es el Acuerdo Laboral de América del Norte (ACLAN), vinculado al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que reenvía las referencias laborales a las soberanías nacionales; el modelo basado en la normativa internacional como el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), cuya referencia es el Derecho Internacional y las normas de la OIT, y –por último– el llamado Modelo Social Europeo que apuesta por la armonización institucionalizada.

En América Latina existen dos modelos diferentes a la hora de integrar los derechos laborales: el modelo declarativo-normativo, encuadrado en la integración económica, y el de cooperación en la aplicación, vinculado a los Tratados de Libre Comercio e Inversiones (Barreto, 2007, págs. 41-42). La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) establece un modelo alternativo de subordinación de los intereses comerciales y de los inversionistas a los derechos humanos y laborales fundamentales. Es una propuesta que se aleja del modelo clásico neoliberal y se encuentra en fase de consolidación (Gudynas y Buonomo, 2007, págs. 20-25).

Los acuerdos de integración sub-regional de las Américas regulan formalmente los derechos fundamentales del trabajo en el MERCOSUR, el CARICOM, la Comunidad Andina y los Países Centroamericanos (Tokman, 2003, págs. 25-28, Vega Ruiz, 2004a, págs. 1-38). Ahora bien, los desarrollan con intensidad y mecanismos de aplicación diferentes, aunque todos ellos deben superar la mera rendición de cuentas e informes de expertos (OIT, 2005 a, pág. 37)²⁰¹.

La Declaración Sociolaboral de MERCOSUR ha sido analizada por Oscar Ermida (2002, pág. 5) con quien convengo que “en la Declaración podría llegar a sostenerse que los derechos y principios contenidos en la Declaración son obligatorios, vinculantes y de eficacia jurídica plena, sea por el propio carácter de la Declaración y la superioridad de ordenamiento internacional, sea porque formen parte del *ius cogens*, esto es, del cuerpo de derechos humanos básicos que constituyen el orden público internacional, más allá de todo acto de reconocimiento, ratificación o recepción por los ordenamientos jurídicos nacionales”. Estas características desplazan a la Declaración de la mera

²⁰¹ No obstante, se busca referentes normativos en el Derecho Internacional Público y se recomienda la ratificación de determinados convenios de la OIT (Ermida, 2006c).

concepción “declarativa” hacia la plena vinculación normativa²⁰² y sitúan la regulación de los derechos laborales muy por encima del resto de acuerdos de integración sub-regional. Por tanto, la naturaleza de la Declaración, su contenido y la combinación de cláusulas programáticas, junto a las que contienen compromisos concretos, articulan espacios normativos muy interesantes para el desarrollo de los derechos laborales. Además, hay que tener en cuenta que la Comisión Sociolaboral Regional prevista en la Declaración debe promover la aplicación de los derechos fundamentales e interpretar las dudas que surjan en su aplicación, pero en ningún caso asumirá en exclusiva la aplicación de la Declaración, ya que ésta goza de plena eficacia jurídica más allá de todo acto de ratificación (Ermida, 2004). Las dudas surgen, en palabras de Oscar Ermida (2002, pág. 16), sobre cómo “la significación del avance de la Declaración, su verdadera magnitud dependerá, entre otras cosas, de la interpretación que finalmente prevalezca sobre su naturaleza y eficacia”. En otras palabras, la interpretación expansiva de carácter normativo no está asentada, aunque existen premisas jurídicas para que la evolución se produzca y se convierta en norma aplicable directamente por los tribunales. Su evolución requeriría incorporar a su contenido la renta básica universal y la existencia de un tribunal de ámbito regional.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) suscrito entre EEUU, Canadá y México se ha convertido en el modelo a tener en cuenta, ya que se complementa con el Acuerdo de Cooperación Laboral en América del Norte (ACLAN).

En cualquier caso, los tratados regionales y bilaterales protegen jurídicamente con normas imperativas, coercitivas y controladas por sistemas arbitrales, los derechos de las empresas transnacionales, las inversiones y el libre comercio. Los derechos sociales y laborales o no se regulan de ninguna forma o tienen mero carácter declarativo o se regulan con una intensidad, cuantitativa y cualitativa, muy baja, y cuyo control se reenvía a las legislaciones nacionales. Sólo en casos muy concretos se permiten paneles arbitrales, que de manera excepcional y sin efectos prácticos, se acompañan de sanciones económicas o comerciales (Greven, 2005).

²⁰² El contenido material de la Declaración incluye, la no discriminación, los derechos de trabajadores migrantes y fronterizos, eliminación del trabajo forzoso, edad mínima de ingreso al trabajo, los derechos de los empleadores de organización y dirección técnica de la empresa, la libertad de asociación y protección de la actividad sindical, la negociación colectiva, el derecho de huelga, la promoción de formas preventivas y alternativas de autocomposición de conflictos, el fomento del diálogo social nacional e internacional, el fomento del empleo y la protección de los desempleados, el derecho a la formación profesional, el derecho a la seguridad y salud en el trabajo, el derecho del trabajador a la protección en las condiciones y el ambiente de trabajo, y compromiso de instituir y mantener los servicios de inspección del trabajo y el derecho de los trabajadores a la seguridad social (Barreto, 2006 y Garmendia, 2005).

El TLCAN establece tres mecanismos arbitrales para la solución de controversias comerciales en el capítulo XX (mecanismo general), capítulo XIX (normas *anti-dumping*) y sección B del capítulo XI (tribunales arbitrales en relación a la defensa de los intereses de los inversores).

Frente a este conjunto de recursos arbitrales, los derechos laborales regulados en el ACLAN reciben un tratamiento absolutamente desigual respecto a su tutela efectiva, lo que no impide que autores como Baylos (2006, pág. 92) consideren que el ACLAN puede resultar una experiencia interesante (sobre todo desde la construcción de redes sociales y sindicales), ya que regula un procedimiento de queja cuya presentación se realiza en la Oficina Administrativa creada por el Acuerdo en países diferentes al lugar del incumplimiento.

No obstante, el ACLAN pretende hacer efectivos los derechos de los trabajadores y trabajadoras. Formalmente resulta un avance, ya que fue el primer acuerdo no unilateral de cláusula social entre países económicamente muy desiguales y con cierta participación de la sociedad civil y sus redes transnacionales (Dombois, 2003, pág. 162). Su regulación específica se inclina por un amplio listado de derechos sociales: libertad de asociación y protección del derecho de organización, derecho de huelga, prohibición del trabajo forzoso, protección en el trabajo para los niños, niñas y menores, condiciones mínimas del trabajo (pago de salarios mínimos y de horas extras), eliminación de la discriminación laboral, igual remuneración para hombres y mujeres, prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, y protección de los trabajadores migratorios. Las garantías máximas, equivalentes a la tutela de los derechos de las empresas transnacionales, es decir, las vías arbitrales, sólo se permiten en los casos de trabajo infantil, prevención de salud y seguridad en el trabajo y efectividad del pago del salario mínimo. Derechos centrales como la libertad sindical, la negociación colectiva y la huelga, quedan fuera de paneles arbitrales. Incluso el trabajo forzoso, el pago de horas extras, la discriminación por sexo u otro motivo, la igual remuneración para hombres y mujeres, y la protección de trabajadores emigrantes, sólo pueden motivar consultas gubernamentales y –como máximo– podrán ser examinados por un comité de expertos. Estas debilidades normativas se agudizan por la no obligatoriedad de modificación de las legislaciones nacionales, si violentan alguno de los derechos expresamente regulados. Por último, los mecanismos de control por los que un gobierno puede hacer valer sus desacuerdos con medidas legislativas de otro, son de carácter consultivo. Los medios de solución de controversias se concentran en normas laborales preexistentes pero no actúan si un gobierno decide derogar o reducir su legislación sobre alguno de los derechos recogidos en el Tratado Comercial (López, 2005, págs. 11-23).

Los contenidos de los derechos regulados se deben interpretar de acuerdo con las normas de la OIT y, en caso de no haber sido ratificadas por el país correspondiente, en función de su contenido mínimo. El ACLAN utiliza el término *condiciones adecuadas* como criterio interpretativo de los derechos laborales, lo que implica que quedarán sujetas a la situación económica del país, a las normas internas y a las incidencias en posibles situaciones de competencia desleal. Un gobierno no debe mantener el salario mínimo ni abstenerse de reducirlo, bastará con que tenga un nivel aceptable con todo lo indeterminado que es este concepto. Las condiciones de trabajo de las mayorías sociales no son objeto de esta regulación, sino el comercio y las inversiones, y sólo desde la supeditación a estas variables aparecen los derechos laborales.

El Acuerdo crea una Comisión para la Cooperación Laboral de carácter gubernamental a la que compete supervisar el cumplimiento del acuerdo y manejar las diferencias que surjan. La Oficina Administrativa Nacional puede recibir denuncias-quejas públicas sobre cuestiones laborales que surjan en el territorio de otro país. El análisis de incumplimientos laborales concretos se ha producido por denuncias públicas de organizaciones sociales y sindicales y no por iniciativas de los gobiernos.²⁰³ Éstos se limitan a intercambiarse información y se preocupan por el buen funcionamiento comercial de las normas internas pero no de las prácticas laborales (Vergé, 2002, pág. 93). Teóricamente, si la fase de consultas entre administraciones no genera acuerdos, se podrá convocar un Comité de Expertos para analizar normas laborales técnicas y violentadas sistemáticamente, en definitiva, que afecten con intensidad a las reglas del libre comercio o competencia. El panel arbitral se limita a derechos laborales muy específicos que rara vez podrán dar lugar a sanciones económicas o a suspender beneficios derivados del Tratado de Libre Comercio (Barreto, 2007, págs. 48-51).

En esta línea, cada Estado será responsable del cumplimiento de su legislación y su poder judicial velará por la eficacia del cumplimiento de las normas, lo que provoca no poder demandar directamente a las empresas que violen los derechos laborales regulados en los acuerdos comerciales. Es decir, las cláusulas sociales del ACLAN, no otorgan a los derechos que reconocen una eficacia jurídica mayor que la que se regula en los ordenamientos nacionales (López, 2005, págs. 45-58).

Los dos modelos de incorporación de derechos laborales analizados, el normativo-declarativo del MERCOSUR y el de Cooperación en la Aplicación del TLCAN, confirman que la protección de los derechos de las empresas transnacionales regulados en el Derecho Comercial Global supera a ambos sistemas. No obstante, el

²⁰³ Los efectos son más interesantes en relación a la solidaridad entre trabajadores de países distintos que a la tutela efectiva de los derechos (COMPA, 2005).

modelo normativo, tal y como se interpreta desde la doctrina *ius* laboralista del Cono Sur, puede fortalecer las regulaciones nacionales desde el ámbito regional, estableciendo un cuerpo normativo laboral que deba ser respetado por las empresas transnacionales y obligue a la adecuación de los Tratados de Libre Comercio. Obviamente, la tutela judicial nacional y regional deberá actuar con prioridad frente a los tribunales arbitrales de comercio. Es una vía a explorar.

Si la incorporación de los derechos laborales a los acuerdos comerciales, como el ACLAN, puede ser formalmente válida, su regulación y funcionamiento tan asimétricos no permiten tutelar con eficacia los derechos de las mayorías sociales. Los efectos sociales del TLCAN en México, el eslabón más débil, han sido evaluados recientemente: los beneficiarios de la apertura económica son los grandes capitales transnacionales y el gran capital mexicano. La pequeña y mediana empresa y los trabajadores son los grandes perdedores (Velásquez Navarrete, 2007, págs. 35-37)²⁰⁴.

Los efectos del TLCAN sobre los derechos económicos, sociales y culturales se expresan en los siguientes hechos: el derecho a la alimentación y a un nivel de vida adecuado, se han visto muy afectados, llegándose a denominar el *basurero* del sector agroalimentario estadounidense; la liberalización de las importaciones no ha sido acompañada por las inversiones necesarias para la reconversión de los sectores implicados; respecto a los derechos de las mujeres, su situación laboral en las maquilas es inaceptable, las condiciones laborales agotadoras y precarias y la discriminación por embarazo, práctica habitual. Las modificaciones en los roles de las sociedades tradicionales no han mejorado su status general y el deterioro de las condiciones de vida de los niños y niñas es alarmante (Federación Internacional de los Derechos Humanos, 2006, págs, 8-11). El crecimiento de la inversión no ha implicado ni el crecimiento del empleo, ni la mejora en la calidad del mismo: la proporción de trabajos estables ha disminuido, creciendo el inseguro y mal pagado “mercado informal.” Los salarios bajan y la flexibilidad laboral y el deterioro de las condiciones se generalizan. La tutela de los derechos laborales es muy deficiente, ya que las comisiones nacionales y estatales de los derechos humanos excluyen los casos de violación de los derechos laborales y la Junta de Conciliación y Arbitraje es el único órgano con jurisdicción sobre las reclamaciones relacionadas con los derechos laborales. Su composición es tripartita, pero la práctica demuestra que en raras ocasiones se respetan los derechos de las personas trabajadoras. “...en México perciben ingresos de hasta un salario mínimo: 6.481.166 personas, que representan el 16% de la población ocupada, mientras que las que perciben hasta dos salarios mínimos son 9.875.748

²⁰⁴ Federación Internacional de Derechos Humanos (2006).

personas que equivalen al 24,4% de la población ocupada... Además del muy alto porcentaje de personas que perciben ingresos de hasta uno y dos salarios mínimos, otros indicadores se suman para dibujar el grado de deterioro de las condiciones laborales. Mientras el 21,3% de la población ocupada trabaja jornadas por encima de las 48 horas semanales, un consumo de la fuerza de trabajo que indica un alto grado de sobreexplotación; el 5,4% trabaja jornadas de menos de 15 horas semanales, que corresponden a un trabajo precario..." (Federación Internacional de los Derechos Humanos, 2006, págs. 12-259).

Tanto el dato de jornadas por encima de la legal como el de ocupados sin prestaciones (62,7%) son indicadores del alto grado de informalidad de la fuerza de trabajo. La precariedad en el empleo, se acredita por el hecho de que el 44,5% de los asalariados trabaja sin contrato y que el 25,6% lo hace en micronegocios no agropecuarios. "Esta alta precariedad se asocia también con altos grados de sobreexplotación medidos en jornadas de trabajo y salarios inconstitucionales" (Garavito, 2004, págs. 79-81).

La protección de los derechos laborales que proporciona el TLCAN no permite, ni formalmente ni en su aplicación, considerarlo como un régimen jurídico mínimamente garantista.

Otros Tratados de Libre Comercio entre EEUU y América Central regulan en un capítulo y de manera muy marginal los derechos laborales (Dolumbia y Gravel, 2006, págs. 217-218), al igual que el Tratado con la Comunidad Andina (Barretto, 2007, págs. 46-47). Respecto al ALCA, Tratado de Libre Comercio para las Américas, que se encuentra paralizado por motivos comerciales, no establecía siquiera un mecanismo similar al del ACLAN, aunque formalmente se remitía a la Declaración de Derechos Laborales fundamentales de la OIT de 1998 (Bossio Rotondo, 2003, pág. 95).

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de la Unión Europea²⁰⁵ ofrece ventajas a los países que acaten determinadas normas laborales, interpretadas desde la unilateralidad y los Acuerdos de Asociación Económica de la Unión Europea, que combinan las declaraciones genéricas de compromisos con los derechos humanos, con nuevas preferencias comerciales a favor de los países que fomenten el cumplimiento de normas fundamentales de trabajo (Dolumbia y Gravel, 2006, pág. 213). En relación a éstos últimos, se han negociado y suscrito Acuerdos de Asociación con Chile y con México, mientras se está en proceso

²⁰⁵ Las medidas unilaterales en el seno de la Unión Europea se desarrollan también por la Política Exterior y de Seguridad común, por la Política de Cooperación al Desarrollo, por los acuerdos con terceros países y por la política comercial común.

de negociación con la Comunidad Andina de Naciones, MERCOSUR y América Central (AA.VV., 2008a y AA.VV., 2008b).

El Acuerdo con Chile “responde a la lógica tradicional de liberalización comercial de los países desarrollados” (Ramis, 2008, pág. 54). Después de cinco años de vigencia del Acuerdo se exigen mecanismos de evaluación transparentes y participativos que permitan superar y sustituir la imposición de reglas comerciales por la defensa y promoción de los derechos humanos. Las cláusulas democráticas que acompañan al mismo son pura retórica, carente de instrumentos normativos que acompañen su eficacia. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México, consolida la lógica de libre comercio que, junto a los APRIS con países europeos, va profundizando en la concentración y privatización de sectores clave y estratégicos de la economía nacional como son el agua, los servicios financieros, los energéticos, la electricidad y el petróleo. Se detectan ausencias de cualquier enfoque social, sin marcos normativos que amparen el interés general, con cláusulas democráticas carentes de eficacia jurídica y sin estrategias que desarrollen los apartados de cooperación que constituyen parte del Acuerdo Global (Castañeda, 2008, págs. 27-41; Reveles y Pérez Rocha, 2008, págs.22-24). Las negociaciones en curso mantienen la misma lógica y desde los movimientos sociales se propone negociar desde una lógica distinta que incida en el desarrollo humano, el trabajo decente, la distribución de la riqueza, la profundización en la democracia, la redefinición del papel del Estado y sus responsabilidades y el respeto al medio ambiente (Ballón, 2008, pág. 26). La tutela de los derechos de las mayorías sociales debe tener presencia efectiva en los Acuerdos de Asociación Económica de la Unión Europea.

Las propuestas europeas realizadas en la Cumbre de la Unión Europea-África de diciembre de 2007, pretenden liberalizar los mercados mediante la eliminación de cuotas y aranceles. La invasión de productos europeos subvencionados desarticularía los mercados internos, y los derechos humanos quedarían subordinados a los intereses comerciales europeos.

Los Acuerdos para la Promoción y la Protección recíproca de Inversiones (APRIS), firmados por los gobiernos españoles, no hacen referencia alguna a los mencionados derechos. En los Tratados Bilaterales de EEUU existen pocas referencias a los derechos laborales y, sobre todo, los instrumentos de control son muy ineficaces, ya que no existen recursos en manos de la sociedad civil y organizaciones sindicales, por lo que corresponde a la Administración su aplicación que –hasta la fecha– no ha demostrado ningún interés en fiscalizar el cumplimiento de los derechos laborales (Greven, 2005, págs. 44-56). Únicamente tiene fuerza ejecutiva la prohibición de vulnerar su propia legislación y con coercitividad menor que la que ampara a las cláusulas comerciales.

El Tratado suscrito con Jordania es de los más perfeccionados, ya que ambas partes tienen el derecho a denunciar el presunto incumplimiento de las disposiciones laborales y existe un panel internacional de carácter neutral, como encargado de analizar las denuncias. Los Tratados posteriores suscritos con Chile (Teitelbaum, 2007b, págs. 147-150)²⁰⁶, Singapur o Marruecos presentan manifiestos retrocesos en la regulación de los aspectos laborales (Doumba y Gravel, 2006, pág. 215).

La conclusión resulta muy clara: el poder económico y la regulación de los intereses de las empresas transnacionales quedan tutelados por el Derecho Global Comercial, situándose éste en el vértice de la pirámide normativa, mientras que los derechos laborales quedan subordinados a las legislaciones nacionales y a la de la normativa internacional del trabajo. Los derechos laborales vinculados a los Acuerdos Comerciales, allí donde existan, no pueden, en ningún caso, actuar como contrapeso de los intereses mercantiles de las grandes corporaciones.

IV.6. El Sistema de Solución de Diferencias de la OMC y los Tribunales Arbitrales Internacionales

Una de las fortalezas más reseñables del Derecho del Comercio Global reside en la existencia de tribunales arbitrales internacionales y en la efectividad de sus laudos. La fuerte asimetría existente entre las garantías y efectividad jurídica del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo frente al Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la OMC o los sistemas de arbitraje previstos en los Tratados Regionales o Bilaterales de Comercio e Inversiones, sitúa a las empresas transnacionales en planos jerárquicamente superiores a los derechos de las mayorías sociales. Por otra parte, los laudos arbitrales resultantes tienen plena eficacia, ya que su inobservancia podría acarrear consecuencias económicas mucho más duras que el cumplimiento del laudo. Así, las sanciones de la OMC suelen acompañar modificaciones legislativas, sanciones comerciales del país denunciante o de un tercero, o multas²⁰⁷. En los laudos derivados de arbitrajes, por ejemplo los del Centro Internacional para el Arreglo de Controversias Relacionadas

²⁰⁶ Las sanciones comerciales son mucho más difíciles de aplicar a las cuestiones laborales que a las cuestiones comerciales: el procedimiento es más largo, existen mayores garantías para la parte que incumple las obligaciones laborales y el control queda reducido al gobierno.

²⁰⁷ El Estado sancionado debe reparar el daño en 20 días, si continúa la infracción deberá compensar económicamente al Estado afectado. Además éste podrá tomar medidas unilaterales en el mismo sector económico objeto de disputa. Si esto no fuera posible podrá desplazar la sanción a otro sector económico. Si tampoco fuera posible, y en función de las circunstancias, la medida podrá fundamentarse en otro acuerdo.

con las Inversiones (CIADI), adscrito al Banco Mundial, el incumplimiento de sus laudos es impensable por los efectos de bloqueo económico internacional que puede generar, de ahí que su adscripción al Banco Mundial no sea una mera anécdota.

Las empresas transnacionales son beneficiarias directas de estos mecanismos arbitrales de resolución de conflictos, mientras la tutela de los derechos laborales de sus trabajadores y trabajadoras queda reenviada a los ordenamientos internos que –en la mayoría de los países empobrecidos– han sufrido profundas modificaciones neoliberales, al igual, que sus desestructurados poderes judiciales (AA.VV., Carrillo, 2001a, págs. 255-279). La protección del Derecho Internacional del Trabajo por medio de la OIT queda muy alejada de la fortaleza de los sistemas arbitrales de comercio.

IV.6.I. El Sistema de Solución de Diferencias (SSD)

La OMC establece un SSD que la dota de unas señas de identidad muy acusadas en el ámbito internacional. Es uno de los sistemas jurisdiccionales más perfeccionados, pero es muy asimétrico.

El análisis de los antecedentes del SSD nos remite al Capítulo VII de La Carta de La Habana, que establecía que el mecanismo de solución de diferencias no se agotaba en la Organización Internacional del Comercio, ya que preveía un recurso posterior a la Corte Internacional de Justicia (CIJ). La aparición de un Tribunal Internacional de competencia general dotaba de mayores garantías al mecanismo de control. El sistema del GATT en 1947 eliminó el recurso mencionado y quedó subsumido en la categoría de solución institucional por decisión de un órgano político (Fernández Pons, 2006, pág. 61-65).

El mecanismo se encuentra regulado en el *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (SSD)*, donde se afianza el SSD. Pablo Zapatero (2003, págs. 39-55) ha desarrollado un completo e interesantísimo estudio sobre la OMC, y en concreto, sobre el SSD. Destaca la doble estructura de Paneles y Órgano de Apelación, el sistema procesal establecido y la norma aplicable. Respecto a la primera cuestión, hay un procedimiento central de SSD y otros adicionales, que consisten en los buenos oficios, mediación y conciliación. Procedimientos éstos que no cierran la consulta como inicio del mecanismo de solución de diferencias, ni impiden las negociaciones diplomáticas²⁰⁸.

²⁰⁸ Las etapas del SSD son: consultas, establecimiento del grupo especial, examen de los grupos especiales, apelación, adopción de informes y aplicación. Véase Compés y Martínez (1999, págs. 2-4)

Los Estados periféricos se ven sometidos a mucha presión política y a concluir en negociaciones antes de acudir a los paneles.

El SSD está formado por 27 artículos y cuatro apéndices. Su núcleo central reside en que todo miembro pueda reclamar a otro por medio del mismo y conseguir que se establezcan los términos de la solución de la diferencia. Desde esta perspectiva tienen especial trascendencia una serie de características:

- Los informes de los Grupos Especiales o Paneles y Órganos de Apelación no son vinculantes por sí solos, ya que requieren la adopción por parte del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) encargado de administrar el SSD. Este filtro político relativiza sus funciones jurisdiccionales (Fernández Pons, 2007, pág. 81).
- Los Grupos Especiales se asimilan a los árbitros internacionales, mientras que la estabilidad de los Órganos de Apelación se encuadra en las peculiaridades de los tribunales internacionales.
- El carácter coercitivo de los informes adoptados es sólo adecuado para los países ricos. El artículo 22 establece la compensación voluntaria y acordada por el Miembro ganador o la imposición de una suspensión de concesiones u otras obligaciones al Miembro incumplidor. Es un mecanismo muy asimétrico, ya que si el Estado vencedor es empobrecido, la ejecución del informe puede agravar más su situación, pues suspender concesiones u otras obligaciones le puede perjudicar, no ocurriendo igual si el ganador es un Estado rico. ¿Cómo va a suspender determinadas relaciones comerciales Nicaragua con EEUU para cumplir una resolución favorable del Órgano de Apelación?²⁰⁹ Resulta evidente que los países desarrollados son los que marcan, hayan ganado o perdido, la ejecución de la sentencia, puesto que dependen de su capacidad de negociación y de represalia. Como afirma Remiro Brotons (2001, pág. 304) “en fase de ejecución los informes adoptados por el SSD son, claramente, un mecanismo para ricos”. La función jurisdiccional queda profundamente erosionada.

Respecto a los árbitros, el panel está compuesto por tres, con posibilidad de ampliarlos a cinco, con acuerdo de las partes²¹⁰. Las decisiones son consensuadas²¹¹, a puerta cerrada. Los candidatos los propone la Secretaría de la OMC y

²⁰⁹ En el asunto Comunidades Europeas-Banano III pese a la autorización del Órgano de Solución de Diferencias, Ecuador no adoptó ninguna resolución al resultarle contraproducente para su economía (Fernández Pons, 2006, pág. 429).

²¹⁰ Art. 8.5.

²¹¹ Art. 8.6.

las partes no pueden oponerse. La elección de los candidatos se nutre de diversas delegaciones nacionales ante la OMC, aunque caben expertos de fuera de la institución (profesores, diplomáticos...). Los expertos deben ser muy competentes y tienen que haber realizado alguna de las siguientes actividades: haber integrado un grupo especial, haber presentado alegato ante un grupo especial, haber actuado como representante de un Miembro de la OMC o parte contratante del GATT de 1947, haber sido representantes en consejos o comités de cualquier acuerdo, haber formado parte de la secretaría del GATT, realizado actividad docente o publicado trabajos sobre derecho mercantil internacional o política comercial internacional, haber ocupado un alto cargo en la esfera de la política comercial en uno de los Miembros²¹². Es necesario asegurar su independencia y su formación, y no podrán ser nacionales de los Estados Miembros de los que parte la diferencia.

El Órgano de Apelación estará formado por siete miembros, las sesiones no son públicas, los árbitros deben ser personas de reconocido prestigio y –en este caso– pueden ser de la misma nacionalidad de algún Miembro parte y su actuación debe ser independiente.

Existe una fuerte contradicción entre la importancia de las normas de la OMC en la vida de los seres humanos, los efectos *erga omnes*, los mecanismos jurídico-arbitrales previstos, la eficacia de los mismos bajo sanción, la articulación procesal del SSD y su regulación. ¿Por qué no se utilizan criterios similares a los del Tribunal Penal Internacional o el Tribunal Internacional de La Haya? ¿Por qué se sustituye al poder judicial por expertos en comercio? La elección, los conocimientos, la falta de transparencia en el procedimiento... son síntomas evidentes de una manifiesta quiebra en la separación de poderes, pero lo más grave es el carácter coercitivo y sancionador que le dota de plena eficacia jurídica frente a la debilidad de los sistemas internacionales de derechos humanos y laborales. Es sorprendente comprobar el distanciamiento jurídico de la *Lex Mercatoria* de las legislaciones nacionales, mientras que en relación a los derechos sociales se mantiene el ámbito nacional como la fórmula más eficaz de la tutela de los mismos. La globalización viene acompañada de la extraterritorialización de la regulación del comercio y de las inversiones y reterritorialización de la regulación de los derechos humanos y laborales, eso sí, bajo las reformas neoliberales.

La norma aplicable por los paneles u órgano de apelación es un tema que desde la perspectiva de la técnica jurídica tiene muchísima complejidad (Zapatero, 2003, págs. 62-127, 416-476). La norma aplicable, párrafo segundo del art. 1.1

²¹² Art. 8.1.

y el Apéndice 1 del Entendimiento de solución de diferencias, recogen un listado de textos normativos: el Acuerdo por el que se establece la OMC, el propio Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, los Acuerdos Multilaterales relativos al comercio de bienes y derechos de propiedad intelectual relacionados con el Comercio y Acuerdos Plurilaterales²¹³. Estos textos cubren un conjunto de sectores como producción de alimentos, servicios bancarios, energía, transporte, telecomunicaciones, farmacia, propiedad intelectual... Es un compendio de 60 acuerdos, anexos, decisiones y entendimientos interpretativos²¹⁴.

La interpretación más vinculada con los textos descritos es la que considera norma aplicable al SSD, las normas de la OMC. Este criterio central no cierra el paso a que, de manera tangencial, pueda recurrirse a otras normas, como los principios de Derecho Internacional²¹⁵. El Órgano de Apelación ha ido abriendo paso a los Principios de Derecho Internacional, así, los principios generales de buena fe, abuso de derecho y principio de interpretación evolutiva han sido, teóricamente, incorporados a los criterios del SSD. En este plano, existe la posibilidad de mayor compatibilidad entre los derechos humanos y las normas de comercio, aunque su aplicación sea muy limitada (Pipan, 2006, pág. 140), destacando en este sentido el caso del amianto, ya analizado. Ahora bien, a todos los efectos, la norma aplicable al SSD jerarquiza *de facto* las normas de la OMC frente a acuerdos o normas que estén fuera de sus contenidos. Es un elemento que reincide en la fortaleza jurídica del ordenamiento de la OMC. Las medidas que limiten el libre comercio, sean sociales, medioambientales o laborales, deberán ser justificadas. El libre comercio internacional es la regla esencial. En esta línea, las resoluciones del SSD han limitado la tutela del interés público mediante interpretaciones restrictivas de las excepciones del artículo XX del GATT. Así, el Caso Estados Unidos-Pautas para las gasolinas reformuladas y convencional (recurso de Venezuela y Brasil WT/ DS2/ AB7R)²¹⁶, el Caso Comunidades Europeas-Medidas que afectan las carnes y los productos cárnicos (hormonas) (recurso de los Estados Unidos, WT/ DS 26 y DS

²¹³ La reciente denuncia contra China por no rebajar los aranceles que fija para la importación de piezas de automóvil realizada por EEUU, Canadá y Unión Europea se sustenta en las normas aplicables (*El País*, 16 de septiembre de 2006).

²¹⁴ Pueden obtenerse en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legals.htm

²¹⁵ Chile y EEUU en el año 2002 cuestionaron que el SSD aplique conceptos jurídicos ajenos a los textos de la OMC, incluso principios del Derecho Internacional, OSD, Contribución de Chile y los Estados Unidos, de 17 de diciembre 2002 (Doc. TN/DS/W/28).

²¹⁶ Venezuela y Brasil alegaron que sus empresas resultaban discriminadas respecto a las estadounidenses. Se les exigía de manera arbitraria más requisitos que a las empresas nacionales. En cualquier caso, el libre comercio se impuso al medioambiente y, a su vez, éste fue utilizado con fines proteccionistas.

48), el Caso Estados Unidos-Prohibición de la importaciones de determinados camarones y productos del camarón (recurso de la India, Malasia, Pakistán y Tailandia, WT/ DS 58)²¹⁷, Estados Unidos-Restricciones a la importación de atún (recurso de México GATT DS/ 21, informe no adoptado) y el Caso Comunidades Europeas-Régimen para la importación, venta y distribución de bananas (recurso de los Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México, WT/ DS 27). Las resoluciones descritas han marcado líneas generales en la jurisprudencia, y tienen en común que el interés público queda supeditado a las reglas comerciales, y que los derechos humanos, laborales fundamentales y medioambientales quedan sometidos al libre comercio. Las últimas tendencias jurisprudenciales de la OMC reinciden en cómo los tribunales “deciden sobre su jurisdicción y que el artículo XX del GATT cubre todas las normas que forman parte del ordenamiento interno de un país, incluso las de origen internacional” (Cortázar Mora, 2006, pág. 287). Esta afirmación no impide que, de manera excepcional, se haya recurrido al Derecho Internacional más allá de sus meros fines hermeneúticos. El mecanismo de SSD y el conjunto del sistema comercial de la OMC subordina los intereses nacionales a los del capital.

Un hipotético ejemplo residiría en la denuncia de EEUU contra Tanzania por la protección de su industria textil, que supuestamente viola la normativa constitutiva de la OMC y afectaría a los intereses de las empresas transnacionales de ropa de segunda mano. Esta denuncia podría obligar a Tanzania a abrir sus fronteras y dejar de gravar la ropa de segunda mano con aranceles, cuotas... lo que daría lugar a la desarticulación de la industria y a la destrucción de miles de puestos de trabajo (lo que provocaría una quiebra de derechos humanos y laborales fundamentales) por la imposibilidad de competir con los costes y *novedad* de la ropa de segunda mano. Este último argumento no tiene cabida en el derecho aplicable en los paneles, es ajeno a las normas de la OMC, y los expertos carecerían de conocimientos relacionados con otros ordenamientos internacionales aplicables (Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo)²¹⁸.

Existen posiciones más matizadas como la de Fernández Pons (2007, pág. 193) que considera “que los argumentos basados en normas ajenas a los acuerdos abar-

²¹⁷ En el caso del camarón, las obligaciones impuestas a los pescadores estadounidenses y extranjeros eran similares, pero se consideró que lo importante era armonizar los estándares legales y limitar la libre circulación de mercancías como último recurso. Se consideró que EEUU no había agotado todas las opciones alternativas (García López, 2007, pág. 234).

²¹⁸ El Órgano de apelaciones de la OMC falló en 1997 a favor de EEUU frente a la India en relación a los intereses de las multinacionales farmacéuticas respecto a la producción de genéricos. Los intereses de éstas primaron sobre el derecho a la salud y el interés general. Decisión AB-1997-5 WT/ DS50/ AB/ R del Órgano de apelación de la OMC, 13 de diciembre de 1997.

cados no dejan de incidir en los comportamientos de los Miembros. Tales argumentos condicionan sus decisiones de presentar o no una reclamación, suspenderla o alcanzar una solución mutuamente aceptable, revelando que la percepción del Derecho Internacional que tienen los Miembros no es tan compartimentada como, en principio, la proliferación de jurisdicciones parece sugerir”.

Por ultimo, el SSD no es ajeno en sus resoluciones, ni en la selección de las mismas, a lo que se ha denominado *capturas del sistema de solución de diferencias* (Zapatero, 2003, pág. 453). La presentación de consultas es directamente proporcional a la capacidad de presión de las corporaciones y grupos económicos públicos y privados. La poca transparencia de los procedimientos desarrollados a puerta cerrada favorecen esta dinámica de poder, junto a los comportamientos de los gobiernos, especialmente de sus aparatos económicos, que presentan denuncias en función de la oportunidad política o de intereses de las transnacionales. Las amenazas a los países periféricos frente a posibles consultas son otra de sus estrategias.

El balance de decisiones adoptadas en el marco de SSP nos permite apuntar que la “columna vertebral del sistema de comercio multilateral”²¹⁹ necesita revisar algunas cuestiones de procedimiento, ya que la balanza se inclina en contra de los países del Sur, a los que ha correspondido rectificar sistemáticamente y de una manera muy poco equilibrada (Singh, 2004).

- Se propone separar las secretarías que sirven a los grupos de expertos y frenar la presión que *de facto* ejercen sobre los mismos, así como garantizar que los derechos de los países del Sur sean tutelados durante el desarrollo del procedimiento (Chakravarthi, 2000).
- El SSP es muy costoso para los países empobrecidos, lo que genera un fortísimo desequilibrio. Las ayudas económicas llegan con mucho retraso (Singh, 2004).
- Los grupos especiales, como órganos de apelación, realizan interpretaciones sustanciales, prácticamente legislan, de los acuerdos de la OMC. Además, la desconfianza aumenta al detectar que grupos diferentes a los integrantes del Órgano de Apelación transcriben párrafos idénticos sobre funcionamiento, aunque los casos sean distintos (Lal Das, 2000). Un ejemplo concreto. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC (ASMC) busca como objetivo eliminar cualquier intervención del Estado a través de subvenciones en materia de exportaciones. El artículo 1 define expresamente el concepto de subvención o subsidio, de donde se deducen,

²¹⁹ Término utilizado en el año 2000, por Mike Moore ex presidente de la OMC.

tal y como lo hace la jurisprudencia de la OMC, dos elementos: contribución financiera del gobierno y que con ello se otorgue un beneficio. Pues bien, los tribunales de la OMC han interpretado de manera muy expansiva el concepto de contribución financiera a pesar de que sus contornos quedan delimitados normativamente. El artículo 1.1.i. establece literalmente, “cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos.” Los tribunales indican expresamente que, más allá de la normativa, lo importante es la finalidad del ASMC que no es otra que prevenir las distorsiones del mercado. Por tanto, la contribución financiera de un gobierno no es sólo la mera transferencia activa de fondos, sino la compra estatal, la transferencia de bonos o cuando la Administración ofrezca un servicio para una empresa (Barbosa y Bernal 2007, págs. 163-164)²²⁰.

- El Órgano de Apelación ha establecido un procedimiento directo para la participación de no miembros de la OMC. Ha aceptado informes *amicus curie* en una apelación. Consideró aceptable que la industria siderúrgica de EEUU presentará informes ante el Órgano de Apelación (Chakravarthi, 2000 y Manrique, 2008, págs. 179-219). A su vez, en algunos países existen regulaciones sobre la participación indirecta de las empresas transnacionales a la hora de decidir la presentación de un caso ante la OMC (Ley de Comercio Exterior de los EEUU de 1974 y el Reglamento Comunitario sobre los Obstáculos Comerciales de la Comunidades europeas de 22 de diciembre de 1994).
- Los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación deberían no inmiscuirse en la autoridad de los organismos políticos de la OMC en sus resoluciones, para no alterar por la vía interpretativa el equilibrio inestable de derechos y obligaciones establecidos en la OMC (Lal Das, 2000).
- Las posibilidades de éxito para los países periféricos vienen muy condicionadas por la elección de los asesores y especialistas²²¹, ya que se han creado verdaderos equipos de abogados internacionales, cuyos costes se convierten en verdaderos problemas para los países empobrecidos. Su poder político y económico les sitúa en la órbita de influencia de las empresas transnacionales (Özden, 2005).

²²¹ La organización francesa Attac posee una detallada información al respecto. <http://attac.org>

²²⁰ WT/DS46/RW/2 Appellate Body Report on Brazil-Aircraft.; WT/DS46/RW/2 Panel Report on Brazil-Aircraft; WT7DS236/R Panel Report on US-Softwood Lumber III.

- En relación con la asimetría que acompaña a la ejecución de las resoluciones del SSD, el Grupo Africano ha propuesto que, cuando se recurra a la suspensión de concesiones, todos los miembros de la OMC deberían estar en posición de suspender colectivamente la medida a un Miembro desarrollado²²². Esta tesis ha sido avalada por los Países Menos Adelantados, que proponían un principio de responsabilidad colectiva²²³.

EEUU y Chile han propuesto medidas en sentido contrario, al pretender que las partes dispongan de mayor flexibilidad para resolver las diferencias y de mayor control sobre el proceso de adopción de la resolución, mediante la posibilidad de impartir orientaciones adicionales a los órganos resolutorios y eliminando de mutuo acuerdo partes del informe, o por medio de adopciones parciales del mismo. Se propone un sistema bilateral de resolución que desequilibraría a favor de los países ricos, aún más, el sistema actual.

IV.6.II. Los sistemas arbitrales en los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Bilaterales y Regionales²²⁴

En relación a los tribunales arbitrales, en el marco de los Tratados sobre Promoción y Protección de las Inversiones, es conveniente analizar el contexto en que se generalizan (Crespo Hernández, 2000, págs. 311-312). A la hora de valorar el papel que desempeñan no conviene olvidar la lógica que atraviesa la hipótesis central de trabajo. La visión jurídico-formal se sustenta en la necesidad de dotar de plena seguridad jurídica a las inversiones realizadas por las empresas transnacionales frente a la soberanía de los Estados receptores (Cremades y Cairns, 2004). Las instituciones y poderes judiciales de los países en desarrollo no presentan las garantías necesarias de independencia, estabilidad y funcionamiento adecuado, de ahí que una de las innovaciones más importantes que aportan los Acuerdos Internacionales sobre Inversiones sea la designación de tribunales arbitrales para la resolución de los conflictos. Los inversores no aceptan a los tribunales nacionales del Estado receptor y defienden la jurisdicción de los tribunales de origen, el arbitraje se presenta como la

²²² La propuesta está recogida en OSD, Negociaciones relativas al Entendimiento sobre Solución de Diferencias - Propuesta del Grupo Africano de 25 de septiembre de 2002 (Doc. TN/DS/W/15).

²²³ Los Países Menos Adelantados recogieron sus propuestas en OSD, Negociaciones relativas al entendimiento sobre Solución de Diferencias - Propuestas del Grupo de los PMA de 9 de octubre de 2002 (Doc. TN/DS/W/17).

²²⁴ También denominados Acuerdos Internacionales sobre Inversiones, que engloban a los Tratados Bilaterales y a los Acuerdos de Integración Económica, también llamados Acuerdos de Preferencias Comerciales e Inversiones que pueden ser bilaterales y regionales.

opción más justa (García Rodríguez, 2005, pág. 249). La multinacional Chevron Texaco ha intentado obligar al gobierno de Ecuador a someterse a un arbitraje para evadir la jurisdicción de la Corte de Nueva Loja, en relación a la demanda de 30.000 ecuatorianos por daños ambientales y sociales. Al carecer de cobertura legal recurrió al Juez Federal del Distrito de Nueva York para solicitar amparo y obligar al arbitraje internacional. En esta ocasión, y en primera instancia, el juez Leonard Sand ha resuelto que, al no existir contrato o acuerdo de operación conjunta ni Tratado Bilateral de Inversiones que remitiera a los tribunales arbitrales, la jurisdicción competente es la ecuatoriana. Los tribunales arbitrales y el recurso a sus Estados son la opción de las multinacionales para, como este caso, forzar la legalidad e imponer *de facto* lo no regulado. En esta ocasión, y de momento, la separación de poderes ha funcionado (ATTAC, 2007).

Frente a esta hipótesis, se considera que los tratados bilaterales pretenden, junto a las reglas de la OMC, el FMI, el Banco Mundial y los tratados regionales, establecer una lógica neoliberal favorecedora de las empresas transnacionales. La tupida red de convenios y tratados internacionales, regionales y bilaterales económico-financieros ha subordinado y desplazado al Derecho Internacional de los Derechos Humanos, al Derecho Internacional del Trabajo y a las legislaciones nacionales de los países periféricos (Teitelbaum, 2004a, pág. 5). ¿Por qué no existen tribunales arbitrales cuyos laudos dispongan de eficacia jurídica plena en el ámbito de los derechos humanos? ¿Por qué los derechos laborales de los trabajadores y trabajadoras de las empresas multinacionales se tutelan, con el mismo grado de eficacia, sólo por los ordenamientos nacionales? El campo de las inversiones en el modelo de globalización neoliberal imperante está unido "...al fenómeno de la dominación imperial y las normas que lo organizan, no pudiendo ser codificadas de neutras y menos aún como la expresión del interés general" (Chakravarthi, 2002, pág. 25). En la Cumbre Iberoamericana de Noviembre de 2007, en la reunión paralela de empresarios y de multinacionales, el presidente de los empresarios españoles y el de la empresa Repsol manifestaron su preocupación por la falta de seguridad jurídica y de reglas permanentes en América Latina (OMAL, 2007).

Respecto al argumento de la seguridad jurídica²²⁵ son tres los criterios que utiliza Rodríguez Rovira:

²²⁵ La seguridad jurídica no debe confundirse con falta de estabilidad que es un argumento más económico vinculado a procesos de devaluación monetaria. Se reconoce la compensación por devaluaciones en supuestos muy tipificados y sólo respecto al incumplimiento de éstos podemos hablar de violación de la seguridad jurídica.

- Abuso de legislaciones de emergencia. Ante situaciones extremas de crisis sociales, políticas o económicas, se legisla desde el poder ejecutivo modificando legislaciones anteriores, dando lugar a abusos que dinamitan el Estado de Derecho. Los intereses de las transnacionales quedan subordinados a las políticas públicas de la Administración.
- Crisis del principio internacional *pacta sunt servanda*, los pactos obligan a las partes con fuerza de ley y su respeto e intromisión por parte de los poderes públicos lesionan su fundamento. Los contratos de las empresas transnacionales con el Estado deben respetarse en base al principio internacional mencionado.
- El equilibrio financiero de los contratos con la Administración del Estado, ya que en los países periféricos suelen dictaminarse como nulos los actos jurídicos realizados por gobiernos anteriores al que decreta la nulidad, en base a los supuestos vicios jurídicos; así, abusos de las Administraciones en materia de contratación desvelados después de haberse desarrollado el programa de inversiones o la negativa a actualizar subidas de tasas por defectos legales.

La manera en que se neutralizan estas actuaciones supuestamente unilaterales y que ponen en peligro la seguridad jurídica de las inversiones es mediante la garantía de los tribunales arbitrales (Rodríguez Rovira, 2004, págs. 4-5)²²⁶.

Una vez más la pura descripción jurídico formal resulta impecable siempre que se efectúe al margen de los contextos sociopolíticos y conflictos sociales. La seguridad jurídica es un principio internacional no vinculado únicamente a valoraciones económicas. Las legislaciones de emergencia, constitucionalmente previstas en los ordenamientos nacionales e internacionales, son una prerrogativa vinculada a la soberanía nacional. La alternancia en los gobiernos democráticos es un principio fundamental del funcionamiento del Estado de Derecho, que permite implementar políticas públicas alternativas²²⁷. Los derechos humanos y laborales, la erradicación de la miseria, la defensa de la sanidad y la educación universales están

²²⁶ La definición que de seguridad jurídica realiza Valle Labrada es muy adecuada, “la seguridad jurídica es la certeza del contenido de las normas jurídicas vigentes y el hecho de que son aplicadas de acuerdo con su contenido. Si existe seguridad jurídica, las acciones públicas reguladas por el derecho se tornan previsibles o calculables, y los individuos afectados por ellas pueden saber a qué atenerse y debe ser garante del pacífico ejercicio de los derechos humanos, el concepto de seguridad jurídica debe garantizar a los ciudadanos los derechos humanos” (Valle Labrada, 1999).

²²⁷ Desde la perspectiva sociológica resulta muy esclarecedor los resultados del Latinobarómetro de 2007 al respecto. En el informe se constata que “así como había un desencanto con la política, ahora vemos el desencanto con los poderes del mercado como fuente de desarrollo. Los pueblos demandan crecimiento de sus Estados a la solución de sus problemas” (Estefanía, 2007c).

vinculadas a la dignidad de las personas, son valores esenciales de la comunidad internacional (Bonet, 1999, pág. 18). El gobierno del presidente Evo Morales tiene el deber de estructurar las inversiones en su país ya que, además de establecerlo en su programa electoral, un país rico en recursos naturales tiene unas tasas de pobreza absolutamente intolerables. Su decreto de nacionalizaciones es legal y legítimo (Hernández Zubizarreta, 2006a, págs. 44-49). En el caso de Bolivia, tal y como recoge Quiroga Carvajal (2006, pág. 131), si las leyes y contratos con las empresas transnacionales establecen un trato desigual respecto a la población boliviana, el Estado está facultado para modificarlos por imperio de la Constitución y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos sin que sea un impedimento insuperable la seguridad jurídica formal. El análisis de las modificaciones podrá ir acompañado o no de indemnizaciones en función de los casos concretos y el respeto a la legislación vigente en su momento. En cualquier caso la defensa del interés general es una obligación vinculada a todo Estado de Derecho.

El principio de *pacta sunt servanda* es tan respetable como el de *rebus sic stantibus*. Ambos tienen contornos flexibles de legalidad. Además, los contratos de las multinacionales con gobiernos pobres, sometidos a la disciplina de las instituciones financieras internacionales y –en muchos casos– corruptos, permiten, sin duda alguna, cuestionar la simetría en la conformación de voluntades.

Por último, está la nulidad de los actos administrativos realizados bajo apariencia de legalidad por gobiernos anteriores con decisiones perfectamente ajustadas a Derecho. Desde 1980 los gobiernos neoliberales han reformado el Estado, privatizado las empresas y servicios públicos, desregulado los derechos sociales y regulado el libre comercio e inversiones. Estas decisiones han sido impuestas a las mayorías sociales de los países pobres con la plena complicidad de las multinacionales. El nuevo gobierno boliviano debe revisar el origen y cumplimiento de los contratos de las empresas transnacionales de acuerdo con la legislación nacional e internacional. ¿Es un abuso de la actual Administración boliviana considerar ilegales los contratos que no fueron convalidados por el Parlamento?, ¿o por estar vinculados con delitos de contrabando?, ¿o por la apropiación indebida de las reservas? La reforma constitucional de Venezuela de 2007, sancionada por la Asamblea Nacional y no ratificada por la ciudadanía en referéndum, establecía en los apartados sexagésimo segundo (artículo 300), sexagésimo tercero (artículo 301), sexagésimo cuarto (artículo 302) y sexagésimo quinto (artículo 303) una serie de nuevos principios relacionados con el fortalecimiento del Estado y de la soberanía nacional sobre los recursos naturales. El marco constitucional era acorde con la legislación internacional sobre derechos humanos, por lo que resultaba plenamente legal y legítima. ¿La renegociación de los contratos con las empresas transnacionales atentaría contra la seguridad jurídica? Entiendo que son éstos los

que deberían haberse ajustado al nuevo concepto de seguridad jurídica, que emergía de un nuevo marco constitucional acorde con los principios del Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

La vinculación de la defensa de la seguridad jurídica en las inversiones, con los tribunales arbitrales, lejos de ser una garantía esencial del Derecho, es un eslabón más de la dominación de las multinacionales.

Hasta los años ochenta los llamados “Contratos de Estado” han sido el instrumento internacional utilizado entre el Estado receptor y el inversor extranjero. Es un contrato internacionalizado que ya preveía en muchos casos la referencia al arbitraje internacional. No obstante, a finales de los ochenta y en los noventa estos contratos se han complementado con los Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones (Siseles, 2004). El fracaso de las regulaciones multilaterales, así el Acuerdo Multilateral de Inversiones de la OCDE en 1995 y la imposibilidad de la OMC de ampliar los TRIMS (Acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio) al conjunto de las inversiones, ha fortalecido el papel de las soluciones bilaterales y regionales (Diez-Hochleitner, 2004, págs. 2-5).

IV.6.III. El Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)

Desde una perspectiva más técnica, el arbitraje, junto a la negociación entre las partes, y la jurisdicción nacional del Estado receptor, son los medios de solución de controversias en inversiones. El arbitraje es la solución generalizada a partir de los años ochenta. Solución establecida tanto en los contratos como en los tratados bilaterales.

Frente a los jueces nacionales, de los árbitros se valora especialmente su condición de expertos en la materia (García Rodríguez, 2005, pág. 253). Los arbitrajes pueden ser *ad hoc* o institucionales. Hay mayor libertad para incidir en el primero, pero mayor seguridad jurídica en el procedimiento respecto al segundo de los sistemas. Desde la perspectiva de los tratados bilaterales la institución más importante es el Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) y las reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI). No obstante, existen otras instituciones como la *American Arbitration Association*, la Cámara de Arbitraje de Estocolmo, la Cámara de Comercio Internacional y la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya (Vives Chillida, 1998)²²⁸.

Sus características fundamentales residen en la facultad de la que disponen las empresas transnacionales para demandar directamente ante el tribunal arbitral, nor-

²²⁸ En esta materia destacan las siguientes publicaciones. García Rodríguez (2005, págs. 249-421), Feldstein de Cárdenas (2005), Granato (2005, págs. 37-559).

malmente el CIADI, al Estado receptor. En la desvinculación del inversor respecto al ejercicio o no de la protección diplomática por parte del Estado de origen, el inversor no tiene que agotar los mecanismos jurídicos internos: puede elegir los tribunales nacionales del Estado receptor o los tribunales arbitrales, siendo una elección excluyente. Cabe, incluso, la interpretación, fundada en la resolución del CIADI (asunto *Malfecini C. España* 2000) (García Rodríguez, págs. 335-364) sobre –por ejemplo– sustraerse el inversor, por medio de la cláusula de nación más favorecida, de la obligación de someterse en primer lugar a los tribunales nacionales, obligación regulada en algunos tratados bilaterales. Incluso el Mecanismo Complementario aprobado en 1978 permite que el CIADI pueda intervenir cuando sólo una de las partes se encuentre protegida por las normas del arbitraje. A todas estas prerrogativas²²⁹ debemos añadir que los laudos arbitrales, en relación con su eficacia jurídica, se ven reforzados por el Convenio del CIADI. Tienen fuerza ejecutiva en el territorio de los Estados parte (Granato, 2005, págs. 37-55). En cualquier caso sus reglas no responden a procedimientos judiciales, se encuadran dentro de los acuerdos privados, aceptables entre particulares pero deslegitimados ante conflictos entre Estados, garantes del interés general, y personas privadas. En este caso, la privatización del Derecho afecta directamente a las mayorías sociales.

En América Latina la doctrina Calvo o Dago ha mantenido durante un tiempo la primacía de la soberanía nacional. Las intervenciones militares europeas generaron la defensa de los intereses nacionales frente a los inversores extranjeros, que debían recibir el mismo trato que el inversor nacional, siendo los órganos jurisdiccionales nacionales los que debían dirimir las controversias (Granato, 2005, pág. 37). Los gobiernos latinoamericanos, durante la década de finales de los ochenta y noventa, abandonaron la doctrina mencionada y fueron asumiendo los tribunales arbitrales como algo inevitable.

Como afirma Teitelbaum (2004a, pág. 18), “Los tribunales arbitrales internacionales han sufrido una evolución paralela al proceso de mundialización capitalista: concebidos inicialmente para dirimir conflictos entre Estados o de derecho privado, nacional e internacional, entre particulares; fueron ampliando su jurisdicción a los conflictos entre Estados y particulares. En este último caso primero solo se ocuparon de las controversias surgidas en la interpretación y aplicación de

²²⁹ A las prerrogativas mencionadas se pueden añadir aspectos procesales como la inexistencia de vistas orales, de acceso a las actuaciones (lo que impide tomar contacto con los elementos básicos del litigio y sorprende en la era de importantes avances tecnológicos en cuestiones de información), de apelaciones, de acumulación de causas similares. En relación a ésta última el CNUDMI resolvió un mismo asunto de manera totalmente opuesta ya que al afectar a dos Tratados Bilaterales diferentes dio lugar a dos demandas también distintas. En una de ellas resolvió en contra y no generó indemnización alguna, y en la otra obtuvo el demandante 300 millones dólares de indemnización (UNCTAD, 2005, pág. 17).

contratos y luego se extendieron a la responsabilidad extracontractual de derecho privado hasta alcanzar la esfera de derecho público”. El presidente de la dirección del CIAI, Yves L. Fortier (2007, pág.1) entiende que “el arbitraje existe sólo con un propósito: servir al hombre de negocios”.

El gobierno de Bolivia ha decidido abandonar el arbitraje del CIADI, ya que no es una garantía para el Estado, sino para los inversionistas²³⁰. Desde la perspectiva jurídica, la confrontación entre la adhesión –el 12 de agosto de 1994– al convenio del CIADI por la Ley Ratificatoria 1.593 y la Constitución de Bolivia es clara. El artículo 24 de la Constitución establece que “las empresas y súbditos extranjeros están sometidos a las leyes bolivianas, sin que en ningún caso puedan invocar situación excepcional ni apelar a reclamaciones diplomáticas”. El CIADI se encuentra bajo las características de tribunal excepcional para las empresas extranjeras, ya que los inversionistas nacionales se encuentran al margen del mismo. Por otro lado, los Contratos de Riesgo Compartido reconocen esta situación excepcional. El artículo 30 regula, expresamente, que “los poderes públicos no podrán delegar las facultades que les confiere esta Constitución” y el artículo 116 y 118. I. 7 establece como atribuciones de la Corte Suprema de Justicia la de “resolver las causas contenciosas que resulten de contratos, negociaciones y concesiones del Poder Ejecutivo y las demandas contencioso-administrativas a las que dieren lugar las resoluciones del mismo”. Por último, el artículo 135 y 228 regulan que “todas las empresas establecidas para explotaciones, aprovechamiento o negocios en el país se considerarán nacionales y estarán sometidas a la soberanía, a las leyes y a las autoridades de la República” y “la Constitución Política del Estado es la ley suprema del ordenamiento jurídico nacional. Los tribunales, jueces y autoridades la aplicarán con preferencias a las leyes, y éstas con preferencia a cualesquiera otras resoluciones”. El CIADI queda fuera de este mandato²³¹.

²³⁰ El 29 de abril de 2007 los países miembros del ALBA denunciaron al CIADI y declararon retirarse del mismo ya que no garantiza el derecho soberano de los pueblos a regular la inversión extranjera en territorio nacional. Noticias Bolivia, Cancillería-Tratados, 9 de mayo 2007.

²³¹ En el encuentro de organizaciones sociales, procuradores gubernamentales y negociadores de Tratados de Libre Comercio, reunidos en Buenos Aires el 29 de septiembre de 2005 llegaron, respecto a los centros de arbitraje, a la siguiente conclusión, “restan capacidad del Estado para legislar e imponer políticas públicas que garanticen que la Inversión Extranjera Directa contribuirá al desarrollo local. A la vez, conceden amplios derechos y privilegios a las empresas a costa de los derechos de la población”; por otra parte, “los Tratados Bilaterales y Tratados de Libre Comercio abren la puerta para que inversionistas descontentos, tentados de culpar de sus fracasos financieros o empresariales a normativas gubernamentales, demanden a los Estados en tribunales que funcionan al margen de los sistemas judiciales nacionales, a puertas cerradas y sin participación social, exigiendo fortunas como compensación por supuestos daños y perjuicios. Este modelo que privilegia tanto al inversor extranjero debe ser modificado y no repetirse en nuevos acuerdos” (Quiroga, 2006, pág. 129).

La legitimidad internacional queda también en cuestión, ya que principios y derechos básicos del Derecho Internacional, como el derecho a la autodeterminación de los pueblos, la igualdad de las naciones y la no intervención en asuntos internos, quedan afectados por las prácticas procesales y resoluciones del CIADI (Quiroga, 2007).

La sentencia del Tribunal Constitucional 0031/2006, de 10 de mayo de 2006, declaró constitucionales las Leyes 1.132, 1.593, 1.535, 1.897 y 2.360 que ratifican los Convenios y Tratados Bilaterales de Inversiones firmados por Bolivia con Argentina, Reino Unido, Países Bajos, Francia, España y Estados Unidos. El objetivo de la sentencia garantiza el pago de una compensación, rápida, efectiva y adecuada en el caso de eventuales nacionalizaciones o expropiaciones llevadas a cabo por el gobierno de Bolivia y considera al CIADI el tribunal arbitral competente. El argumento central utilizado fue la aplicación del “*pacta sunt servanda*” del artículo 27 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, según el cual “una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado”.

El Tribunal Constitucional no consideró ni el artículo 46 de la Convención de Viena (“puede ser causa de nulidad de un Tratado si ha sido celebrado en violación manifiesta de una norma de importancia fundamental del derecho interno de una de las partes que celebró el Tratado”), ni el artículo 53 de la misma, que entiende nulo todo tratado que en el momento de su celebración confronte con una norma imperativa de Derecho Internacional General, que sólo podrá ser modificada por norma posterior de igual rango. Es decir, el Tribunal Constitucional no tuvo en cuenta, en aplicación del artículo 46 de la Convención de Viena, la violación de los artículos 24, 30, 116, 118. I. 7, 135 y 228 de la Constitución boliviana. Además, la violación de los artículos 46 y 53 de la Convención de Viena se suma a la de los artículos 16 y 7 de las normas regionales de la Carta de la Organización de los Estados Americanos y del Pacto de Bogotá, respectivamente (Ochoa Urioste, 2006).

Los tratados bilaterales que consideren al CIADI la jurisdicción competente deberán ser denunciados. En cualquier caso, el CIADI queda excluido como jurisdicción *ad hoc* y exclusiva. El arbitraje confronta con el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el ordenamiento constitucional boliviano, sobre todo en un proceso constituyente. La aplicación formalista que realiza el Tribunal Constitucional de Bolivia se contradice con la *ratio legis* del nuevo proceso y con el mandato constitucional e internacional de tutela de los intereses de las mayorías sociales de Bolivia. Las relaciones de poder impregnan sus decisiones, pese a disponer de un bagaje normativo, constitucional e internacio-

nal de los derechos humanos, suficiente como para romper la armadura jurídica neoliberal. Los derechos de propiedad se imponen a los del pueblo boliviano. No obstante, el Gobierno de Evo Morales puede encontrarse con dificultades, ya que si se producen desencuentros con las empresas transnacionales, y más si están sus derechos blindados por tratados bilaterales y reenviada su tutela al CIADI²³², puede considerarse unilateral la decisión de abandonarlo. De ahí que Bolivia deba salirse del CIADI y denunciar todo tratado de inversiones que lo sustente. Vía que el propio Tribunal Constitucional reconoce como salida alternativa.

El caso de Argentina es ilustrativo en este sentido. La ley de Emergencia Económica aprobada en 2002 autorizaba al gobierno a renegociar los contratos, la devaluación, la pesificación y la dexindexación de tarifas, lo que justificó las múltiples demandas interpuestas por las empresas transnacionales. Éstas alegaban la violación de los contratos y tratados bilaterales. El gobierno de Argentina defendió la vía judicial nacional y el control de constitucionalidad de los tribunales argentinos (Rosatti, 2003 y 2004). Tesis apoyadas por la situación de emergencia y la necesidad de compartir el ajuste con las transnacionales (Mortimore y Stanley, 2006, págs. 26-27). Esta segunda tesis es la única que puede tener cierto eco en los arbitrajes del CIADI²³³, ya que la de la soberanía judicial ha sido reiteradamente rechazada.

El Hage (2006, pág. 347) manifiesta una posición muy favorable al CIADI relacionada con el caso de Bolivia, “Según el Derecho Internacional de las inversiones extranjeras, la Constitución que formula la Asamblea Constituyente deberá mantenerse dentro de los márgenes que le están prescritos por sus 17 APRIS y por el Convenio del CIADI. En caso de que la nueva Constitución violara estas obligaciones, el Estado boliviano enfrentaría arbitrajes internacionales ante el CIADI y, de no cumplir sus laudos, estaría sujeto al ejercicio de la protección diplomática por parte del Estado de nacionalidad del inversor extranjero perjudicado, quién además quedaría legitimado para ejercer medidas coercitivas contra Bolivia. Asimismo, teniendo en cuenta que el CIADI es un organismo que conforma el Grupo del BM, es de suponer que las posibilidades de obtener créditos ante dicho organismo se verían sensiblemente discriminadas para el Estado de Bolivia”. El determinismo jurídico al que somete al pueblo de Bolivia frente a los intereses de las transnacionales, se expresa jurídicamente en la superioridad jerárquica de los APRIS

²³² Así lo establece, por ejemplo, el Acuerdo para la Promoción y la Protección recíproca de inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia, en su artículo 11 apartado segundo.

²³³ Son numerosos casos por resolver y por el momento en uno ha sido aceptada y en otro rechazada (Zabalo, 2007, pág. 19).

(Tratados Bilaterales) sobre la Constitución y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

El poder de las empresas transnacionales como inversores extranjeros es muy superior al de los Estados receptores periféricos. Las contradicciones entre el interés general, las políticas públicas de los gobiernos y los intereses económicos de las multinacionales, serán valoradas habitualmente por el CIADI-BM, es decir, por expertos en comercio internacional desvinculados totalmente del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo. Así, Aguas del Tunari-Bechtel demandó a Bolivia por una suma de 25 a 100 millones de dólares, aunque no invirtió ni medio millón en el país, ya que el CIADI permite compensaciones no sólo por la expropiación física sino también por el lucro cesante. Las graves protestas sociales en el conflicto del agua no fueron tenidas en cuenta.

A partir de aquí, los privilegios procesales de que disponen las multinacionales son desequilibradores. Así resultan la elección del foro, el no agotar los recursos judiciales internos (requisito imprescindible para acudir al Tribunal Europeo de Derechos Humanos y a los Comités de los Pactos Internacionales), utilizar el tribunal arbitral como instancia de apelación²³⁴ e, incluso, la falta de previsión formal por la que el Estado receptor pueda demandar al inversor extranjero²³⁵.

Algunos datos ratifican los privilegios de las empresas transnacionales en el CIADI (Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas, 2007):

- De los 232 casos planteados, 230 han sido de empresas transnacionales contra Estados. Hasta febrero de 2007 se han atendido 109 (entre los concluidos y en proceso) y en el 74% de los casos los demandados son naciones pobres; en el 19% países en desarrollo y 1,4% son naciones ricas. El 36% de los asuntos terminaron a favor de los inversionistas privados y el 34% negociados al margen del arbitraje, con compensaciones para el inversor. El país más demandado ha sido Argentina con 42 demandas (39 relacionadas con la crisis del “corralito” en 2001).
- De 110 casos, solo en dos se permitió audiencia pública, pese al carácter de interés general, puesto que se tratan cuestiones relacionadas con la explotación de recursos naturales y servicios esenciales. Las Reglas de Arbitraje del CIADI hasta el 2006 exigían autorización de las partes para la participación

²³⁴ Caso Haas y Calmark Comercial en que éste, invoca el artículo 11 del TLCAN, solicitando la constitución de un tribunal arbitral ya que tuvo un fallo contrario de un tribunal local mexicano.

²³⁵ Capítulo 11 del TLCAN. Artículo 10.15 del Tratado de Libre Comercio entre Chile y EEUU.

y las audiencias públicas, así como para las comparecencias *amicus curiae*. La reforma del 2006 ha modificado en parte estos requisitos, pero los países desarrollados se opusieron a que fuera el tribunal quien permitiera la presencia de terceros, manteniendo lo que –en definitiva– es un veto.²³⁶ La falta de transparencia choca con las numerosas convenciones que relacionan esta quiebra procesal con la corrupción (Nino, 2006, pág. 28). Incluso el acceso a datos generales resulta muy complejo, ya que únicamente el CIADI dispone de un registro público de demandas interpuestas cuyo contenido es muy limitado y no incluye ni el fallo ni el importe de la indemnización (Zabalo, 2007, pág. 12). Por otra parte, la mayoría de las audiencias se llevan adelante en países desarrollados, lo que dificulta la transparencia y encarece los costes.

- Respecto a las indemnizaciones, los 21 casos de demandas inversor-Estado que han concluido en 2006 llegaban a los 1.630 millones de dólares. Han dado la razón a cuatro demandantes y en otros dos no han fijado la indemnización. Las cuantías son de 76,2 millones de dólares para ADC contra Hungría, 165 para Azurix contra Argentina (UNCTAD, 2006c, págs 5-6), 71 millones de dólares, más intereses, de Ecuador a Occidental y los 824 millones, más 10 de costas, de Eslovaquia a CSOB, ambos en 2004 (Zabalo, 2007, págs 14-15). La empresa Occidental ha solicitado una indemnización de 3.000 millones de dólares al gobierno de Ecuador, ya que éste decidió dar por terminado su contrato en mayo de 2007. Ecuador tiene catorce demandas que superan el monto total de su deuda externa.
- Los costes del procedimiento arbitral son muy altos para los países empobrecidos. Un asunto no demasiado trascendente puede costar hasta tres millones de dólares en pagos de honorarios de árbitros, expertos, abogados y viajes.
- La neutralidad del CIADI está en cuestión, ya que el Banco Mundial (BM) tiene en el seno de su estructura entidades de crédito (BIRF y AIF), oficinas de garantía para los inversionistas extranjeros (OMGI) y de financiamiento a la inversión (CIF)²³⁷. Además, los reglamentos del tri-

²³⁶ La tesis del veto, en Watered changes to arbitration, Bretton Woods Project, Boletín nº 50, 21-12 2006.

²³⁷ Las relaciones del Banco Mundial con el CIADI cuestionan su neutralidad, ya que los inversionistas que presentan demandas suelen ser clientes del Banco, también los demandados suelen serlo, pero en este caso, con fuertes endeudamientos, el Banco Mundial puede ser accionista en transnacionales que reclaman ante el CIADI y el inversionista además puede haber comprado garantías para prevenir los riesgos al Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones del Banco Mundial.

bunal arbitral establecen que está formado por tres árbitros, dos de ellos elegidos por las partes y el tercero por el propio CIADI. Los árbitros son, en muchas ocasiones, jueces y, en otras, abogados de parte de las empresas transnacionales. La independencia y la imparcialidad son características que deben estar en todos los órganos con competencias jurisdiccionales y de las que el CIADI carece (Quiroga, 2006, pág. 126; Anderson y Grusky, 2007, págs. 6-7)).

El cuadro siguiente recoge la asimetría existente entre demandantes, empresas transnacionales, y demandados, países empobrecidos.

Demandante	Casa matriz	Ingresos 2005(\$000)	País Demandado	PBI 2005(\$000)
Shell Brands International AG y Shell Nicaragua S.A.	Royal Dutch Shell	306,731,000	Nicaragua	4,911,046
Togo Electricite	Suez	52,742,900	Togo	2,202,788
Chevron Block Twelve & Chevron Blocks Thirteen y Fourteen	Chevron	189,481,000	Bangladesh	59,957,930
BP America Production Company y otros	BP	627,600,000	Argentina	183,309,400
Mobil Exploration and Development Inc. Suc. Argentina y Mobil Argentina S.S.	Exxon Mobil	339,938,000	Argentina	183,309,400
DaimlerChrysler Services AG	Daimler Chrysler	186,106,000	Argentina	183,309,400
Pan American Energy LLC y BP Argentina Exploration Company	BP	267,600,000	Argentina	183,309,400

Sources Corporate revenues, Fortune, July 31, 2006; GDP, World Bank WDI Online

Cuadro 13. Fuente: Anderson y Grusky, 2007, pág. 5.

Dos casos concretos ilustran la filosofía que impregna la jurisprudencia del CIADI²³⁸. El anterior presidente de Venezuela, Caldera, firmó en 1996, como consecuencia de la privatización de servicios públicos, un contrato de concesión del servicio de explotación de autopistas a la empresa AUCOVEN. El gobierno de Hugo Chávez, ante las protestas sociales, inició un procedimiento administrativo

²³⁸ Para el análisis de otros caso tipo inversionista-Estado, véase Anderson y Grusky (2008, págs. 11-24).

de revisión de nulidad de la concesión efectuada por el gobierno anterior. Se comprobaron vicios de nulidad en la resolución que adjudicaba la concesión y en el contrato mismo. Se iniciaron acciones legales ante la Corte Suprema de Venezuela. La empresa demandó ante el CIADI al gobierno por las pérdidas registradas, al no aceptar la Administración ninguna subida del peaje, a raíz de las protestas sociales (Caso n° ARB/00/5). El fallo de 23 de septiembre de 2.003, penalizó al gobierno a pagar sumas elevadísimas como sanción y resarcimiento de los daños provocados y a cesar el gobierno en su conducta. El CIADI consideró que las protestas fueron violentas, más allá de sus competencias, y obvió las justas reivindicaciones de la mayoría de la población de Venezuela frente a los intereses de la empresa multinacional. No se pronunció sobre la legitimidad de la medida, del aumento del costo del peaje y de sus efectos sobre las deterioradas economías de la población de Venezuela, no teniendo en cuenta las dificultades de comunicación.

El CIADI se mueve en el terreno de la lógica de las sociedades transnacionales. En el caso TECMED contra México (Caso n° ARB (AF) /00/2) el CIADI dictó un laudo el 29 de mayo de 2003. Las protestas sociales por los desechos peligrosos contra la salud y el medio ambiente fueron consideradas peligrosas y coactivas frente a las autoridades mexicanas, que tuvieron que cancelar el contrato de la sociedad transnacional. No se valoró la existencia de peligro para la salud o el medio ambiente y sí la existencia de una expropiación indirecta, fallando a favor de la empresa. El CIADI asegura ante todo la rentabilidad del inversor extranjero (Ruiz Díaz, 2005, pág. 2).

La crisis argentina ha provocado dudas respecto al futuro de los marcos jurídicos establecidos en la defensa de los inversores frente al Estado receptor. Hay que tener en cuenta que las propuestas fueron exageradamente asimétricas, ya que favorecieron desmesuradamente a los inversores y el gobierno, en plena crisis, no atendió a los requerimientos de las empresas inversoras en la defensa de las tarifas de sus empresas (Nino, 2006, págs. 19-27). De ahí que sean numerosos los casos presentados ante el CIADI²³⁹ y muchas las voces que se levantan a favor de marcos multilaterales de inversiones que desplacen la desigualdad de los tratados bilaterales (Martimore y Stanley, 2006, págs. 17-34).

No parece que la crisis argentina pueda repetirse, ya que su origen está en las garantías y *venta del país* que el gobierno realizó en 1990 a favor de las empresas

²³⁹ Son unas 37 demandas presentadas ante el CIADI contra el gobierno Argentino. Telefónica y ENDESA son las empresas españolas que reclaman la imposibilidad de aplicar el mecanismo de cálculos de tarifas e imposibilidad de transferir remesas al exterior. Resulta indignante que pese a la situación que padeció la ciudadanía Argentina en la crisis del 2001 y los beneficios obtenidos por estas multinacionales se recurra al CIADI por incumplimientos del Gobierno Argentino.

inversoras. En cualquier caso, la frustración de éstas cuyos intereses están, en muchos casos reclamados en el CIADI o bien renegociados, lamentablemente no constituyen un argumento suficiente para considerar que el injusto y unilateral sistema de garantías de los tratados regionales y bilaterales esté agotado²⁴⁰. Por otra parte, la exigencia de un marco multilateral no diferiría mucho del actual.

²⁴⁰ La UNCTAD (2000, pág. 6 y 2006b, pág. 24), considera que de 1991 a 2002 el 95% de los cambios legislativos han sido favorables a las multinacionales; los menos favorables eran el 5% en 2002 y el 20% en 2005.

Capítulo V

Crisis de los derechos humanos y laborales fundamentales en el marco de la globalización neoliberal. ¿Límites a la actividad de las empresas transnacionales?

Analizar los sistemas de regulación y control de las empresas transnacionales requiere reflexionar sobre los derechos humanos y, en nuestro caso, sobre los derechos laborales fundamentales²⁴¹. En este capítulo se pretende profundizar sobre los contenidos de los mismos en referencia a dos cuestiones: la delimitación de sus contornos y aspectos cualitativos, en contraste con la actividad de las empresas transnacionales y el establecimiento de los nuevos paradigmas privatizadores que la globalización está, lamentablemente, consolidando.

Desde el punto de vista metodológico conviene establecer cómo los procedimientos de garantías y tutela de los derechos humanos y laborales fundamentales serán analizados en la segunda parte. Por otra parte, el campo de los derechos humanos es un terreno muy difícil de acotar académicamente y sus aristas y vinculaciones con diferentes áreas de conocimiento, inagotables. La sugerente polémica sobre los fundamentos morales y éticos de los derechos humanos, la universalización o no de los mismos, las causas que justifican las intervenciones humanitarias, los

²⁴¹ Procederé a utilizar como similares los términos derechos fundamentales y derechos humanos. Así, la denominación de derechos laborales fundamentales se referirán a aquellos derechos laborales identificados con los derechos humanos, y en concreto, a los que forman un núcleo esencial adoptado como tal por la OIT. Por tanto no abordaré, ya que excede al contenido del presente trabajo, la polémica doctrinal entre la concepción de derechos humanos y derechos fundamentales, entendidos estos últimos como derechos subjetivos establecidos y jurídicamente válidos en un ordenamiento concreto. Véase Polombella, 2006, págs. 23-68.

principios de jurisdicción universal (Hans y Kuschel, 1994), son sólo algunos ejemplos, por otra parte, de máxima actualidad (Ignatieff, 2003, Ferrajoli, 2005). De ahí que me ceñiré a los objetivos centrales de este trabajo.

La clasificación y antecedentes de los derechos humanos en civiles y políticos, y económicos y sociales, se encuadra en los marcos de su exigibilidad jurídica y, en concreto, en los ámbitos de actuación de las empresas transnacionales. El final de la guerra fría dio lugar a múltiples especulaciones sobre la definitiva maduración de los derechos civiles y políticos, y el paso hacia la plena positivación y consolidación de la exigibilidad jurídica de los derechos económicos y sociales. La realidad tras casi dos décadas es muy diferente. Las relaciones internacionales, sometidas a un recrudescimiento de las guerras como resolución de los conflictos, a la unilateralidad como principio de funcionamiento de los EEUU y aliados imperiales (Riquelme, 2005, págs. 34-39), a la crisis de la generalidad de los derechos humanos y la consiguiente quiebra de las instituciones internacionales; provocan un profundo escepticismo sobre las posibilidades de ubicar a los derechos humanos en la referencia jurídica por excelencia (Ferrajoli, 2006). El resultado es el inverso al previsto: son malos tiempos para los derechos civiles y peores para los económicos y sociales. Los atentados del 11 de septiembre marcaron el inicio de la disminución formal de las garantías de derechos fundamentales en la esfera internacional. Las guerras de Afganistán e Irak lo habían puesto sobre la mesa, al despreciar el Derecho Internacional y a los organismos multilaterales y la agresión del Líbano lo ha convertido en práctica habitual (Bimbi, 2003). Únicamente las guerras perdidas son consideradas crímenes internacionales mientras que las guerras ganadas, aunque sean de agresión, no se encuentran sometidas a ningún control ni político ni jurídico (Zolo, 2008).

La aprobación de la *Patriot Act* de 2001 por el Congreso de los Estados Unidos dio lugar a una serie de medidas a todas luces insospechadas: constitución de tribunales de excepción sin derechos procesales, creación de campos de internamiento y cárceles de presos exentos de todo tipo de control, como es el caso de Guantánamo; prácticas que lesionan sistemáticamente los derechos más elementales como en la prisión de Abu Graib; la *subcontratación* de la tortura a países más tolerantes con la misma, legalización de prácticas tipificadas como tortura, redefiniciones unilaterales de las Convenciones de Ginebra, fiscalización indiscriminada de datos personales, persecución de emigrantes... (Carrillo, 2006). Un informe de Amnistía Internacional, entre otros, ratifica la fuerte crisis por la que atraviesan los derechos civiles, el título del mismo es ya indicativo; *EEUU. Negación de la dignidad humana: tortura y rendición de cuentas en la "guerra contra el terrorismo"* (Amnistía Internacional, 2004a, págs. 1-9). En definitiva, la debilidad de los derechos económicos y sociales, característica de la globalización neoliberal, se acompaña de fuertes restricciones de los derechos civiles.

La fortaleza política y económica de las empresas transnacionales no es ajena a la privatización de los derechos humanos y a la subordinación de todo lo que implique redistribución frente al derecho de propiedad: “Todo individuo es igualmente libre de decidir si contrata o no, libre de escoger con quién quiere contratar y libre de establecer las condiciones del contrato; pero el mercado, su libertad y su igualdad contractual, se encuentran más adaptados a las necesidades de las empresas y organizaciones transnacionales que a las necesidades de los seres humanos” (Fariñas, 2005, pág. 112). El ejemplo del agua, el nuevo oro blanco, es una muestra palpable de la tesis manejada. Tampoco es ajena la absoluta marginalidad de los derechos humanos de tercera generación y –a nuestros efectos– del derecho al desarrollo, derecho básico, junto a la exigibilidad jurídica de los derechos sociales y económicos. Sin embargo, su debilidad jurídica –una parte mayoritaria de la doctrina lo cataloga como mera declaración– añadida a la del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Trabajo (al menos, en lo que a su aplicación efectiva se refiere), frente a la fortaleza del Derecho Comercial Global, requerirá de variables sociales más que jurídicas, para poderse transformar en contrapeso válido a la fortaleza de las empresas transnacionales.

Por último, dedicaremos especial atención a la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1998 de la OIT, en lo que se refiere a su contenido y al papel que puede –o mejor, *debe*– jugar como parte de los contratos de explotación de las empresas transnacionales, así como de los acuerdos de la OMC, acuerdos regionales y bilaterales de comercio e inversiones. El análisis se dirigirá en una doble dirección: por un lado, confirmará la debilidad del instrumento normativo elegido y la ausencia de derechos económicos y laborales en la enumeración de los mismos, y por otro, se comprobará la ausencia de toda referencia al derecho al desarrollo como pasarela a la responsabilidad de los Estados Occidentales en la arquitectura jurídico-económica, culpable de las fuertes desigualdades entre Estados. El *numerus clausus* de derechos elegidos para constituir la Declaración (abolición de la esclavitud en el trabajo, del trabajo infantil, de la discriminación y anulación de toda prohibición de organizaciones sindicales) deberá ser completado por el derecho a un trabajo digno y a la protección social, única forma en la que la dignidad humana queda entendida de una manera integral. Esta categoría ha sido plenamente desarrollada por la OIT. No resulta razonable que en la situación económica internacional se respete el derecho a la negociación colectiva en –por ejemplo– Malí, si carecen de cualquier tipo de recurso económico para poder subsistir. En este contexto, el análisis de la exigibilidad de los derechos a los Estados deberá completarse con la delimitación del derecho al desarrollo como vínculo con los países occidentales en el cumplimiento de cláusulas sociales ajenas a cualquier proteccionismo desigual.

La Comisión de Expertos de la OIT recomendó un compromiso internacional que asegure para todo el mundo los recursos básicos y las demás condiciones que garanticen la dignidad humana. La erradicación de la pobreza debe considerarse como uno de los primeros pasos hacia el establecimiento de condiciones económicas mínimas para la economía global. El desarrollo sostenible y una gobernanza más democrática de la globalización son las condiciones básicas de la misma (OIT, 2004a, pág. 6).

V.1. Los derechos humanos: *iter* normativo de los derechos civiles y políticos, sociales, económicos y culturales

V.1.I. Derechos Humanos y globalización neoliberal

Poner en contacto estas dos realidades implica reconocer contradicciones en sus propios términos. La Declaración Universal de Derechos Humanos establece la necesidad de una distribución justa de las ventajas materiales e inmateriales, entendiendo por distribución justa la establecida en el interior de los Estados y entre Estados diferentes (George, 2003, pág. 24)²⁴². El principio básico implica unificar la vida decente y digna de las personas junto a formas democráticas de gobierno. No obstante, la globalización neoliberal es incompatible con los núcleos esenciales o con la *ratio legis* de los derechos humanos²⁴³.

Los informes sobre derechos humanos ratifican cómo los principios neoliberales sobre competencia, mercado, privatizaciones, reducción del Estado de Bienestar, generan una lógica mercantil, individualista, muy alejada de los contenidos de los derechos económicos y sociales. La privatización y mercantilización son la norma básica (Harvey, 2007, pág. 124).

La unilateralidad en las relaciones internacionales, la fuerza como instrumento para la resolución de conflictos, el desplazamiento de organizaciones internacio-

²⁴² El artículo 25 de la Declaración establece: Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, viudez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes a su voluntad.

²⁴³ La mayoría de los estudios que ponen en contacto ambas realidades abordan la globalización neoliberal (desigualdad, pobreza, acumulación de capital...) y los mecanismos políticos y económicos de exclusión. Así, Ferrer (2000), Martínez de Bringas (2001), Gómez Isa (2007) y Santos Rodríguez (2002).

nales situadas fuera del ámbito comercial, y la subordinación de los derechos civiles y políticos a la seguridad del mercado son las reglas de funcionamiento (Chomsky, 2003, págs. 21-77). La globalización no implica la construcción de un Derecho Universal ni de organizaciones internacionales que administren el nuevo orden internacional.

La idea de una globalización justa debería sustentarse sobre, al menos, dos pilares:

- a. La idea de justicia distributiva global. No puede haber paz, en el sentido positivo del término, sin que las mayorías sociales del planeta dispongan de los recursos necesarios para tener una vida digna, ya que no puede ser que la acumulación de la riqueza se encuentre cada vez en menos manos, a costa de extender condiciones indignas de vida en los sectores sociales más desfavorecidos. La idea de redistribución de la riqueza va más allá de las fronteras de los países, convirtiéndose en uno de los desafíos universales. Como afirma Ferrara, si no toleramos que se deje morir de hambre a un ser humano en nuestras sociedades ¿por qué lo toleramos en otras latitudes? (Ferrara, 2006, pág. 26). Las fronteras de los Estados entroncan con la soberanía de éstos, entendida como una categoría que ha dejado de ser inmutable y ha comenzado a reinterpretarse en el marco de la globalización neoliberal junto a las intervenciones humanitarias. Esta reinterpretación ha de ser, necesariamente, muy cautelosa (Hernández Zubizarreta, 2002, págs. 200-223).
- b. La otra cuestión afecta al respeto universal de los derechos humanos (Arnau, 1998, págs. 94-97). No podemos aceptar la violación de los mismos, al menos de sus núcleos centrales, en plena era de la internacionalización política y económica. Esta afirmación resulta compleja y de muy difícil actualización en el ámbito jurídico, ya que implica seleccionar entre los 30 artículos que componen la Declaración Universal de los Derechos Humanos, enumerar aquellos que se consideren de máxima garantía y dotarlos de eficacia jerárquica superior; operación jurídica que trae a colación argumentos éticos, morales o de interpretaciones unilaterales de los valores de la democracia, más allá de la estricta interpretación jurídica que se deduce de la propia Declaración. Así, como recoge Ferrara (2006, pág. 28), Habermas identifica ese núcleo central con los derechos de individuos libres e iguales que acuerdan reconocer recíprocamente una serie de derechos, mientras que Rawls se inclina por ratificar como esenciales los regulados entre los artículos 3 y 18 (derecho a la vida, a la libertad, a la seguridad, no someterse a torturas o castigos degradantes...), es decir, los que se ajustan a la categoría de derechos civiles y políticos. Otros sectores de la doctrina efectúan esta operación quirúrgica de la

Declaración en base a las interpretaciones efectuadas por el Comité de Derechos Humanos que se inclina por no aceptar en posición de igualdad el derecho a la vida de la Declaración (art. 3) con el derecho a vacaciones pagadas del art. 24, lo que le lleva a seleccionar los 16 primeros artículos como parte del núcleo esencial. Por tanto, se mantiene la misma tónica de subordinación de los derechos sociales y económicos (Oraá, 2003, págs. 154-155). El problema seguirá siendo cómo identificar la justificación o motivo para la caracterización de los “verdaderos derechos”. Una vez más Ferrara mantiene una novedosa argumentación a favor de elaborar una nueva Declaración de Derechos Humanos, con una función constituyente en base a criterios de consenso y acuerdos entre Estados que sirvan para positivizar el núcleo central de derechos al margen de valoraciones éticas, religiosas o de otro ámbito no jurídico.

La Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de la OIT de 1998 cumple, en parte, ese papel capaz de aglutinar unos mínimos de derechos laborales fundamentales que funcionen como estándares laborales en el marco del comercio internacional y de la actividad de las empresas transnacionales. Implica una cierta refundición de la actividad normativa de la OIT en base a criterios jurídicos. Otra cuestión es la debilidad normativa y material, que abordaremos en páginas posteriores.

La Caída del Muro de Berlín en 1989 rompe con la Guerra Fría y con la idea de coexistencia pacífica en cuyo seno los derechos humanos tuvieron que adecuarse. Parecía abrirse una nueva etapa y un nuevo campo de expansión para los mismos, pero la globalización económica, en pleno desarrollo en las décadas de finales del siglo pasado y principios del XXI, sitúa a los derechos humanos en el escenario de exclusión de la mayoría de la ciudadanía de los países del Sur y capas cada vez mayores de los países del Norte. Las posibilidades de un nuevo orden internacional en favor de los derechos humanos se han visto truncadas por los efectos sociales de la globalización económica que ésta acompaña.

Villán (2006, pág. 37) considera que “las sociedades democráticas occidentales han estado mucho tiempo anestesiadas por una nueva ideología caracterizada por el consumismo, el individualismo, la especulación y la competencia en el marco de un mercado mundializado, que tan sutilmente se les ha impuesto en los últimos lustros, de manera que sólo muestran una capacidad reivindicativa moderada cuando la crisis económica y el paro amenazan sus niveles habituales de consumo. Despreocupadas durante mucho tiempo de la cosa pública, esas sociedades descubren ahora sus gobiernos, libres de un control democrático y parlamentario serio....”.

V.1.II. Antecedentes y contenidos de los derechos políticos y civiles, sociales, económicos y culturales

Analizar los antecedentes de la protección de los derechos humanos excede a las pretensiones del presente trabajo²⁴⁴. Se valorarán dos cuestiones relacionadas con los debates generados en el *iter* normativo de la Declaración de Derechos Humanos. Por un lado, reseñar las dificultades surgidas en torno a su elaboración y eficacia jurídica, y por otro, en todo lo relativo a las distintas valoraciones sobre la clasificación de derechos.

El primer objetivo, relacionado con la aprobación, nos muestra las dificultades generadas respecto a los planes iniciales de aprobar una Declaración, un solo Pacto de Derechos Humanos y una serie de medidas para la puesta en práctica de los derechos reconocidos. Se optó por un único documento e inmediatamente la polémica sobre su naturaleza jurídica provocó que quedara reducido a una mera Declaración de la Asamblea de las Naciones Unidas, un mero instrumento a modo de manifiesto. A partir de ahí la elaboración del mismo quedó impregnada de la polémica entre los dos bloques políticos de la Guerra Fría: la disputa por considerar qué derechos son jerárquicamente superiores, los civiles, opción occidental, o los sociales, opción de los países de economía planificada; junto a la defensa a ultranza de éstos y de los países del Tercer Mundo de la soberanía de los Estados sin fisuras. Finalmente la Declaración quedó aprobada, pero la presión de los países ricos fue durísima y el modelo quedó cercano a sus intereses (Wolf, 2004, págs. 31-107).

El contenido de la Declaración presenta un Preámbulo que reconoce internacionalmente los derechos humanos, considera la existencia de la unidad de la familia humana, conecta los derechos humanos con un régimen normativo y une el progreso social con los derechos humanos (Oraá, 2003, págs. 132-133). Los derechos civiles y políticos se regulan en los artículos 3-21 y los económicos y sociales en 22-27. Estos últimos regulan el derecho al trabajo, salario equitativo, descanso, vacaciones, nivel de vida adecuado, educación, sanidad, participación en la vida cultural... (Villan, 2006, págs. 209-215).

Los Pactos internacionales de Derechos Civiles y Políticos y de Derechos Económicos, Sociales y Culturales se aprobaron el 16 de Diciembre de 1966, no entrando en vigor hasta diez años después. La dilación en su entrada en vigor muestra las dificultades que encontraron para avanzar en la positivización y desarrollo de los derechos regulados en la Declaración. Destaca, especialmente,

²⁴⁴ Tema estudiado por Felipe Gómez Isa (2003, págs. 24-60).

cómo los mecanismos de exigibilidad, dentro de la debilidad de ambos, son todavía más tenues en las garantías de los económicos y sociales. La tendencia internacional de considerar a éstos últimos como meras declaraciones con escaso valor jurídico, ya que dependen de la soberanía de los Estados y del nivel de desarrollo, se ha visto muy acentuada por la verdadera reinterpretación *de facto* que la globalización neoliberal ha realizado. En el fondo es absolutamente ingenuo pensar que quienes articulan todo un entramado jurídico-económico basado en el puro neoliberalismo económico, que deja en manos del mercado y de las políticas económicas de las instituciones internacionales económico-financieras las directrices del devenir social, van a desarrollar derechos basados en la redistribución y la satisfacción de las necesidades básicas de la población. Desde hace diez años se viene debatiendo el Protocolo Facultativo al Pacto de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Éste pretende profundizar en la eficacia de los mismos mediante la regulación de reclamaciones, reparaciones y la vía de recurso internacional, una vez agotada la nacional (Escobar, 2007, pág. 14).

Peemans nos recuerda que “con la óptica occidental hoy predominante, los derechos humanos se conciben ante todo con relación a la libertad de acción individual, como la no interferencia en el mundo privado de los asuntos económicos, el derecho a disponer libremente de la propiedad y –sobre todo– la abstención del Estado de todo lo que viole la libertad individual de invertir el tiempo, el capital y los recursos en la producción y el intercambio... Para los neoliberales, las reivindicaciones sociales y culturales pueden ser aspiraciones legítimas, pero jamás derechos... la visión neoliberal rechaza todo enfoque colectivo del derecho. El individuo es el único sujeto que puede reclamar derechos” (Peemans, 2002, pág. 349). La privatización del agua es un claro ejemplo. La conversión del agua en un bien económico, a instancias, entre otras organizaciones comerciales, del Banco Mundial, implica someter un bien colectivo a las reglas del mercado, el nuevo oro blanco, muy codiciado en el futuro y que las grandes corporaciones han convertido en objetivo de sus negocios (Vandana Shiva, 2002)²⁴⁵. Así, en Bolivia en 2001 la industria encargada de la explotación del agua obtuvo unos beneficios cercanos al billón de dólares, ya que hay que tener en cuenta que este país tiene el quinto lugar en reservas de agua del mundo

²⁴⁵ El Tribunal de los Pueblos a las Transnacionales europeas y al sistema de poder de las corporaciones en América Latina y el Caribe constituido en Viena en mayo de 2006, seleccionó áreas de intervención entre las que se encontraba el agua. Se procesó a las empresas transnacionales, Suez de Francia por temas relacionados con el agua y saneamiento en Rosario, Argentina; en Alto, Bolivia; en Uruguay; en Manaus-Amazonía, Brasil, por la privatización del servicio público de agua y saneamiento; Aguas de Barcelona, en México y GTZ-Agencia de Cooperación de Alemania en Alto, Bolivia.

(Montero, 2006, pág. 8). Las recetas neoliberales dieron lugar en Bolivia a la privatización del oro blanco cuya concesión, en régimen de monopolio, estuvo durante cuarenta años en manos de la empresa Aguas del Tunari. Las tarifas se incrementaron en un 200%, se ajustaron a la evolución del dólar y los usuarios pagaron las conexiones (Hall, y Lobina, 2002, Verger y Llistar, 2005, págs. 139-143). En todo América Latina un producto tan básico y de valor colectivo ha sido privatizado y ha generado, por un lado, grandes beneficios a las transnacionales concesionarias y por otro, el deterioro del servicio, la continua elevación de facturas, la falta de mantenimiento de las instalaciones, el aumento de costes de conexión y el incumplimiento de ampliación del servicio a hogares pobres y rurales. Es un ejemplo de la durísima privatización de los derechos humanos. En Bolivia la *guerra del agua*, las protestas sociales, provocaron que el gobierno rescindiera el contrato y volviera a nacionalizar el servicio público del agua como requisito del derecho a la salud. La multinacional Tunari S.A. demandó al gobierno boliviano al tribunal arbitral CIADI²⁴⁶. Los Acuerdos de Libre Comercio e Inversiones que la Unión Europea negocia con la Comunidad Andina se encuentran con muchas dificultades en la negociación, ya que el gobierno de Evo Morales se niega, entre otras cuestiones, a incorporar la privatización del agua²⁴⁷ a los mismos. La globalización del mercado exige globalizar los derechos humanos, tal y como afirma De Lucas (2003, pág. 35) “lo que no tiene fronteras, es el tráfico de mercancías, mejor, el flujo de capital financiero. Los derechos humanos, lamentablemente sí que tienen fronteras”.

Por último, la Conferencia Mundial de Derechos Humanos celebrada en Viena en 1993, en una resolución de máxima importancia, estableció que todos los derechos humanos son universales, indivisibles e interdependientes y están relacionados entre sí. La comunidad internacional debe valorarlos de una forma global, justa y equitativa (Gómez Isa, 2003, pág. 43). Además, obliga a rendir cuentas en el marco del Estado de Derecho desde la inclusión y participación de la ciudadanía. Las resoluciones de la Conferencia de Viena de 1993 reafirmaron la indivisibilidad, indisociabilidad e interdependencia de los derechos humanos, que en la actualidad queda desplazada por la reinterpretación de las mismas al calor del proceso globalizador. Sólo adquieren relevancia ciertos derechos civiles, cuya titularidad recae en el individuo. Es la total y definitiva individualización de los derechos humanos, es decir, de aque-

²⁴⁶ Caso n° ARB/ 02/ 03, www.worldbank.org/icsid/cases/pending.htm

²⁴⁷ Informe Socio Político, Centro de Estudios Políticos y Sociales, 6 de junio de 2007.

llos que garantizan la libertad del productor y del consumidor, la propiedad privada²⁴⁸ y la seguridad jurídica, fundamentalmente, de las empresas transnacionales.²⁴⁹ En el plano jurídico internacional hay un hecho incuestionable, el Derecho del Comercio Global avanza y se consolida como un ordenamiento duro jurídicamente, frente a un Derecho Internacional de los Derechos Humanos que no puede, en ningún caso, funcionar como contrapeso.

V.2. Las empresas transnacionales y los derechos humanos²⁵⁰

La elaboración de propuestas orientadas al encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales es uno de los mayores desafíos de los sistemas jurídicos contemporáneos. La necesidad parte de dos hechos perfectamente constatados: la violación de los derechos humanos por parte de las mismas a lo largo del planeta y la dificultad de responsabilizarlas jurídicamente, dificultad que está dando lugar a la sustitución de la función normativa del Estado por regulaciones privadas.

Por otra parte, el actual orden económico internacional agudiza los problemas ya que, por un lado, las empresas transnacionales tienen la facultad de actuar en países y regiones donde el control interno y externo es muy difícil (China es el ejemplo por excelencia), y por otro, la compleja estructura de filiales, contratas, subcontratas, proveedores y redes informales, sitúan a los sistemas de regulación en posiciones de extrema debilidad.

La violación de los derechos humanos, laborales y medioambientales encaja con la lógica capitalista del máximo beneficio en el mínimo tiempo, unida al ansia de poder ilimitado y la acumulación de riqueza de las elites dirigentes (Özden, 2006). De ahí, que la colisión entre el poder económico y político sea un hecho cotidiano, que permite a las empresas transnacionales incidir directamente sobre los responsables de los Estados y sobre la estructura de organismos como el Banco Mundial, el FMI, la ONU y la OMC (Jennar, 2006). El poder

²⁴⁸ Algunos autores consideran imprescindible abordar la reinterpretación de la propiedad desde categorías que afectan al concepto público de la misma, de manera diversificada, no centralizada y no burocratizada. Debe adaptarse a las necesidades de la gestión y al respeto al medio ambiente, a su vez debe diversificarse geográficamente y se debe tener en cuenta la dinámica interna del sector (Le Pors, 2001, págs. 132-133).

²⁴⁹ La otra cara de la privatización de los derechos humanos es la pobreza. Concepto no analizado suficientemente desde el Derecho Internacional. La búsqueda de criterios que permitan identificar categorías jurídicas como tal resultan imprescindibles. Véase Chemillier-Gendreau (2002, págs. 94-104).

²⁵⁰ Un estudio clásico y metodológicamente muy interesante es el coordinado por Thuan (1984).

político en la sombra está generando, además de quiebras en los sistemas de democracia representativa, una falta de control del quehacer de las multinacionales en los ámbitos estatales. Las Administraciones Públicas son las encargadas de la aplicación y del control del cumplimiento de las normas nacionales e internacionales que, en el caso que nos ocupa, y sobre todo en los países empobrecidos, no se desarrolla. No podemos olvidar que la naturaleza jurídica de las empresas transnacionales es la de personas jurídicas de derecho privado con múltiples implantaciones territoriales pero con un único centro de decisión (Verge y Dufour, 2002, págs. 28-35).

Sus actividades deben ajustarse a Derecho y su impunidad sólo se explica o bien por la debilidad de los Estados empobrecidos, que en múltiples ocasiones son “Estados Fracturados”, o bien por el chantaje de las instituciones internacionales, las imposiciones de las empresas transnacionales o por el talante ultraliberal de sus gobernantes. Ante este panorama, la debilidad de los ordenamientos jurídicos internos e internacionales permite, con mayor o menor intensidad según la dependencia de los centros de poder, un alto grado de impunidad de las transnacionales, cuya expresión máxima son las zonas francas, las maquilas y zonas especiales económicas²⁵¹, que pueden extenderse a regiones o países enteros. Son verdaderos espacios alegales donde los derechos –fundamentalmente– de las mujeres trabajadoras no existen (Morquecho, 2006).

Desde otra perspectiva, la competencia entre gobiernos para atraer inversiones directas está dando lugar a múltiples mecanismos de incentivos, construcción de infraestructuras, exenciones de impuestos, desregulaciones laborales y legislaciones especiales de todo tipo. Elementos que inducen a una falta total de transparencia y complicidad de las autoridades locales ante la violación de derechos humanos y laborales.

V.2.I. Caracterización general de los impactos de las empresas transnacionales en los derechos humanos

La impunidad se expresa en múltiples formas de violaciones de derechos ²⁵² y que se pueden clasificar de la siguiente manera (Cetim y AAJ, 2002, pág. 3):

²⁵¹ CIOSL, 1996.

²⁵² En este sentido véase, el Observatorio de las multinacionales de América Latina, www.omal.info; Pradi, M, *Boletín empresa y derechos humanos*, ESC-ESADE, 2006, maria.pradi@uab.es; Observatorio de las Transnacionales, www.corporateeurope.org/; ODG, Observatorio de la Deuda en la Globalización www.odg.cat

- Promoción de guerras de agresión y conflictos interétnicos, para controlar recursos económicos e impulsar la industria bélica²⁵³.
- Violaciones generales de derechos humanos y laborales.
- Degradación del medio ambiente.
- Corrupción de funcionarios, para apoderarse de servicios públicos mediante privatizaciones fraudulentas y lesivas de derechos.
- Apropiación de conocimientos ancestrales, técnicos y científicos.
- Corrupción de las elites políticas.
- Monopolización de medios de comunicación.
- Financiación de golpes de Estado o dictaduras.

El marco general descrito puede ser desglosado en las violaciones siguientes (Özden, 2005, pág. 4):

- El trabajo infantil.
- Las condiciones laborales inhumanas.
- La ignorancia de los derechos laborales y sindicales.
- Los atentados a los derechos de los trabajadores y trabajadoras y los asesinatos de dirigentes sindicales.
- El trabajo forzoso.
- La criminalidad financiera.
- Negación de los derechos de los pueblos (Özden, 2005, pág. 4).

Otra caracterización de las violaciones de derechos humanos por las empresas transnacionales ha sido elaborada por Llistar (2006a, págs. 1-11). Establece un mapa general de impactos sobre la población local según el ámbito²⁵⁴:

- sobre la soberanía local y estatal (alimentaria, energética y de los recursos naturales, comercial y sobre la autodeterminación),
- sobre la seguridad personal, local y nacional (guerras y paramilitarización y guerras de baja intensidad),

²⁵³ Uno de los rasgos a escala planetaria desde los años noventa es la multiplicación de guerras que destrozan los países pobres. Guerras que son presentadas como consecuencia de gobiernos corruptos y sin instituciones democráticas. Habitualmente son países que disponen de recursos naturales cuya producción y transporte están en manos de empresas transnacionales. Son guerras por los recursos. Véase Chesnais (2007, págs. 10-11).

²⁵⁴ El mapa descrito se aplica, como análisis de casos, a los sectores de la industria extractiva, eléctrica y financiera (Llistar, 2006a, págs. 10-11).

- sobre la economía local,
- sobre las culturas locales y educación,
- sobre los recursos naturales y la salud ambiental,
- sobre el trabajo,
- sobre el acceso a la tierra y a la vivienda,
- sobre la salud pública.

La violación de derechos humanos y laborales fundamentales ha sido ampliamente probada por distintas organizaciones en defensa de los derechos humanos y sindicatos²⁵⁵. Metodológicamente destaca por su carácter documentado y por la tipología de los casos analizados, el trabajo del Centro Europeo-Tercer Mundo (CETIM). Analiza nueve modelos que responden a una nueva lectura de las violaciones sustentadas en las experiencias sobre el terreno.

- *Cracking the code*, analiza el código de conducta de la OMS (Organización Mundial de la Salud) por las prácticas de marketing relativas a la leche en polvo. Se trata de prácticas dudosas con consecuencias nefastas para millones de recién nacidos. El análisis efectuado por The Interagency Group on Breastfeeding Monitoring, organización inspiradora del Código de la OMS, da cuenta de casos muy graves de violaciones del Código por las principales transnacionales del sector (Nestlé²⁵⁶, Gerber, Milco, Nutricia y Wyeth).
- *Health: the poor take corporate pill*, John Modeley, estudia la venta en los países del Sur de medicamentos vencidos, falta de información en los embalajes, publicidad falsa etc., y la presión de las transnacionales para impedir la venta de medicamentos genéricos a precios reducidos.
- *Acces to essential drugs in poor countries: a lost battle?* Texto de Médicos sin Fronteras que incide en el abandono de la investigación médica sobre las enfermedades que padecen esencialmente personas insolventes: uno de los ejemplos descritos es la malaria, que afecta a los países empobrecidos.

²⁵⁵ Son numerosos los informes, denuncias ante organismos internacionales, denuncias sindicales recogidos por Observatorios nacionales e internacionales de derechos humanos y sindicales. (Verger, 2003, págs. 110-112).

²⁵⁶ La multinacional suiza Nestlé propietaria de las marcas Nido y Nescafé, provocó impactos muy fuertes en África al sustituir la leche materna por leche en polvo, en un continente donde el agua es un bien escaso. Recientemente ha modificado la fórmula de elaboración del chocolate reduciendo el contenido en cacao al sustituirlo por aceites vegetales. Senegal ha reducido sus exportaciones en cacao en un 25%, producto central para la economía de este país. Por otra parte, las donaciones masivas de leche en polvo para combatir el hambre han destruido la ganadería local y, a su vez, el litro de leche de vaca se vende a 250 francos frente a los 100 de la leche en polvo que proviene de Europa.

- *Les republicques maquilas*, estudio de OXFAM-Solidarité sobre las maquilas, las industrias de montaje ubicadas en los países en desarrollo y que incide sobre las condiciones de trabajo de estas empresas: explotación de mano de obra cercana a la esclavitud, poniendo en cuestión el modelo globalizador, las políticas de los Estados de origen de las transnacionales y de los Estados *huéspedes*.
- *Chiquita: Une meilleur banane*. Análisis del periódico *Cincinnati Inquirer* recoge el resultado de las encuestas realizadas sobre el terreno entre los trabajadores de bananas para Chiquita. La salud, por el uso de pesticidas y la libertad sindical, negociación colectiva y huelga se ven seriamente afectados por las prácticas de la empresa transnacional.
- *Bhopal Tragedy*, Ward Morehouse del Council on International and Public Affairs proporciona un detallado informe sobre las fugas de gas de la fábrica de pesticidas que causaron miles de muertos y cientos de miles de inválidos por la negligencia en materia de prevención de riesgos, bajo las directrices de maximizar las ganancias y minimizar los gastos.
- *Corporations, environmental practices and human rights*. La organización Corporate Watch, expone numerosos casos de violaciones de los derechos humanos: la salud, el derecho al trabajo, el nivel de vida adecuado... que son violentados bajo el pretexto de expropiaciones, contaminación de las tierras... junto al incumplimiento de normas internacionales sobre derechos civiles y políticos. Se detalla la grave responsabilidad de las empresas transnacionales y –en concreto– sus pactos secretos con las fuerzas de seguridad de los gobiernos y milicias privadas.
- *Cad Cameron Oil Project: TNCs are marking the law*. El proyecto petrolero Tchad-Cameroun llevado a cabo por Exxon-Mobil-Chevron y Petrobras²⁵⁷ es descrito por la organización Jaroslava Calajacomo, que incide en los efectos sociales, políticos y medioambientales que van a generar los desplazamientos de miles de personas sin indemnizaciones y los riesgos de contaminación de regiones enteras.
- La relación OMG y empresas transnacionales es analizada por la fundación FICAT de Barcelona. Las consecuencias del desarrollo de organismos genéticamente modificados, de su diseminación y de su monopolio por parte de las empresas transnacionales (CETIM, 2000, págs. 17-86).

²⁵⁷ Los impactos sociales y medioambientales son analizados en la obra colectiva Leroy y Malerba (2005).

Más allá de las descripciones tipo sobre las violaciones de los derechos humanos considero oportuno detenerme, de forma descriptiva, en tres vertientes más específicas. El papel de las multinacionales chinas y el mimetismo con su gobierno, las prácticas de las multinacionales españolas en América Latina, y en concreto, en Colombia y por último, las tendencias más destacadas de las violaciones de los derechos laborales fundamentales.

V.2.II. Análisis de casos. Criterios geográficos: China y Colombia

1. Las violaciones de los derechos humanos y –más concretamente– de los laborales, es una de las prácticas que acompañan a una globalización sin normas. La regla de la competitividad frente a la tutela de los derechos laborales se formaliza en la necesidad de flexibilizarlos en los países desarrollados y de paralizarlos, es decir, no desarrollarlos en los periféricos y empobrecidos. Es la caída hacia el abismo de los derechos de los asalariados. Husson (2008a, pág. 29) considera que la cuestión de las pensiones y de los salarios contribuyen a la profunda inestabilidad social del país. En China se refleja con toda claridad esta doble estrategia²⁵⁸. Por un lado, las condiciones laborales de los trabajadores son inaceptables y, sin embargo, son –entre otras causas– el reclamo de multinacionales de todo el planeta, pese a la violación sistemática de los derechos de los y las asalariadas (Poch, 2006, Dongfang, 2005, págs. 101-121 y Boix, 2008)²⁵⁹. Por otro lado, el modelo es exportado por sus multinacionales a otras latitudes. Así la lista de los países africanos en los que invierten es cada vez más larga. De los 29.000 millones destinados a la inversión exterior en 2006, 3.500 se enviaron a África, continente con importantes recursos naturales para el país asiático y donde operan ochocientas firmas chinas. El principio de la no injerencia en los asuntos internos de cada país

²⁵⁸ La economía China ha crecido una media anual del 9,7% desde hace 27 años. No obstante las desigualdades sociales son ahora mayores que cuando el presidente Mao Zedong llegó al poder en 1949. La renta per cápita en las zonas urbanas triplica a la de los habitantes de las rurales, mientras tanto funcionarios y empresarios próximos al gobierno se enriquecen sin límite y, en muchos casos, con prácticas corruptas (*El País*, 3 de marzo de 2007).

²⁵⁹ Las palabras de Anthony Giddens son ilustrativas; “Nadie sabe qué consecuencias tendrá la deslocalización de empresas, pero no hay duda de que el ascenso de China y de la India es muy preocupante para la seguridad laboral, tanto de los trabajadores manuales como de los demás” (*El País*, 31 de diciembre de 2006). Por otro lado, las demandas de seguridad jurídica por las empresas extranjeras se ha consolidado plenamente con la aprobación de la propiedad privada, que compensa con creces la subida de impuestos a la inversión extranjera (*El País*, 17 de enero de 2007).

implica que los derechos humanos y la corrupción queden en segundo plano frente a los negocios²⁶⁰. Las inversiones y transacciones comerciales con países como Guinea Ecuatorial²⁶¹, Zimbabwe, Etiopía, Sudán... se realizan al margen de la caracterización que, sobre los derechos humanos, establecen los organismos internacionales. Las multinacionales chinas utilizan su propia mano de obra, lo que les posibilita obtener concursos de obras públicas con ofertas imbatibles, y da lugar a una escasa generación de empleo en los países receptores de la inversión, además de una débil transmisión de conocimientos. A estas actuaciones se debe sumar la llegada de emigrantes asiáticos, sin especialización laboral alguna, que genera competencia con los comerciantes locales, fenómeno importante en Kenia y que, sobre todo, causa un grave peligro de destrucción de la industria textil local. Los sindicatos sudafricanos consideran que ochocientas firmas ya han cerrado y 60.000 personas se encuentran en el paro (Alden y Davies, 2006)²⁶². Desde una visión más neoliberal, Sachs considera que “China está dispuesta a ayudar a África de forma sustancial en los sectores de la agricultura, las carreteras, la energía, la sanidad y la educación. Los dirigentes africanos ya saben que no son promesas huecas. China está financiando y construyendo infraestructuras básicas en toda África” (Sachs, 2007a, pág. 19). Ziegler (2007a) entiende que China está saqueando África.

El crecimiento económico chino genera poco empleo e implica una verdadera catástrofe ecológica. Como afirma Husson (2008a, pág. 32), “la reorientación hacia un crecimiento más igualitario y autocentrado no es sólo una cuestión eco-

²⁶⁰ Para Pekín las condiciones medioambientales y laborales no son condicionantes para generalizar sus inversiones. Así 31 personas han vivido durante un año en situación de esclavitud en una fábrica de ladrillos de la provincia china de Shanxi (*El País*, 9 de junio de 2007).

La preocupación de la comunidad internacional ante estas prácticas responde a criterios comerciales y de poder económico más que a cuestiones relacionadas con los derechos humanos. La presión de las transnacionales occidentales para que no se mejoren las condiciones laborales en China son una muestra de lo que realmente les preocupa. El 1 de enero de 2008 entró en vigor una nueva legislación laboral que amplía la protección individual de los empleados (Organización Internacional de Empleadores, 2007a).

El caso de Angola es un ejemplo claro de la actuación del gobierno Chino. Tras el proceso de paz el FMI negoció con las autoridades angoleñas un programa de préstamos con condiciones respecto al uso transparente de los ingresos petrolíferos. Pese a un acuerdo inicial, los préstamos procedentes de Pekín fueron muy superiores y sin condicionalidad alguna (Ubide, 2006).

²⁶¹ A modo de ejemplo el informe de la prestigiosa organización, global Witness sobre la fortuna del dictador ecuatoriano Teodorín Nguema (*El País*, 11 de noviembre de 2006).

²⁶² Para un análisis del Estado de Derecho en China Véase Piquet (2002, págs. 161-194).

nómica: es incompatible con esta especie de *capitalismo burocrático de Estado* que es la China actual, que ha logrado combinar los rasgos más detestables del capitalismo salvaje con un comunismo totalmente degenerado”.

2. Las prácticas de las multinacionales en Colombia se encuadran en un marco más amplio de violaciones de derechos humanos, que se constata en función de los diferentes sectores económicos (Consejo de Derechos Humanos, 2007a). Así, en el sector de la alimentación, donde el problema del hambre y la desnutrición son muy importantes, se expresa en la dependencia e inseguridad alimentaria, en la inequitativa distribución de la tierra, en la monopolización de los medios de producción disponibles en el sistema agroalimentario, en el desempleo y subempleo masivo y en las bajas remuneraciones recibidas por la inmensa mayoría de los trabajadores. Sobre estas condiciones influyen decisivamente las prácticas de las empresas multinacionales. Debemos añadir actuaciones coactivas sobre el robo y control del agua, daños ecológicos, control sobre las principales fuentes hídricas, irrupción sobre la dieta alimentaria e impactos sobre las condiciones de trabajo (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2006d, págs. 1-20). Resultó paradigmática la acusación ejercida por el ex europarlamentario británico Richard Howe contra la British Petroleum (BP) por violar derechos humanos de campesinos, indígenas y sindicalistas. La compañía niega la financiación de paramilitares, pero reconoció su financiación al ejército colombiano, aunque con “fines estrictamente defensivos” (Unión Sindical Obrera de Colombia, 1999).

En el sector petrolero, las violaciones se manifiestan en vínculos con grupos paramilitares, impactos ambientales, etnocidios y corrupción (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2006c; Tribunal Permanente de los Pueblos, 2006a, 1-14)²⁶³.

En el sector carbonífero y en la explotación del oro, se detecta corrupción sobre la privatización de los yacimientos, sobre los dispositivos de seguridad privados, sobre la ocupación de tierras, las condiciones laborales y los daños ambientales (Resolución del Tribunal Minero en Colombia, 2006b, págs. 1-8). En los servicios públicos, en la adquisición y privatización de los mismos, en el incremento de tarifas, en el deterioro de sus prestaciones, en las malas condiciones laborales y protestas populares (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2007a, págs. 1-8).

²⁶³ Otros informes y estudios importantes sobre Repsol y Endesa en América Latina. Arelovich, Bertinat y Piemonte (2006, págs. 1-51). Informe Oxfam-Intermón (2004a, págs. 1-52). Sulé (2006, págs. 1-26). Paz Aedo (2006, págs. 1-35). Gavaldá (2003). Paz, González, Sanabria (2005).

Respecto a las actividades de las multinacionales españolas, sus prácticas se adecuan a las descritas. Así, las subidas de tarifas, impactos ecológicos, la puesta en marcha de la denominada *energía social* por las que los mismos vecinos cobran los recibos con lo que implica de fractura social, los cortes de suministro a los barrios deudores... son actuaciones de empresas como Agbar, Canal de Isabel II, Endesa y Unión Fenosa. Las reestructuraciones empresariales con despidos y represión sindical son prácticas del sector financiero, BBVA y Grupo Santander Central, Hispano. Los conflictos ecológicos y disputas con comunidades indígenas son continuos en la actividad de Cepsa y Repsol. Por último, el Grupo Prisa mediante la adquisición de radio Caracol reestructuró la empresa con despidos masivos (Burbano, 2005, pág. 3)²⁶⁴. Son elocuentes las declaraciones de los presidentes del Santander Central Hispano, Endesa y Repsol exigiendo más reformas estructurales a los gobiernos de América Latina, es decir, marcos menos proteccionistas y estabilidad para las inversiones extranjeras, en el VIII Foro Latibex (OMAL, 2006). La impunidad de las empresas transnacionales es un terreno que queda al margen de las lógicas económicas y financieras.

V.2.III. Análisis de casos específicos. Criterios sectoriales. Derechos laborales

En relación con los derechos laborales, son numerosos los informes que vinculan las prácticas de las empresas transnacionales con las violaciones de los derechos laborales. Estas violaciones se encuadran en la categoría más amplia de los derechos humanos y se manifiestan de manera directa (OIT, 2006b y OIT, 2004a) e indirecta mediante el uso y abuso de los ordenamientos laborales de los países receptores de las inversiones, de las normas multilaterales, regionales y bilaterales de libre comercio e inversiones. El binomio multinacionales-derechos laborales se expresa en el marco general de la distribución de la riqueza-pobreza y del trabajo formal-informal y, en el ámbito más concreto de la regulación de los derechos laborales, en el seno de las relaciones laborales de las empresas transnacionales. Las tendencias generales globalizadoras están afectando a los núcleos centrales de imputación de las relaciones laborales. Así, Lourdes Benería ha estudiado la penetración del mercado en la dinámica del empleo en el seno de las empresas, que ha dado lugar a una serie de tendencias como la aparición del nuevo contrato de trabajo, basado en la continua adaptación individual; el desplazamiento del empleo de las actividades centrales a otras periféricas, lo que genera reajustes de plantillas paralelas a la externalización de

²⁶⁴ Para una información más detallada consultar las controversias documentadas sobre las empresas españolas en Colombia (Barbero, 2005, págs. 9-13).

funciones y subcontratación; la reducción de los niveles jerárquicos dentro de las empresas matrices; el trabajo precario y empleo a tiempo parcial; el fuerte aumento de la inestabilidad en el empleo y desempleo; los procesos de producción que hace dos o tres décadas se consideraban ilegales y que ahora forman parte de la economía regular; la polarización creciente de los ingresos; la modificación de las actitudes de los trabajadores y trabajadoras con respecto a la cultura del trabajo. Estos mecanismos son utilizados con distintas intensidades, según sectores económicos y localizaciones geográficas, pero insertados plenamente en las empresas multinacionales (Benería, 2005, págs. 106-111), lo que refuerza su poder en detrimento de los derechos laborales.

Los informes de seguimiento de la Declaración de la OIT, relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo de 1998, expresan con toda crudeza la situación de los cuatro derechos laborales fundamentales: abolición del trabajo infantil, del trabajo forzoso, de la discriminación laboral en el empleo y del respeto a la libertad sindical. Pese a su carácter fundamental y núcleo esencial de la dignidad de las personas trabajadoras su reconocimiento nacional e internacional se encuentra en posiciones muy difíciles de aceptar por las mayorías sociales del planeta. Su débil tutela judicial no puede achacarse en toda su dimensión a las empresas transnacionales, pero resulta evidente que éstas son beneficiarias de las debilidades de los sistemas normativos. El informe global aprobado por la 95ª Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT en 2006, *Sobre la Eliminación del Trabajo Infantil: un objetivo a nuestro alcance*, destaca cómo en 2004 había 218 millones de niños atrapados en situaciones de trabajo infantil, de los cuales 126 millones realizaban trabajos peligrosos. El número de niños y niñas trabajadoras ha disminuido globalmente en un 11% durante los últimos cuatro años, mientras que los que realizan trabajos peligrosos lo han hecho en un 26%. Estas cifras nos enfrentan a una realidad difícil de asumir en el nuevo siglo XXI, donde el crecimiento económico es importante pero las políticas económicas y sociales deben encaminarse hacia la creación de trabajo decente para los progenitores y educación para los niños y niñas (OIT, 2006e, págs. 1-101 y Dusster, 2006).

El informe global titulado *Una Alianza Global contra el Trabajo Forzoso* aprobado por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 93ª reunión en 2005, recoge que las señales de alarma que saltaron hace cuatro años parecen estar en este informe más justificadas. El trabajo forzoso está presente de una u otra forma en todos los continentes y en casi todos los países. Las formas de trabajo forzoso tradicionales, en servidumbre por deudas y por prácticas residuales relacionadas con la esclavitud, se extienden a las formas de trabajo forzoso impuesto por el Estado y el que afecta a los trabajadores migrantes (OIT, 2005c, págs. 1-94). Viejas y nuevas formas de semiesclavitud laboral que son difíciles de aceptar en el año 2008 y cuya

dimensión ha sido considerada de máxima gravedad por la OIT, que ha desarrollado el programa especial de acción para combatir el trabajo forzoso (OIT, 2006d, págs. 1-74). El informe global titulado *Organizarse en pos de la Justicia Social* aprobado en la 92ª Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT, revela persistentes violaciones del derecho a la libertad sindical y de asociación de las personas trabajadoras, que reviste múltiples formas, incluido el asesinato (Consejo de Derechos Humanos, 2007a), la violencia, el encarcelamiento y la negativa a conceder a las organizaciones el derecho legal a existir y funcionar (CIOSL, 2006c, CIOSL, 2006b)²⁶⁵. Por otro lado, el cambio estructural y la globalización han generado desafíos importantes en los métodos y estructuras de representación en los marcos de la negociación colectiva (OIT, 2004a, págs. 1-145, Destaca en este sentido la actividad de las empresas transnacionales en Colombia; así las implicaciones de la empresa Coca-Cola, de la Drummond, Chiquita Brand, de las empresas del sector energético en el asesinato de sindicalistas y en relaciones con los grupos paramilitares²⁶⁶. Lejos de ser actuaciones aisladas, son conductas codificadas y reiteradas a lo largo del planeta, cuya graduación dependerá del modelo de gobierno con el que se relacionan. Por último, el informe titulado *La Hora de la Igualdad en el Trabajo* aprobado en el año 2003 en la Conferencia Internacional del Trabajo en su 91ª establece un cuadro desolador de las diferentes formas de discriminación en el trabajo que abarca desde la racial, por razón de sexo, religión, opinión política, procedencia nacional u origen social, grupos vulnerables, pueblos indígenas y tribales y personas con discapacidades o con VIH/ SIDA (OIT, 2003, págs. 1-153).

Si analizamos un caso concreto, el sector del algodón e industria textil, se puede comprobar cómo son numerosos los informes que establecen violaciones cualitativas y cuantitativas de los derechos laborales. La presión del mercado es especialmente dura en el sector mencionado, donde las grandes marcas de ropa y sus conglomerados de empresas disocian los diseños de los procesos de producción, subcontratando éstos a proveedores y talleres de los países del Sur donde la intensidad en el trabajo para servir los pedidos es altísima y donde los bajos costes se

²⁶⁵ En los seis Estados que conforman las monarquías petroleras del Golfo Pérsico, con pequeñas diferencias, los sindicatos, la negociación colectiva y el derecho de huelga son ilegales (Espinosa, 2007).

²⁶⁶ Las prácticas de Coca-Cola se detallan (Castro Soto) en CIEPAC, Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria, México, www.columnasur.org/CIEPAC/menú.htm; El fallo del Juez Federal de la Corte del Distrito de Washington, Royce Lambert, condenó a Chiquita Brands al pago de 25 millones de dólares por haber apoyado a grupos paramilitares (*Correspondencia de Prensa*, 24 de marzo 2007). germain5@chasque.net

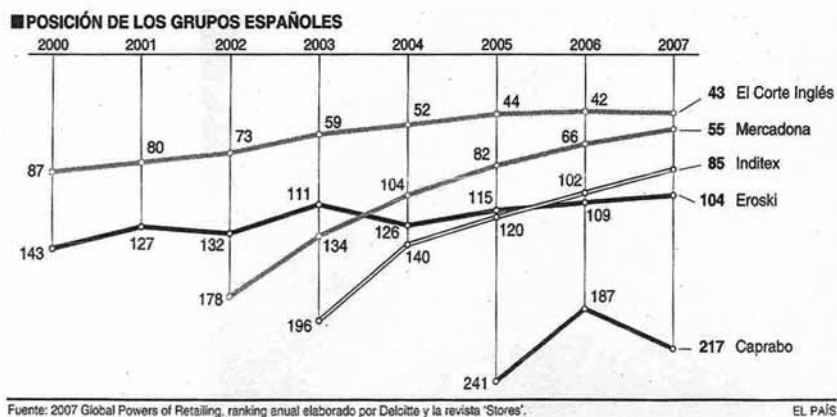
Todo el proceso privatizador del sector minero en Colombia ha provocado el bloqueo del sindicato SINTRAMINERCOL, atentados de paramilitares en 2004 a los dirigentes del mismo, secuestros... No se ha instruido ningún proceso judicial ni investigación en curso.

imponen al margen del respeto a las legislaciones laborales nacionales e internacionales. Son situaciones especialmente graves las producidas en las llamadas zonas francas, en las que las maquilas son zonas alegales, donde los derechos laborales quedan reenviados a los contratos individuales, sin ninguna intervención estatal, y se firman desde la más absoluta desigualdad (Oxfam, 2004b). El caso de la empresa Desarrollo Industrial (CODEVI) en Haití responde a lo descrito. La versión oficial vincula las inversiones en los países pobres a la creación de empleos. Las multinacionales negocian los contratos y la gestión de las empresas, mientras que las entregas son responsabilidad de las empresas subcontratadas. Es la forma de trabajar de Levis, Walt Disney o Adidas entre otras. Las zonas francas son pequeños *reinos de taifas* al margen de las legislaciones fiscales, medioambientales y laborales. La zona franca de la compañía CODEVI, rama del grupo dominicano Grupo M, trabaja subcontratada por Levi-Strauss y Hanes. Las prendas de vestir que en EEUU o en Europa son vendidas por un mínimo de 50 dólares cada una, contrastan con los mismos 50 dólares al mes que ganan los trabajadores y trabajadoras haitianos. Otras características son la alta rotación en los puestos de trabajo, la ausencia de derechos colectivos, y los muy duros ritmos y turnos de trabajo (López y Van Eecke, 2007).

Las condiciones en el cultivo del algodón violan normas relacionadas con la seguridad y salud laboral, con los salarios y condiciones individuales y colectivas de trabajo, con el trabajo infantil como contraprestación a fórmulas tradicionales de trabajos forzados para pagar adelantos o deudas contraídas por sus padres (Observatorio de Corporaciones Transnacionales, 2005, págs. 3-4). Las condiciones laborales en las empresas contratadas por las multinacionales en la industria textil son muy parecidas en todo el mundo, acercándonos a realidades similares a la Revolución Industrial, más que a la consolidación de los derechos laborales como derechos humanos (Setem, 2002, ANRED, 2006). Así, La OMC ha cerrado en 2005 los cupos para los países en vías de desarrollo en el sector textil, de lo que se ha beneficiado China. Su economía ha crecido en el último año un 18%, aumentando las exportaciones a EEUU en un 70% y a la Unión Europea en un 45%. Parte del crecimiento económico se debe al modelo de empresa mixta adoptado por el gobierno de Pekín donde las antiguas fábricas estatales o colectivas, con derechos laborales, han sido sustituidas por empresas privadas, tanto de capital chino como extranjero, donde los derechos laborales no existen. La mano de obra barata se convierte en el sector textil en un elemento central de competitividad a costa de legislaciones laborales inexistentes. En la misma dirección se encuentran los trabajadores y trabajadoras que producen la ropa de deporte de las grandes transnacionales como Adidas, Reebok, Puma, Nike, ASICS, Umbro, Pentland, Mizuno, New Balance y Lotto. El 80% son trabajadoras y las pautas descritas

se reproducen con toda intensidad: largas jornadas de trabajo, bajo fuerte presión, excesivas horas extras, bajos salarios, contratos temporales o de obra, trabajo a domicilio retribuido por pieza, acoso sexual, incumplimientos por baja por maternidad, peligrosas condiciones para la salud por la total ausencia de medidas preventivas, dificultades –cuando no represión– para el ejercicio de la libertad sindical, negociación colectiva o huelga (Oxfam, 2006d).

Por último, las prácticas de las empresas españolas en el sector textil (OMAL, boletín de información 2006-2007) contrasta con el informe Global Powers of Retailing de 2007 que sitúa a los grupos españoles de consumo minorista en el vértice del poder económico²⁶⁷.



Cuadro 14. Fuente: Global Powers of Retailing, 2007

V.3. La estructura y exigibilidad jurídica de los derechos sociales, económicos y culturales

La crisis del Estado de Bienestar y las políticas neoliberales dirigidas a la desregulación normativa, la contención de políticas públicas y la privatización y limitación de los derechos sociales, junto a la debilidad teórica y la poca implementación sobre la justiciabilidad de los derechos económicos y sociales, los sitúan en

²⁶⁷ El grupo Inditex superó los 1000 millones de euros de beneficio respecto al pasado ejercicio (*El País*, 22 de marzo de 2007).

una dirección contraria a su consolidación jurídica. El objetivo de la acumulación y concentración de capital no permite límites ni impedimentos de ninguna clase. Todo ello implica que, incluso en el campo teórico, se mantengan posiciones fosilizadas respecto a la equivalencia entre derechos civiles y la omisión o abstención del Estado, y derechos económicos y sociales y acción positiva o prestación del Estado (Ferrajoli, 2004, pág. 9)²⁶⁸. La tesis del pensamiento único ha convertido en dogma que todo lo que implique más Estado, no es compatible con el fundamentalismo del mercado, que debe ser una institución con una estructura mínima garante del orden público interno y externo. De ahí, que la falta de recursos económicos del Estado, se convierta en límite infranqueable para la actualización de derechos humanos básicos como la alimentación, vivienda, salud, educación, trabajo digno y protección social; derechos que no se consideran ni formalizables, ni universalizables y, por tanto, no exigibles jurídicamente, reenviándolos al terreno de lo meramente declarativo²⁶⁹. En esta dirección Alberto Galinsoga (2002, pág. 347) afirma que “la protección de los derechos humanos ha sido concebida principalmente como una conquista de los individuos frente al poder del Estado. Sin embargo, en la era de la globalización las amenazas a los derechos humanos no sólo provienen de los abusos de poder del Estado, sino, paradójicamente, de sus limitaciones efectivas para cumplir con las funciones que le son propias”. En la construcción de los derechos sociales y económicos, las dificultades jurídicas no son ajenas a la debilidad de las herramientas conceptuales, ya que la dogmática jurídica y la doctrina se han dedicado a las áreas tradicionales del Derecho, es decir, al Derecho privado. “Gran parte de los recursos simbólicos del Derecho se han dedicado a proteger el derecho de propiedad... el paradigma del Derecho Social es un paradigma joven en comparación con el Derecho Privado” (Courtis, 2007, pág. 15). Son dos los desafíos pendientes en la consolidación de los derechos sociales y económicos: uno, vinculado a la necesidad de precisar los límites y contornos de los titulares de los derechos, de su alcance y de los mecanismos adecuados de garantías de los mismos, y el otro, relacionado con los recursos económicos y su distribución. La primera cuestión responde más a la voluntad política de su puesta en acción que a dificultades dog-

²⁶⁸ García y De Cabo (2007, págs. 218-220) distingue entre derechos precautorios (de abstención) y derechos restitutorios (de actuación).

²⁶⁹ El estudio realizado por el Observatorio de los derechos sociales, económicos y culturales (DESC) profundiza en la responsabilidad de los Estados en su tutela. Incide en la necesidad de recuperar su función democrática mediante la garantía y exigibilidad jurídica de los derechos humanos y, especialmente, los DESC ya que implica que los seres humanos tengan garantizadas sus necesidades básicas para poder vivir dignamente. Ahí, subraya la obligación de que las empresas transnacionales adopten medidas que aseguren el reconocimiento y cumplimiento de los mismos. Véase Observatorio DESC (2003, págs. 1-100).

máticas de construcción teórica, pues la construcción es muy avanzada en el marco del Derecho Constitucional e Internacional. Los derechos económicos, sociales y culturales deben tutelarse como derechos positivados, subjetivados y de aplicabilidad inmediata. Los poderes públicos tienen que activar propuestas normativas por las que se mejoren las condiciones de vida de la ciudadanía. Son normas que sustentan el Estado de Derecho.

El trabajo de Victor Abramovich y Christian Courtis propone un análisis jurídico de los derechos económicos y sociales fundamentales (Abramovich y Courtis, 2002). El primer mito que desmontan se refiere a la interpretación cerrada y sin matices de los derechos civiles como abstención del Estado y los derechos económicos como prestación de la Administración. La estructura de los derechos económicos, sociales y culturales responde a una naturaleza jurídica mucho más matizada donde los porcentajes de acción y omisión dependerán de diferencias de grado más que de encajes apriorísticos y estructuras sustanciales. Todo lo relacionado con el derecho a participar en procesos electorales es caracterizado como derecho civil y político, sin embargo nadie abogará por exigir la total abstención del Estado, teniendo en cuenta los numerosos recursos económicos y humanos que requiere su plena eficacia. Además, históricamente fue un derecho tan restringido y tan vinculado a las meras declaraciones como la valoración que se hace actualmente sobre el derecho a la alimentación universal. Por otra parte, el derecho a la vivienda, derecho social por excelencia, implica determinadas actuaciones del Estado que no generan grandes desembolsos económicos: legislación sobre desahucios, desalojos, normativas sobre el suelo, en contra de la especulación, regulación sobre alquileres... (Terre des Hommes, 2002; Agbodjaz, 2004).

Respecto a las garantías y a su eficacia jurídica, Christian Courtis (2007, págs. 31-47) remite a una doble clasificación. Las garantías de carácter social e institucional, pudiéndose desdoblar estas últimas en políticas y jurisdiccionales. La tutela de algunos derechos políticos y civiles puede conectarse con las garantías de los derechos sociales. La libertad de asociación, expresión, la libertad sindical... son un ejemplo claro de cómo su defensa jurídica permite tutelar a líderes políticos, sindicales e indígenas en su acción de control y denuncia de las políticas públicas y sociales gubernamentales. Este mecanismo necesita ser experimentado teniendo en cuenta, por ejemplo, que América Latina es uno de los continentes con mayor número de dirigentes sindicales asesinados.

Las garantías de tipo institucional y de carácter político se materializan en la constitucionalización de los derechos sociales (proclives al uso de la técnica del contenido esencial), en la reserva de ley, en los instrumentos de evaluación de la efectividad de los principios fundamentales, en la constitución de servicios públi-

cos de titularidad estatal o contratados por él, en la planificación y plazos de su puesta en marcha, en los principios de progresividad y regresividad, en la información y publicidad de la actividad gubernamental y en la formalización, discusión y ejecución del presupuesto. Son mecanismos jurídicos que no permiten seguir manteniendo el carácter meramente declarativo de los derechos sociales y económicos. Por último, las garantías institucionales que conectan con el poder judicial y con su capacidad de acotar los incumplimientos y emitir sanciones, requieren diseñar modelos de acción colectiva capaces de cubrir la representación conjunta. Esta cuestión se ha formalizado en América Latina en la propuesta de ley de acciones colectivas inspirada en experiencias de países como Argentina, Brasil y Colombia (Gidi y Ferrer, 2003).

La cuestión que relaciona, de manera casi exclusiva, la equiparación de derechos sociales con la liberación de recursos económicos por parte de la Administración, implica negar otro tipo de actuaciones garantes de los mismos. Las regulaciones que establezcan catálogos de derechos y obligaciones sobre derechos sociales (por ejemplo, la regulación del derecho a la libertad sindical en todas sus facetas) o las que restrinjan o limiten facultades o impongan obligaciones de personas naturales o jurídicas son marcos normativos esenciales para la tutela de derechos sociales (Abramovich y Courtis, 2002, págs. 33-36). No obstante, la existencia de recursos económicos es absolutamente central, de ahí que resulte imprescindible ajustar mecanismos sobre la redistribución de los mismos, ya que nadie duda del continuo crecimiento económico en la era de la globalización. Es aquí donde soy partidario de la reinterpretación de la soberanía estatal como muro de contención de la responsabilidad económica de la comunidad internacional, especialmente de los países ricos, frente a la miseria de millones de ciudadanos y ciudadanas del planeta. En cualquier caso, hay sectores de la doctrina que condicionan los derechos económicos y sociales a la existencia de recursos, así “la realización de los derechos también depende de un cierto grado de civilización de los recursos económicos y que únicamente es posible hallar disponibles en los países desarrollados y ricos” (Polombella, 2006, pág. 55).

La regulación de las empresas transnacionales en los países receptores es un ejemplo un tanto especial. Las legislaciones nacionales sobre obligaciones fiscales, laborales, medioambientales y culturales son garantías formales de los derechos económicos y sociales. No obstante, la regulación jurídico formal queda subordinada a las relaciones de poder y la debilidad institucional, política y económica de los países del Sur, que serán más vulnerables cuanto más alejados de las estructuras de poder y no podrán controlar la fortaleza de las empresas transnacionales. No olvidemos que las políticas neoliberales impuestas por las instituciones financieras internacionales, países ricos y empresas transnacionales, generaron desregulaciones generalizadas y pri-

valizaciones en los países del Sur. La pista de aterrizaje para las empresas multinacionales se preparó sin límite alguno. Las garantías de los derechos sociales y controles establecidos por parte de gobiernos débiles, en muchos casos corruptos y ultraliberales, fueron casi inexistentes. En esta dirección adquiere máxima trascendencia la vertiente internacional de los derechos civiles y, sobre todo, económicos y sociales (Özden, 2005, págs. 1-18). La aprobación de normas internacionales y mecanismos de responsabilidad de las empresas multinacionales es imprescindible para poder neutralizar la debilidad de las legislaciones nacionales y la fortaleza del Derecho Comercial Global, es decir, de las normas mercantiles establecidas en el marco de la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Inversiones y Comercio. En la actual etapa neoliberal de la globalización la aplicación de los derechos sociales se encuentra en fase declarativa y con importantes pérdidas de legitimidad en el marco del pensamiento único. Su reconocimiento como derechos subjetivos sigue subordinado a la falta de recursos económicos, argumento difícil de sostener ante el fuerte crecimiento económico de la economía mundial. La redistribución de la riqueza es la premisa sobre la que articular los derechos sociales como derechos subjetivos (Rodríguez, 2007, págs. 92-103).

Retomando la acción del Estado en defensa de los derechos económicos y sociales, conviene reconocer, no obstante, que la tendencia más clara de muchos de ellos viene marcada por la necesidad de recursos económicos suficientes para su pleno desarrollo (Agbodjan, 2004, págs. 31-42). Constatar esta realidad implica dos cosas, generar mecanismos políticos y jurídicos que nos permitan controlar el uso adecuado de los recursos para la satisfacción de los núcleos centrales de los derechos sociales, económicos y para el pleno desarrollo de la dignidad humana y, por otra parte, una vez controlada y confirmada la inexistencia de recursos, trasladar la responsabilidad a la comunidad internacional (Ferrajoli, 2004, págs. 15-37), y no como acto de caridad o ayuda al desarrollo sino como obligación jurídica internacional encuadrada en el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y en el derecho al desarrollo.

Los Estados deben comprometerse a adoptar el máximo de recursos disponibles para lograr los objetivos previstos y adoptar las medidas legislativas necesarias (Chacón Mata, 2007). La implementación del plan debe ser evaluable y controlable: planes contra la discriminación, en favor de la libertad sindical, contra el hambre o en favor del trabajo digno y la protección social. La información, control y formulación del plan, adecuaciones normativas, acciones dirigidas a la exigibilidad jurídica, progresividad y prohibición de la regresividad, son instrumentos normativos y acciones administrativas imprescindibles para fortalecer práctica y teóricamente los derechos sociales económicos y culturales (Abramovich y Courtis, 2002, págs. 79-96). Los debates y las Observaciones Generales del Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales constitu-

yen una fuente interpretativa decisiva respecto al Pacto Internacional²⁷⁰. El derecho a una alimentación adecuada²⁷¹ es un derecho fundamental que debe ser tutelado por los Estados y relacionado con el derecho a la vida, aplicado a todas las personas y básico para el disfrute de cualquier otro derecho. Por otra parte, los excedentes de recursos mundiales deben ser considerados patrimonio de toda la humanidad (Mendonca, 2007, págs. 1-2).

La Observación General n° 3 de 1990 sobre la naturaleza de las obligaciones de los Estados recoge tanto obligaciones legislativas como recurso judiciales para hacer valer los derechos regulados en el Pacto de aplicación inmediata. La necesidad de programar planificada e inmediatamente las acciones para obtener resultados efectivos, se complementa con la invocación de falta de recursos que deberá ser clara y plenamente contrastada.

No obstante, los impedimentos fundamentales para su plena eficacia son su confrontación radical con la esencia neoliberal.

V.4. El derecho al desarrollo

El derecho al desarrollo se encuadra dentro de los derechos de tercera generación acuñados como tales en los años setenta y basados en la solidaridad (Pérez de Luño, 2006). Responde a las interpretaciones teóricas sobre la concepción estructural de los derechos humanos (Gómez Isa, 2003, págs. 44-48; Ezquiaga, 1998). Su inserción en la esfera normativa debe contextualizarse en los procesos de descolonización de los años sesenta, que dieron lugar a la aparición en la esfera internacional de países hasta entonces colonizados y que reclamaban nuevos derechos que se adecuasen más a sus necesidades. La arquitectura jurídico-económica internacional no les permitió expandir todas sus capacidades ni desarrollar los derechos civiles y económicos (Gómez Isa, 1998). Las políticas económicas que fueron consolidándose a partir de los años ochenta, con la globalización económica, desenmascararon con mayor nitidez los problemas de los países empobrecidos y la imperiosa necesidad de jurificar los derechos de tercera generación. La liberalización unilateral de los mercados

²⁷⁰ Las Observaciones Generales n° 11 de 1.998, sobre el derecho a una vivienda adecuada, la núm.12 de 1999, sobre el derecho a una alimentación suficiente, la n° 13 de 1999, sobre el derecho a la educación o la núm. 14 de 2000, sobre el disfrute del más alto nivel posible de salud, son, a nuestros efectos, especialmente relevantes.

²⁷¹ Recogido en el informe del tercer periodo de sesiones del Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, Capág. IV, E/ C.12/ 1989/ 5. El derecho a una alimentación suficiente fue objeto de la Observación General núm. 12 del Comité del Pacto, aprobada en 1999 (Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales, informe del 21 y 22 periodos de sesiones, Anexo V, E/ C.12/ 1999/ 11.

e inversiones, el control de los países ricos del Banco Mundial y FMI, las políticas de ajuste, la deuda externa (Petit de Gabriel, 2002), el poder de las empresas transnacionales, la debilidad de la ayuda al desarrollo, el poder militar (García, 2003, págs. 3-5) constituyen elementos de la globalización que colisionan con el derecho al desarrollo convirtiéndolo en un derecho de contenido vacío. Las prácticas de las empresas transnacionales colisionan de manera directa con el mismo y de manera indirecta, se legitiman por medio del sistema jurídico-económico internacional²⁷².

Son muchas las críticas a las que se ha sometido al derecho al desarrollo, ya que es un derecho no aceptado por la mayoría de la doctrina *iusinternacionalista*, que combina argumentos jurídicos y políticos (Riquelme, 2005, págs. 56-57). La proliferación excesiva de derechos humanos debilita más que favorece a los existentes. Denominarlos de *tercera generación* parece querer decir que desplaza los de primera y segunda generación y, en algunos casos, han servido de coartada para violar derechos civiles y económicos; su reconocimiento jurídico se ha efectuado a través de resoluciones de la Asamblea general de Naciones Unidas de dudoso valor jurídico, presentan dificultades con relación a la titularidad del mismo y sus contenidos son débiles e indeterminados (Ara, 1994, págs. 141-153)²⁷³. Estas críticas son importantes y ponen al descubierto, al menos en parte, la presión política y económica en contra del derecho al desarrollo, más que la imposibilidad de su construcción jurídica²⁷⁴. Su cuerpo normativo es cuantitativa y cualitativamente

²⁷² Son muy ilustrativas las posiciones del Secretario General de la ONU sobre las actividades de las sociedades transnacionales. E/ CN. 4/ Sub. 2/ 1996/ 12 y E/ CN. 4/ Sub. 2/ 1995/ 11.

²⁷³ Ara desarrolla una defensa y construcción jurídica muy interesante y solvente del conjunto de los derechos de tercera generación.

²⁷⁴ Los derechos de segunda y tercera generación se encuentran esbozados en el Preámbulo y apartado tercero del artículo 1, 55 y 56 de la Carta de Naciones Unidas y 22 a 28 de la Declaración Universal de Derecho Humanos; Pacto de Derechos Civiles y Políticos de 1966; Pacto Internacional de Derechos Económicos y Sociales; Resolución 1803 del 14/2/62" de la Asamblea General; la Proclamación de Teherán de 1.968; la Declaración referente a la instauración de un nuevo orden económico internacional (AG 3201-S-VI); el Programa de Acción para la instauración de un Nuevo Orden Económico Internacional (AG 3202 S-VI); la Declaración sobre el Progreso y el Desarrollo en el Dominio Social (AG 2542-XXIV); los Principios de Derecho Internacional sobre las Relaciones de Amistad y la Cooperación entre los Estados conforme a la Carta de las Naciones Unidas (AG 2625 XXV, 1970); la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados (AG 3281-XXIX); la Declaración sobre el Desarrollo y la Cooperación Económica Internacional (AG 3362-S-VII); la Declaración de Principios Tripartita sobre empresas multinacionales y política social, aprobada por el Consejo de la OIT en 1977; la Declaración al Desarrollo de 1986 (AG 41/128). Deberán completarse con Textos Regionales, con la Declaración y Programa de Acción de Viena, la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y Desarrollo, la Declaración de El Cairo de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo, la Declaración de Copenhague de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo, La Declaración de la OIT sobre Derechos Laborales Fundamentales...

te superior al del Derecho Comercial Global, pero su eficacia jurídica se encuentra totalmente subordinada a los intereses del mercado.

Su contenido destaca por promocionar el conjunto de los derechos humanos en el ámbito nacional e internacional. Es un *derecho-síntesis* (Gómez Isa, 2000), donde la idea de indivisibilidad e interdependencia toma plena vigencia. La idea de desarrollo humano, de satisfacción de las necesidades básicas y de responsabilizar de las mismas a los Estados en el marco de un Nuevo Orden Económico Internacional y de la Cooperación al Desarrollo, se formalizan en la justificación normativa del derecho al desarrollo.

Su fundamento se basa en el reconocimiento de que los países tienen un grado de desarrollo desigual, de que las relaciones internacionales son asimétricas respecto a los países empobrecidos, y que éstos tienen derecho a reparaciones directas o compensadas²⁷⁵. El artículo 8 nombra los componentes de este derecho: el derecho a la alimentación, a la salud, a la educación, a la vivienda, al empleo, a la participación popular, al reparto equitativo de los beneficios, a la eliminación de todas las injusticias sociales por medio de reformas económicas, entre otros.

Los dos planos más importantes de su contenido son la perspectiva nacional e internacional (Comisión de Derechos Humanos, 2004). La configuración del desarrollo como la suma de variables económicas, políticas y de los derechos humanos nos confirma la imperiosa necesidad de fusionar desarrollo y democracia en sentido amplio. La construcción del derecho al desarrollo en el interior de las fronteras de los Estados conecta con las tesis de las garantías de los derechos civiles y económicos anteriormente expuestas. Es decir, del control de los recursos económicos dirigidos al desarrollo pleno de la comunidad.

El derecho al desarrollo y la igualdad fundamentan la viabilidad jurídica y política de los derechos económicos, sociales y culturales que junto, a la dignidad humana y la libertad, son el sustento de los derechos civiles y políticos y cierran el círculo normativo de los derechos humanos y laborales fundamentales.

La virtud más importante se desprende de su capacidad de vincular la escasez de recursos económicos de los países empobrecidos con la responsabilidad de la comunidad internacional –o mejor, de los países dominantes– en la construcción

²⁷⁵ La Conferencia Mundial sobre los Derechos Humanos organizada en Viena en 1993 realizó un llamamiento a la comunidad internacional a favor de reducir la deuda externa y de limitar sus graves efectos sobre los derechos humanos y el desarrollo.

del desarrollo. La instauración de un nuevo orden económico internacional es el camino hacia el pleno fortalecimiento del derecho al desarrollo²⁷⁶.

Los obstáculos respecto a su eficacia normativa vienen más de la lógica del capital que de su propia naturaleza, “se inclina más por la mera rentabilidad económica y la obtención de beneficios a corto plazo, así como por las garantías de que estos beneficios puedan ser repatriados por las instituciones financieras y bancarias de donde procede dicho capital privado, en vez de reinvertirse en los lugares donde se han obtenido tales beneficios, y favorecer así su desarrollo” (Angulo, 2005). En cualquier caso, sectores doctrinales ya incorporaron la crisis del derecho al desarrollo como inherente a un sistema jurídico económico construido desde los valores e ideología de las elites gobernantes (Teitelbaum, 2000). Así, Michel Rogalski manifiesta que “asistimos, desde hace una decena de años, a la deriva de lo que tendría que ser el derecho al desarrollo. Éste se ha convertido, cada vez más, en un derecho de los negocios, que busca ser árbitro de conflicto de intereses entre una voluntad de control y el deseo de rentabilizar los capitales privados a muy corto plazo. Trata, cada vez más, de las relaciones entre las empresas privadas y los países subdesarrollados y toma, de esta forma, el aspecto de un derecho de los negocios Norte-Sur” (AA.VV., Editorial, 2002, pág. 25).

La vinculación de las empresas transnacionales con el derecho al desarrollo se desplaza, en parte, hacia la necesidad de construir sistemas jurídicos capaces de tutelar los derechos sociales que forman parte del núcleo esencial de la dignidad humana. El derecho al desarrollo permite proteger los derechos de las mayorías sociales. El derecho a la alimentación, a la sanidad, a la educación, al medioambiente y a la cultura deberá articularse en torno a la regulación de estándares universales vinculados a sistemas eficaces de protección jurídica. En ningún caso pueden quedar sometidos a las reglas del sistema capitalista ni a medidas de política económica que impidan su progresividad y fomenten su regresividad normativa (Diaz Mülller, 2004). Las dificultades conceptuales, entendidas desde la perspectiva jurídico-formal y desde sistemas procesales y garantistas, no pueden ser la excusa de su reenvío a propuestas meramente declarativas en el ámbito de las legislaciones nacionales e internacionales. Otra cuestión será la existencia o no de recursos económicos –o mejor, de su redistribución– necesarios para su pleno desarrollo. Desde esta perspectiva, las prácticas socialmente responsables de las

²⁷⁶ Existen diversos trabajos que profundizan tanto en las contradicciones existentes entre las actividades de las empresas transnacionales con el derecho al desarrollo, así como sobre el impacto socioeconómico de las inversiones extranjeras directas en las poblaciones del Sur. Véase Thuan (1984, Parte II, págs. 94-106).

empresas transnacionales pasan por el respeto a los derechos laborales fundamentales y a la doble vertiente del derecho al desarrollo. La nacional, que implica que las multinacionales deben cumplir con las legislaciones del país receptor –además de aceptar mecanismos objetivos de evaluaciones nacionales e internacionales– que pongan en común sus tasas de ganancias, con el cumplimiento de la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de 1998, con la creación de empleo digno, con las responsabilidades en la cadena productiva de las empresas transnacionales (empresa matriz, filiales, proveedores, contratistas y subcontratistas), con la innovación y transferencia tecnológica, con la formación, con el respeto al medioambiente, con la eliminación de prohibiciones y regulación de requisitos de desempeño en los tratados regionales, bilaterales y en la OMC (uso de materia prima nacional, contratación de mano de obra nacional...); con la exportación de parte de la producción para aumentar divisas etc.; en definitiva, con el cumplimiento del derecho al desarrollo de los pueblos. En esta dirección, Chemillier-Gendreau y Charvin (2000) consideran que el desarrollo económico se ve condicionado por diversos factores, como lo injusto de los términos de los intercambios, el efecto frecuentemente perjudicial de las inversiones extranjeras y el papel nada claro de las empresas transnacionales. La vertiente internacional convierte al derecho al desarrollo en el eslabón que desplaza la imposibilidad del desarrollo económico y social de los países por falta de recursos hacia la responsabilidad de la comunidad internacional.

V.5. Los derechos laborales como derechos humanos

El marco conceptual y normativo al que deben someterse los Estados y las empresas transnacionales está constituido por un conjunto de normas internacionales de ámbito universal o regional (Ronsenbaum, 2003, págs. 25-40). Previamente a la valoración e impacto de los mismos, debemos partir de aquellos derechos laborales que constituyen una categoría especial de derechos humanos (Valticos, 1998). Dicho de una manera más formalista los derechos laborales son parte de los derechos humanos, y por tanto, se encuentran regulados en los tratados sobre derechos humanos: Declaración Universal de Derechos Humanos, Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Sánchez Rubio, 1999). Dichos tratados deberán completarse, en su caso, con los de naturaleza regional y los dirigidos a grupos o sectores específicos.

Por otra parte, los derechos laborales reconocidos como derechos humanos forman parte de las normas internacionales del trabajo, constituidas por convenios, protocolos y recomendaciones de la OIT (Villasmil, 2002, págs. 1-22). En este

sentido, la relación entre el Derecho del Trabajo y los derechos humanos es de máxima interrelación ya que los ordenamientos laborales protegen y promueven los derechos básicos de las personas en el mundo del trabajo. El derecho al trabajo y el derecho en el trabajo forman parte de los derechos humanos fundamentales, lo que guarda estrecha relación con la vinculación entre justicia social, paz y condiciones de trabajo (Canessa Montejo, 2000, pág. 3).

La OIT ha adoptado en sus 186 años de historia unos 180 convenios y 190 recomendaciones y sus medios de actuación pueden agruparse, de acuerdo con su Consejo de Administración (Hinojosa, 2002, pág. 50), en tres categorías: que contengan derechos laborales fundamentales, que traten sobre condiciones de trabajo y seguridad social, y los de carácter programático o promocional. Los derechos laborales fundamentales considerados como derechos humanos fueron en un principio: la libertad sindical, la no discriminación y la prohibición del trabajo forzoso. En la 75 Conferencia Internacional de la OIT de 1988 se extendió esta caracterización en función de los enunciados y de la Declaración Universal y Pactos Internacionales: la libertad sindical²⁷⁷, la libertad de trabajo, la eliminación de la discriminación y promoción de igualdad de oportunidades, el derecho al trabajo, el derecho a un ingreso mínimo, el derecho a la seguridad social, el derecho a condiciones de trabajo y de vida satisfactoria y la participación de los individuos en la medida que fomentan y garantizan los derechos humanos (Sánchez Rubio, 2000, págs. 29-43).

Desde esta perspectiva, es interesante la clasificación realizada por el Centro de Asesoría Laboral del Perú, CEDAL, que establece las siguientes categorías de derechos humanos en el trabajo:

Los derechos relacionados con el trabajo: la abolición de la esclavitud, la abolición del trabajo forzoso y obligatorio, la libertad de trabajo, el derecho a servicios gratuitos de empleo, el derecho al trabajo, el derecho a la protección del empleo, el derecho a la protección contra el desempleo.

Las libertades y los derechos derivados del trabajo: el derecho a condiciones justas en el trabajo (vacaciones anuales pagadas, jornada, descansos remunerados...), condiciones de trabajo seguras, remuneración justa, formación adecuada, seguridad social, protección de menores en el trabajo.

El derecho a la igualdad de trato y a no ser discriminado: igualdad de remuneración, no discriminación en el empleo por cualquier motivo.

²⁷⁷ Para un análisis específico sobre la Libertad Sindical. Véase Swepston (1998), Von Potobsky (1998) y Dunning (1998) y Sánchez Rubio (1999).

Los derechos instrumentales relacionados con el disfrute de los derechos relacionados con el trabajo: derecho de asociación (libertad sindical), negociación colectiva, trabajadores inmigrante, libertad y seguridad de las personas, proceso justo, reunión, expresión y opinión entre otros.

CATEGORÍAS DE DERECHOS HUMANOS EN EL TRABAJO	
Los derechos relacionados con el trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • (a) La abolición de la esclavitud. • (b) La abolición del trabajo forzoso y obligatorio, Convenios 29 y 105 OIT. • (c) La libertad de trabajo. • (d) El derecho a servicios gratuitos de empleo, Convenio 2, 88 y 96 OIT. • (e) El derecho al trabajo. • (f) El derecho a la protección del empleo, Convenio 158 OIT. • (g) El derecho a la protección contra el desempleo.
Las libertades y los derechos derivados del trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • (a) El derecho a condiciones justas en el trabajo (vacaciones anuales pagadas, jornadas de trabajo, descansos remunerados, etc.). • (b) El derecho a condiciones de trabajo seguras y sanas. • (c) El derecho a recibir una remuneración justa. • (d) El derecho a una capacitación adecuada en el trabajo. • (e) El derecho a la seguridad social. • (f) El derecho de las mujeres y los adolescentes a recibir una adecuada protección en el trabajo, entre otros.
El derecho a la igualdad del trato y a no ser discriminado	<ul style="list-style-type: none"> • (a) El derecho a la igualdad de remuneración, Convenio 100 OIT. • (b) El derecho a no ser discriminado en el empleo o la ocupación por cualquier motivo, Convenio 111 OIT.
Los derechos instrumentales relacionados con el disfrute de los derechos relacionados con el trabajo y en el trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • (a) El derecho de asociación, el cual está relacionado con la Libertad Sindical y protección del derecho de sindicación, Convenio 87 OIT. • (b) El derecho de negociación colectiva y huelga - Convenio 98 OIT. • (c) El derecho de los trabajadores inmigrantes. • (d) Derecho a la libertad y seguridad de las personas. • (e) El derecho al debido proceso. • (f) Las libertades de reunión, expresión y opinión, entre otros.

Cuadro 15. Fuente: Centro de Asesoría Laboral del Perú, 2004a.

La Declaración de la OIT de 1988 y la clasificación del CEDAL establecen un catálogo más amplio de derechos humanos laborales, tal y como comprobaremos, al núcleo esencial de derechos que establece la propia OIT en la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de 1998, núcleo manifiestamente insuficiente como referencia para controlar la actividad económica de las empresas transnacionales. En cualquier caso, la selección del núcleo de derechos laborales fundamentales no impide que el resto de derechos humanos laborales se deban cumplir, sean ratificados o no por los Estados, ya que forman parte del *ius cogens* internacional, o normas imperativas de orden público universal (Barbagelata, 1999). La posición contraria de la mayoría de la doctrina, que vincula obligatoriedad con ratificación, nos confirma en la necesidad de establecer un núcleo duro de derechos fundamentales cuyo *númerus clausus* regulado en la Declaración de 1998 de la OIT pueda ser ampliado, siempre y cuando el carácter promocional sea sustituido por el carácter obligatorio y sancionador del órgano internacional correspondiente, única manera de convertir a la Declaración en contrapeso a la efectividad del Derecho del Comercio Global en referencia a sus laudos de obligado cumplimiento, acompañados de sanciones económicas de máxima eficacia. La lógica utilizada por el Tribunal Penal Internacional de perseguir sólo determinados delitos de extrema gravedad (Abrisqueta, 2004, págs. 639-659) es la misma que utiliza la declaración en la selección de determinados derechos laborales fundamentales.

INSTRUMENTOS INTERNACIONALES						
Derechos laborales Fundamentales	Declaración Universal de Derechos Humanos	Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos	Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales	Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre	Convención Americana Sobre Derechos Humanos	Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales
	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos
Libertad de trabajo	23',1	6',1				
Prohibición de la esclavitud y Servidumbres	4'	S',1			6',1	
Prohibición del trabajo forzoso	23',1	S',3			6',2,3	
Derecho al trabajo			6',1	14'		6'
Empleo	23',1					6',2
Protección contra el desempleo	25',1					
Formación profesional	26',1		6',2; [3',2, b			6',2; [3',3, b)

Derechos laborales fundamentales	Declaración Universal de Derechos Humanos	Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos	Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales	Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre	Convención Americana Sobre Derechos Humanos	Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales
	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos	Artículos
Trabajadores minusválidos				37"		6',2; IS, a)
Deber de trabajar			7'			7'
Condiciones de trabajo	23',1					
Igualdad de trato y no discriminación	2',1		2',2;3'			
Derecho de Acceso a la función Pública	21',2	25', c)			23',1, e)	
Derecho a una Remuneración justa	23',3			14'		7', a)
Igualdad salarial	23',2	7',a),i)				7', a)
Limitación de la jornada de trabajo	24'		7',d)			7',g)
Derecho al descanso	24'		7',d)	15'		7',h)
Derecho a vacaciones	24'		7',d)			7',h)
Derecho al pago por feriados			7',d)			7',h)
Derecho a la promoción laboral			7', e)			7', e)
Estabilidad						7', d)
Seguridad e higiene en el trabajo			7',b),12', 2,b)			7', e)
Trabajo de menores			10",3			7', f)
Trabajo de mujeres						6',2
Protección de la maternidad			10",2	7"		9',2
Trabajadores de la tercera edad	25',2					17, b)
Libertad sindical	23',4		S', 1, a, b, c	22'	16'	S', 1, a)
Derecho de huelga	23',4		S',d			S', 1, b)
Derecho a la seguridad social	22',23',1; 25',1	22',1	9'	16'		9'
Tratamiento de enfermedades profesionales			12',2, e)			9', 2; 10', 2, d)

Elaborado en base a CARRILLO CALLE, Martín. Op. Cit. Pág. 45

Cuadro 16. Fuente: Centro de Asesoría Laboral de Perú, 2004b.

La 86ª Conferencia Internacional del Trabajo aprobó la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de 1998 que estableció un *núcleo duro*, más restrictivo, de derechos humanos fundamentales, con vocación de constituir estándares mínimos socio-laborales en el marco de la globalización económica. Busca promover un conjunto mínimo de valores universales que garanticen la dignidad de las personas en su actividad laboral. Establece como derechos fundamentales inalienables los siguientes (CEDAL, 2004a, pág.11):

- Libertad de asociación, libertad sindical y reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva. Convenios n° 87 (1948) y n° 98 (1949).
- Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio. Convenios n° 29 (1930) y n° 105 (1.957).
- Abolición efectiva del trabajo infantil. Convenios n° 138 (1973) y n° 182 (1999).
- Eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Convenios n° 100 (1951) y n° 111 (1958).

El contexto de su aprobación se produjo en el marco de reflexión que la OIT comenzó en 1995 con la creación del Grupo de Trabajo sobre la Política de Revisión de Normas (Wisskirchen, 2005, págs. 227-316), que abordó la pérdida de eficacia y de vinculación de los convenios internacionales con el comercio internacional y que, con la consolidación de la globalización sin normas, se ha ratificado. La Declaración proclama de manera solemne que todos los países, por el mero hecho de formar parte de la OIT, deberán respetar los principios enunciados, ya que pretende universalizarlos al margen de la ratificación. Se establece el contenido mínimo de una cláusula universal de derechos (Ermida Uriarte, 2003a, pág. 125).

Los convenios que forman parte de la Declaración, junto a los que tienen como objetivo el control efectivo del cumplimiento de los demás Convenios, dan lugar al Código de Derecho Internacional del Trabajo (Mercader, 2006, pág. 27), lo que implica que la acción normativa de la OIT se haya extendido a la generalidad de cuestiones del ámbito laboral (Servais, 2004, págs. 81-249).

Desde esta perspectiva hay que tener en cuenta que las normas internacionales del trabajo, como expresión de la acción normativa de la OIT y del desarrollo de los derechos sociales, son una referencia importante a incorporar en las legislaciones nacionales, por la vía de su ratificación estatal o por la mera pertenencia de los Estados a la OIT. Los contenidos normativos de las mismas establecen las obligaciones mínimas de las empresas transnacionales; vía muy poco eficaz en los países empobrecidos tal y como lo demuestra, desde una mera dimensión formal,

la aprobación de instrumentos normativos internacionales específicos de control de multinacionales de la OIT, la OCDE y la ONU, o la generalización de códigos de conducta en el ámbito de la responsabilidad social corporativa.

En relación con esta actividad normativa, Bonet (1999, pág. 17) considera que, "...esta perspectiva pluridimensional resulta indicativa, ciertamente, de que la OIT empieza a proyectar desde un principio en sus presupuestos de actuación una óptica global en su concepción de las condiciones de trabajo, aceptándose que las mismas se interrelacionan necesariamente con una pluralidad de factores –por ejemplo, y entre otros, la política económica y social del Estado o la realidad económica mundial–, lo que, en la práctica, supone que la OIT tiende en definitiva a proyectar una visión extensiva de su propia actividad normativa, que ha de dirigirse no sólo a mejorar las condiciones de trabajo en sentido estricto sino también a incidir en ciertos aspectos económicos y sociales de las políticas estatales que repercuten sobre las mismas”.

Estas palabras ratifican la necesidad de ampliar los derechos laborales fundamentales de la Declaración de 1998, con el derecho al trabajo digno en relación con el derecho al Desarrollo. Más allá de mejorar las condiciones de trabajo hay que abordar aspectos estructurales políticos y económicos.

V.6. El trabajo decente²⁷⁸

La OIT ha impulsado el trabajo decente (OIT, 1999a) como un objetivo que se han impuesto las sociedades, los países y la comunidad internacional. Las Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Estado y de Gobierno celebradas en 2003 en Santa Cruz de Bolivia, en 2004 en San José de Costa Rica y en Salamanca en 2005, han asumido el trabajo decente como un objetivo de cada uno de los países participantes. La misma tónica se ha desarrollado en la III y IV Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea, América Latina y el Caribe celebradas en Guadalajara, Viena y Lima en 2004, 2006 y 2008, respectivamente. A estas iniciativas se suman la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Africana y las Conferencias Interamericanas de Ministros de Trabajo (OIT, 2006h). Por último, la Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT de 2006 adoptó decisiones importantes en relación con la promoción del trabajo decente (OIT, 2006f).

²⁷⁸ Para un análisis conceptual, por sectores (Políticas de empleo, empleo y jóvenes, formación profesional, género y pequeña empresa y economía informal), informes oficiales, planes, programas nacionales y estudios doctrinales, véase OIT, Trabajo Decente-Bibliografía y fuentes de información, 2006g).

La proliferación de textos internacionales y foros es expresión de la legitimidad formal del trabajo decente, pero los desequilibrios sociales, jurídicos y la realidad económica expresan que la realidad va en la dirección opuesta (Reich, 2002, págs. 123-131).

En América Latina existe un déficit de empleo formal que alcanza a 126 millones de personas, de las cuales 23 millones están desempleadas y 103 millones con empleo informal, lo que representa el 53% de la población económicamente activa. Pese al crecimiento económico en América Latina el déficit de empleo crece de 126 millones a 158 millones para el 2.015 (Levaggi, 2006). El Director General de la OIT ha asegurado que se está produciendo una crisis global del empleo, lo que implica enfrentar el desequilibrio entre crecimiento económico y trabajo. El fuerte crecimiento de la economía no está generando el empleo suficiente en el mundo, la riqueza mundial crecerá por encima del 4% por cuarto año consecutivo y el comercio mundial continuará aumentando cerca del 7%, pero la cantidad y calidad en el empleo no es –en ningún caso– aceptable. En casi ningún país del mundo la mejora de las estadísticas macroeconómicas se traduce en acceso al trabajo decente y productivo (OIT, 2006a). Estas tesis vienen ratificadas por el informe anual de 2007 de la OIT (Tendencias Mundiales de Empleo, 2007a) y por el informe de la OIT del mismo año, referido al empleo de las mujeres (Tendencias Mundiales de Empleo de las Mujeres, 2007d)²⁷⁹.

La noción de trabajo decente implica una visión dinámica e integral de las políticas macroeconómicas (Fields, 2003, págs. 263-290). El objetivo universal del trabajo decente no puede ser ajeno al desarrollo de personas y pueblos, es una dimensión básica de la estabilidad social y política. El profesor Ermida (2000) ha efectuado un exhaustivo análisis del concepto de trabajo decente. Considera que es un concepto en construcción, de carácter integral, de profundo contenido ético y dotado, desde el ámbito de la OIT, de una serie de características: trabajo productivo y seguro, con respeto a los derechos laborales, con ingresos adecuados, con protección social, con diálogo social, libertad sindical, negociación colectiva y participación; además de seguridad en el empleo y formación profesional.

Desde la OIT existen diferentes aproximaciones a los elementos que lo integran. Así, “trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el

²⁷⁹ En el Informe Tendencias Mundiales de Empleo de las Mujeres de 2004 se estimaba que al menos el 60% de las trabajadoras pobres en el mundo que, a pesar de tener un empleo, no ganan suficientemente para ponerse, ellas y su familia, por encima de un dólar por persona y por día, eran mujeres. Según el estudio de la OIT de 2007, no hay razón para creer que esta situación ha evolucionado considerablemente. *Correspondencia de Prensa*, 4 de mayo 2007 germain5@chasque.net

cual los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social” y compuesta de cuatro objetivos estratégicos: promoción de los derechos laborales, promoción del empleo, protección social contra las situaciones de vulnerabilidad y fomento del diálogo social” (OIT, 1999a, págs. 4 y 5); “como un empleo de calidad que respete los derechos de los trabajadores y a cuyo respecto se desarrollen formas de protección social” (OIT, 1999a); con posterioridad se incluye la libertad sindical, negociación colectiva y formación profesional”. El Director General de la OIT incorporó, además, aspectos como libertad, equidad, seguridad y dignidad humana (OIT 2001a). Todo ello viene determinado por la denominada Agenda Hemisférica que pretende poner en práctica algunas de las declaraciones institucionales. Combina acciones económicas, legales, institucionales y de mercado de trabajo compuestas por tres elementos: políticas generales y transversales que orienten la generación de trabajo decente, políticas específicas de intervención, y programas de trabajo decente por país (OIT, 2006i)²⁸⁰.

Desde otras posiciones doctrinales los criterios que definen al trabajo decente son: acceso al empleo, trabajo justo y equitativo en el empleo, remuneración laboral decente, condiciones laborales justas, ámbito de trabajo seguro, protección en caso de desempleo, protección social y empleo, oportunidades de empleo y formación y participación de los trabajadores (Segenberger, 2004, págs. 30-31)²⁸¹.

La declaración de la Agrupación Global Unions y la Confederación Mundial del Trabajo de julio de 2006, establecen una serie de criterio sobre el trabajo decente. Consideran que debe ser el centro de la gobernanza global y referencia obligada del conjunto de Instituciones Internacionales. Los cuatro elementos clave son: empleo, derechos laborales, protección social (Espinazo, 2003) y diálogo social. Consideran estratégico reconocer que el empleo no es producto de políticas económicas, sino que debe perseguirse como un derecho humano de los pueblos, centro de toda política económica comercial y financiera. Los gobiernos deberán aplicar las recomendaciones sobre el trabajo decente de manera que las normas aprobadas se adecuen a los objetivos del mismo (Agrupación Global Unions y CMT, 2006, págs. 1-10).

Zubero incorpora al análisis la reducción del contenido del trabajo decente al transitar de un marco conceptual expansivo donde se incluye el autoempleo, el trabajo a domicilio y toda la gama del trabajo informal, a un concepto restrictivo y redu-

²⁸⁰ Son cada vez más numerosas las experiencias y programas sobre trabajo decente que promueven enfoques integrados Departamento de Integración de Políticas de la OIT.

²⁸¹ Véase en Peccoud (2006) un análisis de las relaciones entre la estrategia de la OIT, el Programa de trabajo decente y los valores (filosóficos, espirituales y religiosos) y tradicionales del pensamiento humanista.

cido, en la práctica, al trabajo y el empleo en sí mismos, a los derechos en el trabajo, a la seguridad y la representación y el diálogo (Zubero, 2007, pág. 58).

El trabajo decente requiere acciones más comprometidas que las meramente declarativas, lo que requiere cohesionar los objetivos y elementos mencionados con acciones normativas más eficaces. Las normas internacionales del trabajo pueden agruparse en tres categorías, los derechos fundamentales del trabajo, las disposiciones más técnicas y las de carácter programático. Destaca entre estas últimas por su relevancia el convenio núm. 122 sobre la política de empleo, que establece la obligación de todo miembro de la OIT de llevar a cabo políticas de fomento del pleno empleo (Servais, 2004a, págs. 217 y 226 y Servais, 2004b). La puesta en práctica de los objetivos del trabajo decente requiere la aplicación y el cumplimiento de las normas internacionales del trabajo en todas sus categorías, lo que implica la ratificación e incorporación de los convenios de la OIT a los ordenamientos nacionales. No obstante, tal y como hemos afirmado, los efectos sociales de la globalización neoliberal son tan graves, que el trabajo decente requiere mayores precisiones normativas.

Por otra parte, la necesidad de mayor compromiso normativo va unida a propuestas efectivas de medición del trabajo decente (Ghai, 2003, págs. 125-160).

ÍNDICES	Indicadores de insumos	Indicadores de procesos	Indicadores de resultados
Seguridad del mercado de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no del Convenio sobre la política de empleo, 1964 (nº 122). • Constitucionalización o no del objetivo del pleno empleo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia o no de un servicio público de empleo. • Porcentaje de consumo público dentro del PIB como indicador aproximado de la inversión pública. • Tasa de crecimiento anual media del PIB durante el decenio anterior como mediador de las oportunidades económicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de desempleo. • Evolución porcentual del empleo durante el decenio anterior. • Tasa de empleo de la población en edad de trabajar y porcentaje de asalariados dentro de la población que trabaja asalariadamente, según sexo.
Seguridad del empleo	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no del Convenio sobre la terminación de la relación de trabajo, 1982 (nº158). • Severidad mayor o menor de las leyes de protección del empleo, con especial atención a la obligación de preaviso de despido, indemnización por paro y definición de despido improcedente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de trabajadores amparado por los convenios colectivos. • Existencia o no de tribunales de trabajo independientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje asalariados con trabajo estable. • Porcentaje de asalariados que pertenecen al sector público.

ÍNDICES	Indicadores de insumos	Indicadores de procesos	Indicadores de resultados
Seguridad profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no de los Convenios sobre la igualdad de remuneración, 1951 (nº 100), sobre la discriminación, 1958 (nº111), sobre los trabajadores con responsabilidades familiares, 1981 (nº 156) y sobre la readaptación profesional y el empleo, 1983 (nº159). • Existencia o no de las leyes que prohíban la discriminación laboral contra las mujeres. • Existencia o no de una ley que establezca la licencia de maternidad remunerada. • Existencia o no de una ley que prohíba la discriminación de los trabajadores discapitados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa general de alfabetización • Cociente entre las tasas de alfabetización de hombres y mujeres. • Porcentaje de mujeres con estudios superiores con relación a la población total en dicho nivel educativo. • Nivel de las prestaciones de maternidad medido en porcentaje de ingresos del trabajo medios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proporción de puestos profesionales sobre el empleo total. • Porcentaje de mujeres con ocupaciones profesionales dentro de empleo femenino con relación al mismo porcentaje entre los hombres. • Posibilidad o no de transferir la licencia maternal entre la madre y el padre.
Seguridad en el trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no sobre los Convenios sobre las horas de trabajo en la industria, 1919 (nº1), sobre la protección de la maternidad, 1952 (nº 103), sobre las vacaciones pagadas, 1970 (nº132), sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981 (nº155), sobre la readaptación profesional y el empleo, 1983 (nº159), sobre los servicios de salud en el trabajo, 1985 (nº161), y sobre el trabajo nocturno, 1990 (nº171). • Existencia o no de las leyes nacionales que velen por la seguridad e higiene e el trabajo, la protección de los trabajadores discapitados, la licencia de maternidad remunerada y las licencias pagadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gasto público en indemnización por accidentes de trabajo, en porcentaje del PIB. • Existencia o no de consejos y comités bipartitos o tripartitos de seguridad e higiene en el trabajo. • Nivel de prestaciones obligatoria de incapacidad o invalidez para los trabajadores accidentados, expresado en porcentaje del promedio de sus ingresos laborales anteriores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de accidentes de trabajo, mortales y no mortales, expresada por el cociente entre el número de accidentes anual y el empleo total. • Promedio de la licencia anual remunerada (días de vacaciones). • Porcentaje de población económicamente activa que disfruta de indemnización garantizada en caso de baja por enfermedad laboral (promedio de horas semanales).

ÍNDICES	Indicadores de insumos	Indicadores de procesos	Indicadores de resultados
Seguridad de formación profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no de los Convenios sobre desarrollo de los recursos humanos, 1975 (n°142), sobre la edad mínima, 1973 (n°138) y sobre la licencia pagada de estudios, 1974 (n°140). • Número de años de escolarización obligatoria. • Existencia o no de leyes que obliguen a las empresas a brindar formación profesional continua. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gasto público en educación, total y según sexo, según porcentaje del PIB corregido según la tasa de población menos de 15 años. • Gasto en educación por habitante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de instrucción de la población adulta, total y según sexo: tasa de alfabetización, años de escolarización y porcentaje de personas que han finalizado los estudios superiores.
Seguridad de ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no de los Convenios sobre la seguridad socia, 1952 (n°102), sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (n°131) y sobre los métodos para la fijación de salarios mínimos, 1928 (n° 26). • Existencia o no de un sistema de prestaciones por desempleo. • Existencia o no de un sistema público de pensiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gasto en seguridad social, según porcentaje del PIB. • Porcentaje de la población cubiertas por los regímenes de previsión social, del tipo que sean. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa nacional de pobreza. • PIB por habitante. • Distribución de la renta medido según el coeficiente de Gini. • Esperanza de vida al nacer. • Porcentaje de desempleados que perciben subsidio de paro. • Proporción de los salarios sobre el PIB. • Seguridad de ingresos en la vejez.
Seguridad de representación	<ul style="list-style-type: none"> • Ratificación o no del Convenio sobre libertad sindical y protección del derecho de sindicación, 1948(n°87), sobre sindicación y negociación colectiva, 1949 (n°98) y sobre las organizaciones de trabajadores rurales, 1975 (n°141). • Existencia o no de restricciones a la constitución de sindicatos de cualquier tipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia o no de un órgano o consejo nacional tripartito para las políticas laborales y sociales. • Reconocimiento legal o no de la existencia de organizaciones no gubernamentales para la protección de los intereses de los trabajadores. • Porcentaje de la población activa cubierta por convenios colectivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de sindicación. • Variación de la sindicación durante la década de 1990. • Porcentaje de trabajadores asalariados sobre el empleo total. • Índice de libertades civiles elaborado por la organización Freedom House. • Variación del índice de libertades entre 1990 y 1999.

Elaboración propia a partir de BONNET et al., 2003: 238-250

Cuadro 17. Fuente: Zubero (2007, págs. 64-66)

La tabla reproducida nos permite situar el trabajo decente en un registro más concreto y menos retórico. Ahora bien, la combinación de propuestas normativas, sistemas de medición y evaluación y programas de intervención nos enfrentan al límite del desarrollo de los países empobrecidos.

Así, desde mi punto de vista avanzar en la consecución del trabajo decente requiere incorporarlo, en sus núcleos esenciales, en la Declaración de 1998. Soy partidario de convertir a la Declaración en el eje sobre el que basculen los derechos laborales fundamentales en la era neoliberal. La cruda realidad de los datos nos muestra que las normas internacionales del trabajo incorporadas a los ordenamientos nacionales no han servido de contrapeso a la desregulación neoliberal. Las empresas transnacionales y sus prácticas laborales han dispuesto de un marco normativo poco garantista para los derechos de los trabajadores y trabajadoras. Por otra parte, la fortaleza del Derecho Internacional del Comercio ha terminado por desplazar los derechos de las personas trabajadoras por el derecho de propiedad. En definitiva, reinterpretar la categoría de los derechos laborales fundamentales de manera universal resulta imprescindible. De ahí, que a los cuatro derechos de la Declaración debamos incorporar el trabajo decente, y en concreto, el acceso al empleo, o bien el acceso a un salario universal digno, cuya cuantía se establezca por regiones.

Los informes de seguimiento de la Declaración de la OIT de 1998²⁸², han establecido diagnósticos, evaluaciones, propuestas normativas y programas temáticos de erradicación de las violaciones de los mismos. No obstante, todas las propuestas aparecen condicionadas a la existencia de recursos económicos y a la ausencia de trabajo digno. El crecimiento del trabajo informal y la pobreza se manifiestan como determinismos insalvables. Sin trabajo digno o –en su defecto– sin salario universal, la eficacia del resto de derechos laborales fundamentales es muy limitada. ¿Cómo ejercer la libertad sindical o la negociación colectiva sin recursos económicos para cubrir las necesidades mínimas de subsistencia? Para la eliminación inmediata del trabajo infantil, es necesario erradicar las peores formas de explotación y regular la edad mínima para trabajar –más allá de cual sea según zonas geográficas y sectores económicos–, pero para garantizar la tutela del menor, el núcleo esencial, se necesitan recursos económicos, de manera que pueda ofrecerse escolarización al menor y acceso al trabajo para sus progenitores. Los programas internacionales de apoyo son

²⁸² La eliminación del trabajo infantil: un objetivo a nuestro alcance, OIT, 2006. Una alianza global contra el trabajo forzoso, OIT, 2005. Organización en pos de la justicia social, OIT, 2004. La hora de la igualdad en el trabajo, OIT, 2003. Un futuro sin trabajo forzoso, OIT, 2001. Su voz en el trabajo, OIT, 2000.

necesarios, pero las políticas de empleo son imprescindibles, ya que de otra forma la erradicación del trabajo infantil será prácticamente imposible²⁸³.

El acceso al empleo es un derecho universal y progresivo (Hinojosa, 2002, pág.149). Ahora bien, la progresividad, al igual que la falta de recursos, no puede ser la justificación que todo lo permite. Requerirá por parte de los gobiernos, formulación de planes, información, control, adecuaciones normativas, acciones dirigidas a la exigibilidad jurídica, progresividad, prohibición de regresividad y recursos económicos. Medidas que, desde la perspectiva jurídica, vendrán informadas por los ordenamientos internacionales de los derechos humanos y normas del trabajo internacional. Convenios como el de política social, salario justo, empleo...etc. junto a programas de la OIT de erradicación del trabajo infantil, de la discriminación, trabajos forzados, transformación del trajo informal en formal... son esenciales. Pero, en el fondo, el problema residirá en establecer planes específicos de creación de empleo digno, lo que nos enfrenta, fundamentalmente, a la falta de recursos por parte de la Administración y organizaciones como la OIT, más que a problemas de índole técnica o jurídica.

En esta línea, el derecho al desarrollo, junto a la dignidad de las personas, establece el marco sobre el que se sustenta la responsabilidad económica de los países ricos y la necesidad de un nuevo orden económico internacional. La cancelación de la deuda, las reglas desiguales del comercio internacional, la libertad de capitales sin normas que los regulen, la debilidad de la cooperación al desarrollo, la falta de regulación de la empresas transnacionales..., no son más que algunos elementos cuya corrección generaría recursos suficientes para convertir el acceso al empleo en una progresiva realidad. Si al gobierno del presidente Lula en Brasil se le hubiese cancelado la deuda externa, el programa de hambre cero y la creación de empleos dignos hubiesen sido una realidad palpable y evaluable en vidas humanas. El acceso al empleo implica recursos básicos para transformar el resto de derechos de la Declaración en derechos efectivos y no meramente declarativos.

Afirmaciones que deben contrastarse con las tesis de Jeremy Rifkin (2008, págs. 71-88) sobre el fin del trabajo. La reducción de la semana laboral, la instauración de una tercera revolución industrial con un nuevo régimen energético y la generalización de la renta universal vinculada a la condición de ciudadano, son parte del debate sobre el trabajo decente.

²⁸³ En Argentina el trabajo infantil está adquiriendo dimensiones tan alarmantes que el debate comienza a desplazarse hacia la necesidad de sindicalizar a niños y niñas de 8,10 y 12 años para mejorar sus condiciones laborales. Véase Tasat (2007, pág.6).

La incorporación del acceso al trabajo a la Declaración de la OIT de 1998, y su sometimiento a las técnicas de control de los derechos sociales y económicos, junto a la financiación internacional, vía derecho al desarrollo, permitiría que los trabajadores pudieran ejercer con plenitud su derecho a la libertad sindical y, por tanto, avanzar en las exigencias de nuevos derechos laborales y de la protección social, vía negociación colectiva o presión sindical a la Administración y empresas transnacionales.

Parte segunda

**Encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales. Los códigos externos.
Del derecho clásico al *Soft Law***

Capítulo I

Sistemas nacionales y universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales frente a las empresas transnacionales

En este epígrafe se pretenden establecer los elementos básicos que comprenden las empresas transnacionales con el fin de acotar el objeto central de los sistemas de regulación. Los aspectos técnicos no son ajenos al contexto de fortaleza jurídica, política y económica de las multinacionales, y es en este sentido en el que verificaremos si los sistemas de regulación actúan como contrapesos del marco legal de acumulación que regula las actividades económicas desde la supuesta igualdad y supuesta ausencia de preferencias. Como afirma Ulrich Beck, “el vacío de legitimidad de las empresas transnacionales es evidente y temen la fragilidad de sus mercados, ¿con qué contribuyen a la democracia en Europa las empresas que obtienen cada vez más beneficios con cada vez menos trabajo?” (Beck, 2006, pág. 13).

I.1. Delimitación conceptual de las empresas transnacionales: objeto de regulación

Una primera cuestión, no pacífica en la doctrina y de importancia relativa, trata sobre la denominación de las empresas transnacionales. La discrepancia nominativa¹

¹ La aceptación de una denominación colectiva, empresa multinacional, se remonta a 1960, cuando David E. Lilienthal presentó la ponencia titulada “Gestión y Grandes Empresas, publicada posteriormente en el Carnegie Institute of Technology” (Cátedra Nebrija, 2006, pág. 31).

refleja la complejidad jurídica,² su constante mutabilidad y la dificultad de adecuar los instrumentos jurídico-conceptuales a las nuevas realidades organizativo-empresariales. El término multinacional aparece por primera vez en un informe de la publicación *Business Week* del 20 de abril de 1962³. Posteriormente, son numerosas las acepciones que han ido apareciendo: empresa transnacional, global, corporación, firma, empresa plurinacional... Destaca en este sentido la posición de Dimitri Uzunidis, que sostiene que el término transnacional remite a normas y sistemas judiciales supranacionales y por tanto excluye a las empresas, ya que éstas no son apátridas. Están sujetas a las normas del Estado matriz, y sus filiales y subsidiarias al Estado receptor. La empresa es ante todo nacional y propone el término empresa global como aquella “empresa nacional originaria de un país cuya economía tiene gran peso en las relaciones económicas internacionales. Es aquella, oriunda de un país, cuya economía está entre los primeros puestos de la economía-mundo jerarquizada, y que despliega sus actividades de forma vertical y horizontal atravesando las fronteras políticas y económicas...” (Uzunidis, 2002, pág. 239).

Más allá de la denominación, comparto con el autor mencionado las reflexiones descritas que, por otro lado, han sido desarrolladas en la primera parte. En cualquier caso, resulta imprescindible avanzar en la caracterización de las transnacionales para poder introducirnos en perspectivas técnico-jurídicas. De ahí que tengamos en cuenta, previamente al estudio conceptual, que si la denominación no alcanza consensos, sí lo hacen cuestiones como la identidad capitalismo-empresas transnacionales, la globalización como telón de fondo al que las multinacionales han contribuido a crear y que, a su vez, aprovechan para su desarrollo, el despliegue de su actividad económica, su influencia política... (Jiménez Sánchez, 2006, págs. 40-41). Otras cuestiones menos pacíficas se refieren a las normas multinacionales, regionales y bilaterales que, junto al entramado institucional, han ido consolidando un Derecho Comercial Global favorable a los intereses transnacionales; así como a las relaciones con los Estados, de la empresa matriz por un lado y de las filiales, proveedores y contratistas, por otro.

² Así, la naturaleza jurídica, su clasificación, las actividades, las cadenas de responsabilidades, la organización interna, las relaciones intra-empresariales, las vinculaciones interdisciplinarias entre áreas de conocimiento y en el área jurídico-científica... son algunas de las complejidades teóricas y prácticas.

³ La revista consideró que las empresas multinacionales tenían tres características: alguna forma de inversión directa, en por lo menos un país extranjero; la dirección de la empresa asume la responsabilidad de las operaciones en el extranjero y las decisiones se toman en función de las alternativas previstas en cualquier lugar del mundo. El objetivo es conseguir los mayores beneficios para el conjunto de la empresa.

I.1.I. Delimitación conceptual

Las múltiples variables y disciplinas jurídicas que atraviesan los núcleos conceptuales de las empresas transnacionales exceden los objetivos de este trabajo. Metodológicamente, nos detendremos en la descripción de sus actividades y en la estructura jurídica como instrumentos útiles para delimitar los contornos sobre los que articular el estudio de los sistemas de regulación más que en su concepto material⁴. Método, por otra parte, utilizado por la Declaración Tripartita de Principios sobre la Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT (punto 6)⁵, y de las Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales de la OCDE (punto 3 epígrafe I)⁶.

No obstante, las definiciones han girado fundamentalmente en torno a aspectos económico-financieros y a descripciones de sus elementos y actividades centrales, así como a cuestiones muy instrumentales (Martín-Ortega, 2008, págs. 27-77). Jiménez Sánchez (2006, pág. 44) recoge una serie de definiciones, Bohórquez considera que la empresa multinacional es “un conjunto económico distribuido internacionalmente”; Robinson afirma que constituyen “un sistema de producción o prestación de servicios integrado por unidades localizadas en distintos países, que responden a estrategias centralmente planificadas en una casa matriz, cuyo control se basa de manera preeminente, aunque no exclusiva, en la propiedad de todo o parte del capital de las subsidiarias, y que a su vez es poseída y gestionada por ciudadanos del país donde tal matriz tiene su domicilio...”; Held las define como “por medio de una inversión extranjera directa, controlada y subsidiarias en varios países y fuera de su base doméstica”, y Gereffi y Korzeniewicz las califican como “un sistema de producción global, en el cual la capacidad de producción está dispersa hacia un número sin precedentes de países en vías de desarrollo, así como industrializados”. En la misma dirección, las multinacionales son monopolios en los que el capital inicial proviene de un país y que realizan por lo menos una cuarta parte de sus actividades en el extranjero (Andreff, 1996, pág. 7).

⁴ Desde el punto de vista material el acuerdo es muy complicado, así, el proyecto de código de regulación sobre empresas transnacionales de los años setenta se encontró, a la hora de definir a las empresas multinacionales, con la oposición de la ex URSS que no aceptaba que se considerasen como tales a las empresas de ese país (Mirta Teitelbaum, 1996-1997, pág. 46).

⁵ Se recoge expresamente en el apartado 6 de la Declaración cómo “para realizar su finalidad, esta Declaración no requiere una definición jurídica precisa de las empresas multinacionales...”

⁶ Así mismo la OCDE entiende que “... no es necesaria a los efectos de las Directrices una definición precisa de las empresas multinacionales...”.

Desde una perspectiva jurídica, se conciben como entidades de Derecho Privado que actúan en varios Estados pero con único centro o un centro principal decisorio (Cetim y AAJ, 2002, pág. 32); Verger (2003, pág. 10) las considera una organización económica compleja en la que una empresa detenta la propiedad, o parte, de una o varias empresas en países extranjeros, a las cuales se les denomina filiales. Por último, desde una visión político-social se han considerado estructuras de propiedad y producción sobre las que reposa la globalización, pues comportan la base irreversible de la nueva estructura económica internacional (García Picola, 2000, pág. 156).

En todas ellas podemos detectar algunas líneas comunes: la implantación internacional, la desterritorialización normativa, el conjunto económico unificado y la apariencia jurídica externa (Jiménez Sánchez 2006, págs. 43-44). Estas características nos permiten perfilar el objeto de regulación y los problemas que presentan⁷, de ahí que consideremos a las empresas transnacionales como personas jurídicas de derecho privado con múltiples implantaciones territoriales pero con un centro único de decisión. Ejecutan actividades económicas en sectores muy diversos, lo cual les dota de un amplio poder económico y político. A su vez, pueden funcionar con empresas matrices y filiales, conglomerados, coaliciones, unificarse vía fusiones o absorciones o constituirse en *holding* financieros que pueden participar o controlar empresas o grupos de empresas. Pueden tener su domicilio en uno o varios países, en el de la empresa matriz, en el de la implantación principal o donde haya sido registrada. No obstante, siempre puede identificarse la nacionalidad de la empresa transnacional y se puede constatar que el carácter transnacional de su actividad les permite eludir sus responsabilidades legales (Cetim y AAJ, 2002, pág. 2).

Una delimitación más operativa vincula las empresas transnacionales con el derecho de propiedad de una o varias empresas filiales en países extranjeros. No obstante, la cadena de responsabilidades de las actividades de las empresas multinacionales deberá extenderse no sólo a las filiales sino a proveedores, contratistas y subcontratistas.

⁷ Desde la técnica jurídica nacional surgen problemas diferentes según tratemos de empresas transnacionales articuladas pública y jurídicamente o no, según los nexos jurídicos entre sus componentes respondan a bases societarias o contractuales, o bien sean públicas, semipúblicas, semiprivadas o privadas. Por otro lado, las respuestas jurídicas de ámbito nacional son muy escasas tanto cualitativa como cuantitativamente. En el caso español y desde la vertiente laboral, véase Valdés (2003), Monereo Pérez (1999a, 2002b y 2002a) y Jiménez Sánchez (2006).

I.2. Estructura y régimen jurídico

Hay que partir de cuatro cuestiones muy concretas:

1. La globalización económica no puede establecer un marco político-económico al margen de las regulaciones jurídicas. Los ordenamientos jurídicos internacionales y nacionales son referentes, más allá de su mayor o menor cumplimiento, de las sociedades transnacionales.
2. Las normas obligan a personas físicas y jurídicas, y su violación debe acompañar las sanciones correspondientes. La teoría del efecto vinculante horizontal de las normas básicas de derechos humanos ha desarrollado esta materia (García Picola, 2000, pág. 158).
3. Las empresas transnacionales son personas jurídicas sometidas a los ordenamientos nacionales e internacionales (Cetim y AAJ, 2002, pág. 6).
4. La estructura de las empresas transnacionales está compuesta según Sanguinetti (2008, pág. 449) tanto por “el *core business* como por su red de filiales, proveedores, contratistas y subcontratistas de diversos niveles situados en cualquier lugar del globo, lo que favorece una mayor independencia de este tipo de entidades respecto de los Estados y facilita a las mismas la elusión de cualquier responsabilidad por los procesos de producción a ellas vinculados”.

A partir de estas consideraciones es donde surge la dificultad de hacer efectivo este sometimiento normativo, así como el ámbito de las jurisdicciones nacionales e internacionales. Este será el objetivo a analizar en las siguientes páginas, que deberá, necesariamente, acompañar propuestas de códigos *ad hoc* y controles jurisdiccionales efectivos. Todo ello requiere abordar, previamente, la estructura y la personalidad jurídica junto a la responsabilidad de las multinacionales.

La particularidad de las empresas transnacionales reside en que superan los marcos nacionales⁸ tanto en su actividad como en su establecimiento y organización. En palabras de Garmendia (2006, pág. 164), “las empresas transnacionales dejan de lado su tradicional corporeidad fabril para transformarse en una entidad articuladora de prestaciones, es decir, en un conjunto de contratos organizados”. Esta cuestión, lejos de restarles poder se lo incrementa ya que, “...el empleo de técnicas de vinculación con terceros les permite acceder a los resultados del desarrollo de la actividad productiva de diversos grupos de trabajadores sin mantener con ellos ningún tipo de vinculación directa” (Sanguinetti, 2008, pág. 448).

⁸ No nos referimos a actividades comerciales de exportación e importación consolidadas en otras épocas.

Sus estructuras jurídicas son complejas, ya que transitan entre realidades jurídicas con numerosas lagunas legales, tanto en los ámbitos nacionales como en los casos de grupos de empresas, agrupaciones y uniones de empresas con vínculos internacionales (González Vázquez, 2006, págs. 215-218). Las modalidades más simples son las sucursales en el extranjero que carecen de personalidad jurídica propia. Junto a ellas aparecen los *joint-venture*⁹, estructuras muy utilizadas en la actividad transnacional.

El tipo más generalizado es “el de la filial común, participada al 50% por dos empresas (o grupos de empresas) con una determinada finalidad concreta, la cual no pocas veces consiste en introducirse en un nuevo mercado geográfico (una multinacional extranjera se asocia con otra empresa local para introducirse en el mercado de un país determinado), o sectorial (dos empresas de un sector concreto se asocian para desarrollar un nuevo producto conjuntamente o para realizar una fuerte inversión en I+D+I- y con un fuerte carácter cerrado por personalista en su configuración)” (González Vázquez, 2006, pág. 228).

La fórmula paradigmática que va consolidándose es la de los grupos de empresas creados a través de preceptos legales o de hecho. Cualitativamente estos son los más extendidos, por medio de la adquisición de participaciones en el capital. En los grupos de empresas, las entidades se encuentran relacionadas mediante técnicas vinculadas al derecho de sociedades. Destacan dos rasgos generales, la independencia jurídica de las sociedades filiales integradas en el grupo y el sometimiento a un grupo dirigente que toma las decisiones. Muchas de las actividades y prácticas de numerosas filiales se mueven en la lógica descrita, independencia jurídica y sometimiento a un núcleo dirigente domiciliado fuera del país. Así, la flexibilidad laboral, las prácticas medioambientales, las deslocalizaciones de unos países a otros... son decisiones que trascienden a los directivos locales y se adoptan en la matriz o cabecera de grupo¹⁰. El proceso de

⁹ Existen otras modalidades como el contrato de gestión, donde el sujeto inversor se hace con una empresa propiedad del Estado para gestionar servicios públicos o la *production-sharing*, donde o se le paga al inversor extranjero por la gestión, marketing y servicios técnicos o bien, cabe la reversión (Rodríguez, 1998).

¹⁰ Con relación al Derecho del Trabajo y tal y como lo describe Morin (2005, pág. 11), “el Derecho del Trabajo aprehendió primero las relaciones laborales en el establecimiento para regular las condiciones del trabajo concreto y asegurar la protección de los cuerpos; luego trató de amparar el empleo y de organizar las relaciones colectivas en el conjunto económico de la empresa, sede principal de la adopción de decisiones; hoy se esfuerza aunque con grandes dificultades, por aprehender el grupo en tanto que nivel predominante, para que se tengan presentes en él los intereses de los asalariados”.

toma de decisiones en las empresas transnacionales es determinante a la hora de valorar su responsabilidad¹¹.

La doctrina internacionalista parte de una doble consideración, las empresas transnacionales son en lo fundamental una unidad económica con un sólo centro de decisión aunque su apariencia jurídica sea plural (Teitelbaum, 2001a, pág. 7). Son, a su vez, personas jurídicas privadas internacionales (Bonet Pérez, 2008, Págs. 138-143 y 2001), lo que les excluye de toda caracterización como personas jurídicas internacionales¹². Por tanto, se encuentran sometidas al Derecho Internacional como simples sujetos de Derecho. El Derecho Internacional Público sólo les resulta aplicable a través de la acción estatal, lo que sitúa al Derecho Nacional en el eje sobre el que bascula su responsabilidad jurídica. Y es en esta línea en la que a la fecha de hoy y de manera imperativa, únicamente se puede aplicar a cada sociedad las disposiciones legales del país en que se encuentra localizada, más allá de la posible y excepcional responsabilidad extraterritorial. Rigaux (2001, pág. 5) considera, que “Las sociedades transnacionales son agentes económicos de Derecho Privado y están sometidas, en principio, al Derecho del Estado y a la jurisdicción de sus tribunales. El grupo transnacional no tiene, como tal, una

¹¹ La legislación societaria general no dispone de mecanismos adecuados ante estos nuevos fenómenos societarios, de ahí que sólo legislaciones *ad hoc* puedan abordar conflictos entre los intereses del grupo y los de las sociedades filiales y demás intereses de los participantes, incluidos los de los trabajadores. A la fecha de hoy las lagunas centrales se refieren a la necesidad de articular la tutela de los intereses de los socios minoritarios de la empresa matriz en la Junta General y los intereses sociales de las filiales frente a los del grupo, que se imponen en la Juntas de las sociedades dependientes (González Vázquez, 2006, pág. 241). En otra línea García Picola considera que hay que avanzar en la teoría de la responsabilidad genérica objetiva por actos propios directos e indirectos, lo que implica considerar a las empresas multinacionales responsables directas de cualquier acto ejecutado en cumplimiento de los objetivos fijados por la misma compañía (García Picola, 2000, pág. 162).

¹² La doctrina se inclina mayoritariamente por excluir la personalidad jurídica internacional a las empresas transnacionales ya que dotaría a las mismas de un estatus privilegiado, lo que redundaría a favor de prácticas económicas frente a los derechos humanos y medioambientales. Por otra parte, desde una visión práctica sus intereses están tutelados de una manera privilegiada al margen de su personalidad jurídica pública o privada. Ahora bien, la formalización de su personalidad internacional sin reestructuraciones de los sistemas jurídicos internacionales, ni de las obligaciones de las multinacionales, ni de la tutela efectiva de los derechos humanos y laborales fundamentales, así como de la obtención del mismo estatus internacional a otros sujetos públicos y privados, provocaría una absoluta descompensación normativa.

Aunque con matices, García Picola opina que si el ordenamiento jurídico internacional de los derechos humanos es dinámico, el dotar de personalidad jurídica internacional a las empresas transnacionales como sujetos derivativos puede mejorar su encuadramiento jurídico ya que permitiría un reconocimiento más explícito de sus derechos y obligaciones (García Picola, 2000, págs. 156-188).

personalidad distinta de cada una de las entidades que lo componen. Esto implica que sólo pueden ser obligadas a responder de sus actos de manera dispersa, por lo que se benefician de los intereses opuestos de los Estados en que operan”.

Es habitual que las empresas transnacionales *desterritorialicen* actividades hacia Estados con legislaciones más débiles. La variedad de operaciones y fórmulas que emplean para ello y para eludir responsabilidades jurídicas contrasta con la homogenización de los aparatos normativos que utilizan (Baigún, 2001, pág. 9). Tanto los *holding* como las filiales se encuentran subordinados a las legislaciones nacionales donde operan y, por tanto, deben acatar las normas reguladoras del ámbito nacional. En este sentido, el domicilio es un rasgo decisivo¹³. Así, Euro Telecom. Italia N. V. es una filial propiedad de Telecom. Italia SpA con domicilio en los Países Bajos, lo que le permite evadir impuestos en cualquier otra parte y sacar provecho de los Tratados Bilaterales de Inversión firmados por los Países Bajos. En este caso, la multinacional italiana utiliza el domicilio para demandar al gobierno de Bolivia ante el CIADI en base al Tratado Bilateral firmado entre Países Bajos y Bolivia. No obstante, “el aparato normativo no basta para identificar el centro de las decisiones estratégicas, determinadas por otros componentes, ni revela el control de la gestión de las finanzas, de la tecnología, ni del aparato administrativo, el cual maneja redes conforme a un organigrama en el que se prevé una comunicación fluida entre centro y periferia” (Baigún, 2001, pág. 10).

Las normas nacionales deberán tenerse en cuenta para delimitar los vínculos entre empresas multinacionales y su sede nacional. El domicilio es en la actualidad un elemento clave pero insuficiente, ya que no permite desvelar el núcleo responsable en la toma de decisiones. Por ello, se deberá profundizar en criterios jurídicos más definidos que permitan desvelar el origen de los capitales, la nacionalidad de los miembros de los consejos de administración, el lugar del ente directivo dentro de la red económica, la información contable, las decisiones comerciales, la externalización de la producción y el destino de las ganancias. Incluso, se deberán extender las reglas del Derecho Internacional Privado del Trabajo a supuestos en que la movilidad afecte al empresario como sujeto del contrato y no a los trabajadores (Landa, 2005), o bien acotar la responsabilidad de la empresa filial como si fuera una sucursal, ya que en muchos caso actúa como tal.

¹³ La naturaleza de normas nacionales no impide que los gobiernos de Estados receptores desterritorialicen competencias formalizadas en las reglas de comercio multilaterales, regionales y bilaterales. Los derechos se reenvían a normas internacionales de comercio y sus obligaciones a normas nacionales. No obstante, la referencia son las legislaciones nacionales y el domicilio el sistema de vinculación.

La cuestión de fondo reside en que, pese a la apariencia de ser una pluralidad de sociedades autónomas y con diferentes nacionalidades, se busca responsabilizar a quien coordina y dirige el grupo y que actúa como una unidad económica (López, 2007, pág. 17). Para profundizar en esta técnica se exigen criterios que vayan más allá del domicilio y legislaciones nacionales, como el *Alien Torts Claim* en EEUU, que ampara jurídicamente la técnica del levantamiento del velo corporativo. En Europa se va incorporando a la legislación muy lentamente y para algunas materias como fraudes tributarios, delitos de lavado de dinero y responsabilidad laboral. La legislación de sociedades se encuentra muy lejos de progresar en esta dirección, frente a las numerosas ventajas que la globalización neoliberal otorga a la internacionalización de las multinacionales.

En definitiva, las decisiones económicas pueden estar fracturadas en espacios nacionales, pero no responden a meros criterios de domicilio social de la filial. Es más, las opciones estratégicas están centralizadas, pero, en ocasiones, pueden estar más allá de la ubicación física de la empresa matriz. Incluso, muchos Estados donde se encuentra la empresa matriz o cabecera de grupo carecen de regulaciones *ad hoc* eficaces, por lo que la legislación societaria general, que adolece en muchos casos de respuestas, es la competente. De ahí la necesidad de construir nuevos criterios de vinculación normativa en función de delimitar la cadena de responsabilidades, la legislación y la jurisdicción competente. Y de ahí también la necesidad de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de las corporaciones económicas. Como afirma Teitelbaum, “en la práctica, las empresas transnacionales, con la ayuda de los Estados más poderosos y con la claudicación de los más débiles, han adquirido un estatuto jurídico internacional que denominamos derecho neofeudal corporativo” (Teitelbaum, 2007b, pág. 31).

Las prácticas de Repsol en Arauca-Colombia son un ejemplo muy clarificador de lo expuesto. El trabajo elaborado por Ramiro, González y Pulido nos aporta datos muy concluyentes. Repsol opera principalmente en el departamento de Arauca asumiendo la exploración y explotación de hidrocarburos en los territorios indígenas u'wa y guahibo. Opera de tres maneras diferentes pero complementarias: asociada a la empresa estatal ECOPETROL, en consorcio con la transnacional estadounidense Oxy y en solitario. Un primer dato: aunque sí está registrada en Colombia, Repsol no trabaja abiertamente en el país, sino que opera por medio de una consultora con domicilio en la sede de Gas Natural en Bogotá. No existen ni logotipos, ni identificaciones de ningún tipo en sus oficinas y pozos petrolíferos. Todas las zonas que rodean a los campos de explotación están totalmente militarizadas, incluidos los complejos petroleros. Las empresas con las que se encuentra asociada asumen todos los costes

políticos y de imagen, ya que son las que figuran como operadoras, al margen de que el porcentaje de capital en la empresa estatal sea del 50%. En el pozo de Capachos, donde opera en solitario, lo hace de manera “clandestina”. Repsol no existe, no tiene visibilidad en Colombia. La tarea de negociar con los afectados la desarrolla una consultora, ella es la imagen corporativa. El transporte lo realizan empresas subcontratadas. Sorprende esta manera de actuar, cuando es una empresa que cuida sobremanera su imagen corporativa, ha aprobado códigos de conducta y forma parte del Pacto Mundial de la ONU. Arauca, por su parte, es uno de los departamentos con mayor índice de violencia y de violación de derechos humanos, medioambientales y culturales de Colombia desde que se produjo la llegada de las multinacionales petroleras, dato confirmado por la Defensoría del Pueblo del departamento de Arauca.

El apoyo de las autoridades estatales, incluyendo el poder judicial y la fiscalía, dificulta cualquier acción de denuncia. La impunidad es absoluta y la presencia de militares y paramilitares su garantía (Ramiro, González y Pulido, 2007, págs. 117-135).

Los impactos de la actividad petrolera sobre los derechos humanos en la zona en que actúa Repsol son de mucha intensidad. Su responsabilidad moral es clara, pero jurídicamente deberían establecerse nuevos instrumentos normativos que permitieran superar la competencia de la legislación y jurisdicción nacional, en este caso colombiana. Tampoco parece muy real, desde la lógica jurídico-formal, apostar por la extraterritorialidad del Estado de origen de la empresa matriz. La identidad gobierno español-Repsol dificulta técnica y políticamente esta alternativa. La impunidad es grave, y urgente la necesidad de establecer un código externo internacional de carácter imperativo y coercitivo.

A su vez, la cadena de explotación entre empresa matriz, filial, proveedor, contratas y subcontratas se refleja con mucha nitidez en la “ausencia” de Repsol en Arauca, ya que interpone una “empresa fantasma” y subcontratas en cadena cuando actúa como única operadora. La responsabilidad debe extenderse más allá de la formalidad jurídica del domicilio social como único vínculo de responsabilidad y extenderla a la empresa matriz¹⁴. En los casos de explotación

¹⁴ En 2002 el Tribunal Superior de Río Negro, Argentina, condenó a la Banca Nacionales del Lavoro a restituir los fondos retenidos a los depositantes, condena que hizo expansiva al grupo económico, Grupo Banca Nazionale del Lavoro Spa, debiendo entenderse por grupo a la casa matriz y sus filiales. La devolución de los depósitos ilegalmente retenidos no alcanza sólo a la filial argentina, sino también a la casa matriz y a filiales bancarias y empresas subsidiarias.

compartida, la legislación societaria debe actuar sobre la distribución de la toma de decisiones en el seno de la empresa multinacional y, por tanto, de sus responsabilidades jurídicas¹⁵.

La distribución del poder dentro de una empresa es un criterio a tener en cuenta, ya que tiene una relación directa con los intereses a corto y largo plazo. La legislación societaria puede conceder, como lo hacía en los Países Bajos hasta 2004, “mayor poder de decisión a los inversores que puedan demostrar su vinculación con los intereses a largo plazo de una empresa, a la par que limitar los votos a quienes sólo buscan ganancias a corto plazo” (Supiot, 2006, pág. 113). La distinción entre accionistas empresariales comprometidos con la responsabilidad social y los meramente especulativos tiene una importancia evidente. Así, los trabajadores y trabajadoras son un ejemplo de compromiso con la empresa teniendo en cuenta que está en juego su puesto de trabajo, lo que debería traducirse en un poder claro de decisión en la misma. La lógica descrita debe reflejarse en la limitación de la capacidad de decisión del accionista especulativo que violenta los derechos humanos y el que actúa respetuoso con los mismos¹⁶. Lo que no parece oportuno es que las múltiples transformaciones jurídicas, económicas, empresariales y organizativas no se reflejen en una legislación mercantil ajena a los efectos sobre las mayorías sociales. La *corporate governance*, el buen gobierno de la empresa¹⁷, que se basa en la transparencia de la información para los accionistas, debe extenderse a los trabajadores (Morin, 2005, pág. 16). Es más, el desafío que deben asumir los nuevos modelos de empresa se relaciona no sólo con la información y la transparencia de los órganos gestores, sino con la participación democrática de los intereses sociales en ellos, incluido el respeto a los derechos humanos (Jaúregui, 2007b, pág. 17).

¹⁵ Cuando el informe de Amnistía Internacional denunció a Repsol en 2005 por su prácticas en Colombia, la empresa alegó que la responsabilidad era de Oxy, ya que ella sólo disponía de un 6% de participación de capital. En la actualidad dispone de un 35% y su participación con ECO-PETROL es del 50%. No parece aceptable que la legislación mercantil excluya de responsabilidad a Repsol en prácticas que atentan a los derechos humanos y laborales fundamentales. Las modificaciones normativas en los criterios de responsabilidad son absolutamente improbables pero éste sí puede ser un terreno muy interesante para dotar de verdadero contenido a la Responsabilidad Social Corporativa en lo referente a la toma de decisiones.

¹⁶ Jean-Philippe Robé (1999, pág. 89) considera que en la gestión de las empresas han de tenerse en cuenta otros valores sociales y otros intereses diferentes al mero enriquecimiento de los accionistas. En la misma dirección Jean-Luc Gréau (2005, pág. 205) incide en la necesidad de que los accionistas sean la garantía de la independencia de las empresas, lo que implica una fidelidad o vinculación de éstos con los principios y fundamentos de las empresas.

Argumentos utilizados contra el carácter depredador de los *hedge funds*, cuya única razón de ser es la mera especulación financiera.

¹⁷ Para un análisis reciente del buen gobierno de las empresas, véase Álvarez (2007, págs. 91-116).

La profunda crisis económica financiera ha afectado al buen gobierno de las empresas cotizadas. La falta de control de los administradores de las mismas ha sido uno de los motivos de la profunda quiebra de confianza. Además, como expone Mateu de Ros (2008), “la propia definición de la finalidad de la sociedad anónima cotizada como la creación de valor para los accionistas concebida como aumento inmediato del precio de cotización ha mostrado la extrema fragilidad del buen gobierno ante la crisis. ¿Cómo puede vincularse la misión de una sociedad a la volatilidad de la Bolsa”. También se ha puesto en evidencia que el poder normativo que ejercen los agentes económicos mediante la autorregulación y las recomendaciones no puede sustituir a los poderes democráticos responsables del control de la actividad empresarial. Un hecho ha resultado evidente, la ética empresarial y el buen gobierno no son suficientes para neutralizar el lucro inmediato y las operaciones mercantiles especulativas.

Por otro lado, la modificación de la legislación mercantil en el ámbito de las Sociedades Anónimas no parece tener la mínima viabilidad en la actual correlación de fuerzas, de ahí que pueda incorporarse un *plus* normativo en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa mediante la limitación de adquisición de acciones y de capital de empresas que no respeten los derechos humanos y laborales fundamentales. Si La Caixa participa del capital de Repsol y ésta viola derechos humanos en Colombia, los códigos de conducta firmados por la entidad financiera deberían impedirle participar en empresas que no respetan esos derechos.

Nos encontramos ante dos escenarios concretos, por un lado, el sometimiento de las empresas transnacionales a los sistemas universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales a través de la acción estatal, tanto en sus vertientes generales como en referencia a los códigos *ad hoc*, y por otro, el respeto al Derecho Nacional. Ambos resultan insuficientes y están articulados en torno al Estado receptor.

Desde el ámbito laboral, los derechos de los trabajadores y trabajadoras se ven afectados por la modificación de la unidad empresarial. La externalización y la descentralización organizativa acompañan modificaciones normativas de tutela de las y los asalariados (Valdés Dal Ré, 2003, págs. 136-140). La referencia legislativa nacional no es capaz de controlar toda la actividad económica de las corporaciones que actúan en el marco de la globalización desterritorializando su actividad y fracturándose en diversos espacios regulatorios (Baylos, 2006, pág. 70). El desorden normativo es producto, a su vez, de la continua reinterpretación de la legislación neoliberal que las multinacionales realizan. Un ejemplo claro se deduce del dictamen elaborado por el ponente del Tribunal

de Justicia de las Comunidades Europeas, Paolo Mengozzi. El magistrado analizó el conflicto generado por la empresa letona Laval un Partneri, que intervino en el mercado sueco por medio de su filial L&P Baltic Bygg BB. El conflicto surgió desde el momento en que la empresa pretendió desarrollar su actividad con trabajadores letones sin aceptar las condiciones de trabajo del país receptor. Pese a existir negociaciones con el sindicato local, éstas se rompieron y se iniciaron medidas de conflicto colectivo bajo la forma de un bloqueo que impidió a la empresa letona desarrollar su actividad. La representación legal empresarial consideró que se violentaba la directiva que regula a los trabajadores desplazados y la libre prestación de servicios. El ponente rechazó los argumentos, ya que las medidas de conflicto colectivo no se oponen a las directivas mencionadas y las condiciones de trabajo se determinan con arreglo al convenio colectivo aplicable a empresas nacionales del mismo sector de actividad. Más allá del análisis de la sentencia a que de lugar el dictamen¹⁸, se constata que el capital, en este caso la empresa Laval un Partneri, reinterpreta las normas provocando contradicciones que sólo desde las relaciones de fuerza pueden aceptarse. Apoyándose en la libre prestación de servicios y en la regulación de trabajadores desplazados, pretende desvincularse de la legislación nacional de recepción (el ordenamiento sueco), y aplicar la legislación del país de origen, Letonia, más favorable a sus intereses. Todo lo contrario que, por ejemplo, Repsol en Colombia, que exige la vinculación nacional del país de recepción en lo referente a sus obligaciones laborales (sus derechos se tutelan fundamentalmente por el Derecho Comercial Global), frente a cualquier intento de reclamar la normativa del país de origen de la empresa matriz, en este caso España. Al margen de que existan códigos de conducta o Acuerdos Marco Globales.

Por otra parte, las legislaciones nacionales receptoras son débiles y, como se ha descrito, sometidas a profundas reformas neoliberales. Además, el poder de la

¹⁸ La sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Laval Ltd/ Svenska Byggnadsarbetareförbundet y otros de 18 de diciembre de 2007, entendió que una medida de conflicto colectivo no puede restringir la libre circulación de trabajadores si no está justificada por el interés general de la protección de los trabajadores. Es decir, la huelga debe conciliarse con las libertades económicas comunitarias a las que se les atribuye el mismo estatus. Por otro lado, el tribunal consideró que el convenio colectivo del sector de la construcción no es aplicable a la empresa extranjera ya que la normativa sueca no ha establecido la eficacia general de los convenios colectivos. Esta interpretación es muy restrictiva y va en detrimento de los intereses colectivos (Guamán, 2008). La sentencia sobre el caso Rüffer (que declaró incompatible con la directiva de trabajadores desplazados las disposiciones que obligan a las empresas que contratan trabajadores de otros países a pagar salarios según convenio colectivo) junto a la sentencia descrita comienzan a marcar una nueva tendencia neoliberal en el tribunal de Luxemburgo.

empresa matriz es el eje económico, político, jurídico y organizativo de toda la empresa transnacional que, no obstante, fragmenta su personalidad jurídica en filiales cuya vinculación normativa es nacional. La responsabilidad jurídica de la empresa se diluye en el Derecho Comercial Global y queda blindada en sus responsabilidades. Es más, la disgregación de su personalidad jurídica se agrava en el cuadro de la responsabilidad en la cadena de producción. Proveedores, contratistas y subcontratistas son expresiones de la externalización productiva donde su vinculación con la empresa matriz y filial es puramente mercantil, al menos desde la perspectiva del Derecho formal¹⁹.

I.3. La responsabilidad jurídica de los Estados por la actividad de las empresas transnacionales

Las empresas transnacionales no tienen una personalidad jurídica distinta de las entidades que la integran, de manera que su responsabilidad se diluye. El marco regulador es el Derecho Nacional y la jurisdicción competente, sus tribunales. El poder de las transnacionales se beneficia de la atomización normativa, tanto por la debilidad de los Estados receptores como por los intereses opuestos de los mismos en los que operan. No se puede olvidar, por otra parte, el apoyo jurídico-político de los Estados a las empresas matrices.

Malik Özden ha establecido un marco-tipo de prácticas de las transnacionales tendentes a eludir las responsabilidades por parte de los Estados (Özden, 2005, págs. 8-17):

- Transferencias de actividades prohibidas o reglamentadas en un Estado hacia países que disponen de una regulación menos rigurosa. Utilización de la amenaza de deslocalización como mecanismo de presión a favor de desregulaciones normativas.
- Desplazamiento de industrias u otras actividades peligrosas.
- Desplazamientos efectivos hacia países con mano de obra calificada y poca protección social.
- Falsas competencias, redes de influencia y fraudes.
- Zonas francas, maquilas y zonas especiales.

¹⁹ La Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales estableció expresamente la necesidad de que la norma aprobada en la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU en agosto de 2003 incorporara mecanismos de responsabilidad solidaria de la empresa transnacional con sus proveedores y contratistas (Declaración Seminario Internacional, 2005).

Las prácticas enumeradas permiten contextualizar el control jurídico formal de los Estados (sea por medio de *Host States*, por *Home States* o por la aplicación y tutela judicial directa de los ordenamientos nacionales) en la globalización económica neoliberal, es decir, en las relaciones de poder asimétricas en que ésta se formaliza. No obstante, son responsables de las violaciones directas frente a terceros, por afectar los derechos civiles y políticos o por políticas económicas que no garanticen los derechos sociales, económicos y culturales. También son responsables por las violaciones que hayan realizado personas físicas y jurídicas que estén bajo su jurisdicción (Teitelbaum, 2007, págs. 169-170).

Los Estados receptores de inversiones, o no pueden o no quieren desarrollar sistemas normativos y jurisdiccionales, por ser países empobrecidos sin capacidad de control de las corporaciones económicas, ya que sus gobiernos participen en mayor o menor grado de las lógicas neoliberales y por tanto, de las privatizaciones, desregulaciones y reformas de Estado. Es cierto que el surgimiento de nuevos gobiernos populares en América Latina está provocando fracturas en el control jurídico-político neoliberal, pero también es verdad que es muy complejo desprenderse de la armadura normativa del Derecho Comercial Global.

El gobierno de Bolivia es un ejemplo claro de esa fuerte dificultad. Su expresión más nítida es encuentra en la compleja renegociación de los contratos de explotación con las transnacionales de hidrocarburos en aplicación del decreto sobre nacionalizaciones, en la futura renegociación de los Tratados Bilaterales de Comercio e Inversiones y en el abandono de la jurisdicción de los tribunales arbitrales del CIADI.

Respecto a los Estados Desarrollados con capacidad de ejercer control sobre las multinacionales, no lo ejercen por su identidad Estado-empresa transnacional²⁰. En los Estados receptores, las políticas neoliberales han tenido un fuerte impacto en el mercado de trabajo, se ha producido una fuerte desregulación que, acumulada a la actitud de muchos gobiernos, ha convertido a los cuerpos normativos en contrapesos incapaces de modular el poder de las empresas transnacionales.

²⁰ Así el gobierno francés desbloqueó 16 mil millones de euros en 2004 para salvar Alstom y France Telecom, el gobierno británico invirtió 37, 5 millones de euros desde 1993 para mantener las empresas privatizadas de ferrocarriles y la administración norteamericana entregó ente septiembre de 2001 y mayo de 2003 cerca de 35 mil millones de dólares para el sector aéreo. La identificación del gobierno español con las empresas transnacionales españolas ha sido analizada en la primera parte.

I.3.I. La debilidad de los Estados receptores de inversiones frente a las empresas transnacionales. Análisis de caso: la reforma del mercado de trabajo en América Latina

Las reformas de los ordenamientos laborales en América Latina permiten esclarecer las dificultades de control de las multinacionales por los Estados Nacionales sometidos a reformas neoliberales. Reformas que no son ajenas a las modificaciones generales producidas en las reglas del mercado laboral por la mundialización.

Las reformas neoliberales desarrolladas en América Latina transformaron a muchos de sus países en objetivos directos de las empresas multinacionales españolas. Sus ordenamientos jurídicos fueron reformados y los Estados se convirtieron en espacios normativos *ad hoc* para el quehacer transnacional. Las reformas laborales fueron, a su vez, fruto de la tensión existente entre el Derecho del Trabajo y las reglas de la globalización²¹. El resultado es que por un lado, el orden jurídico-laboral sufre la presión de la mundialización que actúa como telón de fondo en América Latina, y por otro, las políticas neoliberales disciplinan a los Estados latinoamericanos y preparan las condiciones para el comercio e inversiones de las multinacionales.

I.3.I.1. El Derecho del Trabajo y la globalización económica

El modelo *fordista* de después de la Segunda Guerra Mundial, que duró hasta los años setenta y estaba basado en el pacto social, desplazó parte del crecimiento económico al desarrollo del Estado de Bienestar y al pleno empleo. Las políticas redistributivas y la mejora de las condiciones laborales y salariales fueron parte de sus elementos centrales. El Derecho del Trabajo jugaba –en parte– un papel reequilibrador capaz de *juridificar* el conflicto social. La globalización económica neoliberal ha incorporado nuevas concepciones de las relaciones laborales, la flexibilidad y la precariedad son nuevos elementos informadores del Derecho del Trabajo. La inseguridad, la inestabilidad y el trabajo informal se reflejan en las técnicas de regulación (en la contratación, en las condiciones laborales internas, en los nuevos modelos de gestión empresarial a través de la externalización y subcontratación, en el mayor poder de dirección empresarial, en la debilidad de la negociación colectiva...). La interpretación neoliberal de las nuevas oportunidades que generan las innovaciones tecnológicas, el incremento del transporte o las modificaciones en la organización del trabajo, no se han dirigido hacia la mejora de las condiciones de vida y laborales ni hacia la redistribución de la riqueza sino todo lo contrario, las desregulaciones, los recortes de derechos laborales, la

²¹ Sectores de la doctrina francesa vinculan la crisis del trabajo generada por la mundialización con la del salario y el contrato de trabajo, pilares sobre los que se ha construido el Derecho del Trabajo. Véase, Moulier Boutang (2001, págs. 142-159).

pobreza y la precariedad son los efectos de la libre competencia, del libre mercado y de la hegemonía del capital sobre el trabajo.

Los procesos de producción de bienes y servicios han experimentado profundas mutaciones por la influencia de la tecnología y de las nuevas reglas establecidas por la globalización²² (Mercader, 2002 y Monereo, 1999). La flexibilidad en toda la cadena productiva ha dado lugar a cambios en el contenido del trabajo²³ y en la organización de la producción. A su vez, la descentralización, la fragmentación y la externalización de la empresa imponen nuevos paradigmas organizativos (Bonet, 2007, págs. 30-37). Como afirma Zubero (2007, págs. 50-51), “el modelo de gestión de la producción ligera basado en el *just-in time* ha hecho surgir un nuevo tipo de trabajador industrial que, paradójicamente, se parece más a un extendido tipo de trabajador preindustrial que a otros tipos de trabajadores industriales que le han antecedido: se trata del *just-in-time-worker*, del trabajador temporal, precarizado o, en el otro extremo pero según la misma lógica, el trabajador cuyo tiempo está totalmente disponible para quien lo pague: en definitiva, un temporero. Finalmente, y de la mano de la producción ligera, no estamos tan lejos de prácticas como las decimonónicas del *time cribbing* (tiempo hurtado, es decir, el mantenimiento de la maquinaria fuera de las horas de trabajo) o el *speed up* (aceleración de la producción) con objeto de incrementar la plusvalía empresarial”.

Los efectos sobre el Derecho del Trabajo no son ajenos a la incapacidad del Estado para garantizar derechos. La incidencia de la flexibilidad actúa en la extensión del trabajo informal o atípico y en la tutela efectiva de los derechos formalmente no des-regulados (Aparicio, 1997, pág. 22). Así, la distribución de las horas de trabajo, la flexibilidad contractual, la funcional o geográfica, la salarial y las formas atípicas como el trabajo a domicilio o teletrabajo son un ejemplo. La fragmentación y externalización de la empresa quiebran la tutela de derechos y de la negociación colectiva y si implican desplazamientos entre Estados, las condiciones laborales empeoran (Sastre, 2005, pág. 17). Las reestructuraciones de las administraciones de las empresas filiales conllevan reducciones de plantillas estables, flexibilización laboral –al desplazar trabajadores y trabajadoras de la plantilla matriz a subcontratas–, intensificación de contratos temporales, aumentos de

²² Reglas que inciden en los núcleos esenciales del Derecho y que se ven afectados por las nuevas relaciones entre política, economía y derecho y que habían sido estabilizados con la consolidación del Estado de Derecho. El nuevo papel de los ordenamientos jurídicos, incluido el laboral, es el de difundir los imperativos económicos y adaptarse a las modificaciones de los mismos mediante la reinterpretación del Estado de Derecho en función de los intereses de las grandes corporaciones (Frydman, 2001, pág. 74).

²³ Un análisis desde la economía del trabajo en Cardebat (2002, págs. 67-86).

jornadas laborales y reducciones salariales²⁴. Parece que la modernización de los aparatos productivos de la empresas pasa por contener y reducir los salarios, reducir el empleo, deslocalizar y aumentar los ritmos de trabajo (Ramonet, 2007).

Los Estados de América Latina se insertaron en la globalización neoliberal a partir de las privatizaciones masivas de los años ochenta y noventa y desde la total subordinación. La globalización no puede ser caracterizada como sustitutiva de los Estados, no existen mecanismos supranacionales donde todos los países tengan iguales oportunidades de decisión. Al contrario, el peso nacional de los Estados imperiales es un factor decisivo en el juego político internacional y económico y desempeñan un papel clave a favor de las empresas multinacionales, cuyo centro está localizado en los mismos. No obstante, la crisis de los Estados es real y provoca la de los ordenamientos jurídicos, y de manera muy intensa, al Derecho del Trabajo, ordenamiento especialmente vinculado al Estado Nacional.

Desde la vertiente estrictamente jurídica, tal y como apunta Aparicio, "...a pesar de la erosión de su capacidad regulativa, el Estado sigue teniendo un importante papel porque, si bien la internacionalización ha debilitado en ciertos sentidos sus poderes, a la vez le ha hecho más indispensable que nunca, porque el declive del componente humano en el modo de producción incrementa el papel que tiene para garantizar ciertas cotas de protección social" (Aparicio, 1997, pág. 62). La tensión entre Estado y globalización es recogida así por Baylos. "Este doble movimiento de escape del Estado y de extra normatividad en el plano mundial, y de reacomodo del esquema normativo laboral en su sentido desregulador y fortalecedor de la unilateralidad empresarial en el plano del estado-nación, es lo que caracteriza al fenómeno de la globalización en relación con la regulación jurídico-laboral. Es dudoso, sin embargo, que estos fenómenos sean la única realidad con relevancia para el Derecho del Trabajo." "...posiblemente emerja de la globalización un impulso, todavía incipiente, de generar reglas sobre el funcionamiento del mercado global. Por otra parte, tampoco hoy en día se ha evaporado la centralidad de la forma-Estado en la regulación del trabajo asalariado..." (Baylos, 1999, pág. 25). Rodríguez-Piñero incide en las dificultades de diseñar e imponer un Derecho del Trabajo supranacional (2002) que, por otro lado, resulta imprescindible ya que las empresas transnacionales evitan las reglas estatales y "se emancipan de los condicionantes locales y explotan los diferenciales legislativos en una lógica de *shopping* normativo que pone en competencia los sistemas jurídicos y sociales" (Tamajo y Perulli, 2006).

²⁴ Las nuevas relaciones financieras y productivas que se establecen en el interior de la empresa y entre una empresa y otras, así como las dificultades de regular las relaciones laborales frente a la adopción de decisiones en la empresa y la identificación del empleador son analizadas por Morin (2005, págs. 5-30).

En cualquier caso, podemos afirmar que resulta imprescindible controlar las reglas del funcionamiento del mercado global (Romagnoli, 1999, pág. 18). Desde esta perspectiva, reaparecen nuevos desafíos a los ordenamientos jurídicos laborales, por una parte relacionados con el sistema general de fuentes del Derecho, junto a la aparición –o mejor quizás– consolidación de nuevas fronteras del Derecho Social, la Responsabilidad Social Corporativa y los códigos de conducta; y por otra, con las profundas modificaciones de los contenidos de las normas sociales y las estructuras productivas empresariales.

En materia de organización de la producción, se constata un cambio desde la centralización y homogeneización del pasado hacia la descentralización y diversidad de la globalización. El modelo de organización del trabajo se caracteriza porque ya no es la cadena de producción el eje del modo de producción sino la organización como tal: la gestión de los recursos se convierte en un recurso en sí, especialmente la fuerza del trabajo. La empresa flexible adopta como rasgos otros de signo opuestos a la empresa *fordista*: fragmentación del proceso productivo (integración horizontal), dependencia, coordinación en las relaciones entre las empresas y una gestión basada en la autonomía funcional (Valdés-Dal Ré, 2003, págs. 132-140).

Sastre Ibarreche considera diferentes submodelos de empresa: flexible, contratista o en red. La vieja organización *fordista* ha quebrado y hoy nos encontramos con una empresa descentralizada, compuesta de un núcleo duro que realiza tareas estratégicas, mientras el resto de la estructura productiva se organiza de muy diversas formas y combina tanto la externalización como la fragmentación en unidades con un alto grado de autonomía (Sastre Ibarreche, 2005, pág. 13).

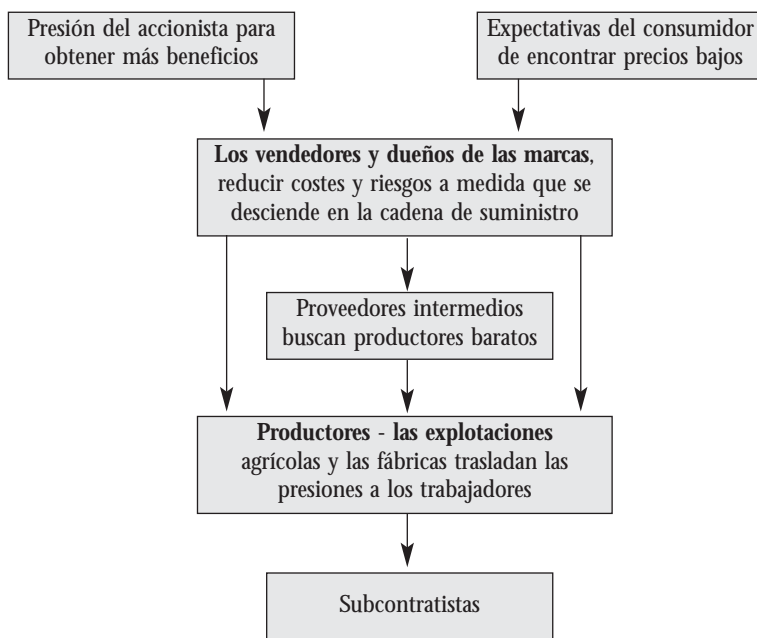
La descentralización, la empresa en red y la diseminación productiva dan lugar a que la actividad empresarial se realice mediante personal ajeno a la empresa a través de subcontrataciones, filiación de sociedades y trabajo autónomo, es decir, la externalización productiva se convierte en elemento central del actual modo de producción (Morin, 2005). La división del trabajo interempresarial está ganando terreno al intraempresarial, ya que la gestión jerarquizada y vertical de los procesos productivos está siendo sustituida en la nueva empresa globalizada (Sanguineti, 2008, pág. 448). Estas prácticas se extienden a la Administración Pública, que las intensifica mediante la reducción del tiempo de adjudicaciones y los sistemas de pago con el objetivo de ahorrar costes y mejorar la eficiencia.

La responsabilidad de la empresa matriz deberá ser solidaria a lo largo de la cadena de producción con las filiales, proveedoras, contratistas y subcontratistas. Asimismo, los núcleos jurídico-laborales de las legislaciones nacionales receptoras de las empresas transnacionales (sometidos a desregulaciones neoliberales), debe-

rán ser modificados y reformados a favor de los derechos de las mayorías sociales ya que son la referencia normativa de las multinacionales. Incluso, en los ordenamientos jurídicos de países desarrollados –como el caso español– se deberá clarificar la tensión Derecho Mercantil-Derecho Laboral mediante la aprobación de un marco de regulación estable referido a la nueva concepción de la empresa transnacional como empleadora, de los grupos de empresas así como de aspectos jurídico-laborales que afectan a la actividad interna de la empresa multinacional (período de prueba, movilidad, suspensión contractual... (Jiménez Sánchez, 2006, págs. 57-61). La responsabilidad solidaria de las empresas transnacionales matrices con sus proveedores y contratistas es una de las demandas principales que los códigos de conducta no incorporan con efectos vinculantes reales.

Las modificaciones en la división internacional del trabajo ponen de manifiesto dos realidades que inciden directamente en los ordenamientos laborales: las presiones en las cadenas de producción que generan empleo precario y las deslocalizaciones.

Las presiones en las cadenas de producción generan empleo precario



Cuadro 18. Fuente: (Oxfam/Intermón, 2004c)

El esquema descrito establece las profundas diferencias que se crean en la cadena de producción en determinados sectores económicos, y las responsabilidades jurídicas formalizadas y diluidas a lo largo de la misma. (Oxfam/Intermón, 2004c, pág. 3). La externalización de costos permite obtener beneficios desproporcionados mediante el pago de bajos precios a proveedores, contratistas y subcontratistas por sus productos o servicios, al margen de las condiciones que tengan los trabajadores y trabajadoras. Las empresas transnacionales constituyen el eje sobre el que basculan las cadenas de subcontratación y han sido el camino por el que se han ido reduciendo los derechos laborales tradicionales. Como afirma Sanguineti (2008, págs. 447-454), “la fragmentación de las diferentes personalidades jurídicas de las filiales que operan en distintos territorios constituyen una forma eficaz de cortocircuitar la responsabilidad de la empresa en su conjunto respecto del proyecto global en el que se integran”.

Respecto a las deslocalizaciones, partimos de cómo “la finalidad de la deslocalización es externalizar fuera del centro del sistema económico global aquella parte de la producción industrial o de la prestación de servicios que no resulta empresarialmente rentable realizar en el territorio de los Estados más desarrollados²⁵, hay que reconocer que se está ante un fenómeno que genera polémica social y política en dichos Estados, dados sus presumibles efectos sobre la actividad económica y el empleo” (Bonet, 2007, pág. 49). Benería ha estudiado casos concretos de deslocalizaciones, desde EEUU a México, y ha obtenido algunas conclusiones: una de sus finalidades principales es reducir costos y aumentar los beneficios de las empresas afectadas. En el ámbito local donde tienen lugar las reestructuraciones laborales, los poderes públicos –en general los municipios–, carecen de medios para paliar los efectos sociales, evaluar y compensar las pérdidas; la mayoría de las y los trabajadores despedidos sufren un fuerte deterioro de su posición en el mercado laboral y en sus niveles de ingresos; las mujeres sufren mayores daños en su calidad de trabajadoras y de principales responsables del bienestar doméstico; los procesos de reestructuración se han llevado a cabo con escasa o nula participación de los poderes públicos y la idea de compensar a los “perdedores” de la globalización, de la desregulación y del libre comercio se diluye en los continuos costes asociados a las reestructuraciones que deben soportar los trabajadores y trabajadoras (Benería, 2005,

²⁵ El Observatorio Europeo de Reestructuraciones, (ERM), reconoce que en cinco años, 2002-2006, se han destruido 287.850 empleos directos en los países desarrollados por las deslocalizaciones, lo que supone un 12,17% de la pérdida total de empleo, que alcanzó a 2,3 millones de puestos de trabajo (Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo, 2007). Quitar boletín ERM.

Págs. 111-122). La deslocalización es un elemento de presión a la baja sobre el conjunto de las demandas salariales y sociales de los trabajadores. El *dumping* social y fiscal es también parte de las políticas de presión (Husson, 2007, págs. 1-15).

Por último, la idea de deslocalización *in situ* consiste, en palabras de Terray (2008, pág. 101)²⁶, “en que el recurso al trabajo de extranjeros en situación irregular permite reconstruir en nuestras ciudades, en nuestros propios países, las condiciones propias de la mano de obra de los países del Tercer Mundo. Esto es, salarios muy bajos, protecciones reducidas al mínimo, nada de derechos sindicales, condiciones de trabajo espantosas, tiempo limitado de trabajo, contratos salariales no respetados...”.

Más allá de las múltiples aristas que conllevan, las deslocalizaciones²⁷ muestran una evidencia: “el Derecho del Trabajo debe tener un ámbito de aplicación similar al del mercado en que operan los sujetos económicos a los que se aplica” (Rodríguez Piñero, 2002, pág. 165). Purcalla (2007, págs. 104-111) presenta una serie de alternativas en torno a la construcción de un Derecho del Trabajo supranacional y a la implantación de una tasa impositiva sobre el volumen de negocios del tráfico de divisas. Cuestiones que deben ser completadas con regulaciones sobre la puesta en marcha de procesos de desarrollo endógeno, sobre la potenciación de la autonomía colectiva y de los planes sociales en el seno de procedimientos de despido colectivo y en la transferencia de tecnología. La realidad trascurre por otras vías, ya que las regulaciones laborales de muchos de los países receptores de las multinacionales y de las prácticas de las mismas se encuentran muy alejadas de los mínimos estándares de protección. América Latina es un ejemplo claro.

En palabras de Humberto Romagnoli (1999, pág. 17), “El Derecho del Trabajo necesita reconsiderar críticamente y re proyectarse en que el mundo del trabajo se va segmentando, diferenciando y emancipando”. De la misma manera que el Derecho del Trabajo y la empresa se ven afectados, la acción sindical, o mejor, la propia identidad del movimiento obrero, también sufre mutaciones esenciales (De la Fuente y Hernández, 2006).

²⁶ Hay sectores que no pueden deslocalizarse en el que los extranjeros en situación irregular ocupan posiciones claves. Así, la construcción y obras públicas, la hostelería, el textil en referencia a talleres de confección y los cuidados personales a terceros (Terray, 2008, págs. 99-107).

²⁷ Véase, Sastre Ibarreche (2005, págs. 22-43), Bonet (2007, págs. 48-62), Oxfam/Intermón (2004c, págs. 1-50).

I.3.I.2. América Latina. Tendencias generales

La quiebra del modelo asalariado no sólo ha afectado a las condiciones de los derechos individuales y colectivos, sino a las situaciones profesionales y necesidades económicas a largo plazo de las mayorías sociales. “Hoy en día los objetivos financieros dictan las actuaciones de las compañías, mientras que al Estado le corresponde correr con los costos de los sacrificios humanos que éstas suponen, ya sea de manera directa, financiando incentivos para el empleo, o de manera indirecta, teniendo que ocuparse de las consecuencias de la pobreza...” (Supiot, 2006, pág. 104).

El contenido específico del Derecho del Trabajo se ve sometido a profundas modificaciones justificadas por el sometimiento de las relaciones laborales al sistema de globalización neoliberal, entendido –en el caso que nos ocupa– como el poder unilateral de la empresas transnacionales en la búsqueda continua de tasas de ganancia frente a la pérdida de derechos laborales y sociales de los asalariados y asalariadas. La flexibilidad impregna todas las reformas laborales que, con mayor o menor intensidad, afectan a los países desarrollados y a los empobrecidos²⁸ (Bensusán, 2003; Otxoa, 2007). El acceso al mercado de trabajo, el principio de estabilidad, la movilidad funcional, las modificaciones de las condiciones de trabajo (jornada, horarios, sistemas de remuneración...), el mecanismos de salida y las distintas modificaciones en el ámbito de la protección social y de la negociación colectiva, son algunos de los ejemplos más claros.

El acceso al mercado de trabajo, el principio de estabilidad, la movilidad funcional, las modificaciones de las condiciones de trabajo (jornada, horarios, sistemas de remuneración..., los mecanismo de salida y las distintas modificaciones en el ámbito de la protección social y de la negociación colectiva, son algunos de los ejemplos más claros (Fujii Gambero y Ruesga, 2005).

En América Latina, la centralidad del trabajo y la vinculación de los derechos sociales a la condición de trabajador asalariado están muy relacionadas con el desarrollo del Estado de Bienestar. Las formas de redistribución de la riqueza se vinculan al trabajo formal sometido a los ordenamientos laborales (Courtis, 2007, pág. 16). En el continente latinoamericano este modelo ha sido más retórico que real. La pobreza y el trabajo informal han desbancado al trabajo asalariado y el modelo neoliberal no ha hecho más que incidir en

²⁸ Un análisis sobre la evolución del marco jurídico regulador de las relaciones laborales en el Estado Español, véase Hernández de la Fuente (2006, págs. 1-13).

esta dirección²⁹. De ahí que los derechos sociales deban ir asignándose por vías diferentes a la situación de ser o no trabajador asalariado³⁰, al menos como fórmula transitoria, ya que la orientación debe ser la formalización del trabajador asalariado.

Las principales tendencias de las políticas neoliberales aplicadas por los gobiernos latinoamericanos con pleno apoyo político y financiero de los organismos multilaterales fueron los siguientes (Martínez y Vega, 2001, pág. 48): fuerte disciplina presupuestaria, cambios en las prioridades del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, liberalización comercial, apertura de la inversión extranjera, privatizaciones de empresas públicas, nueva legislación sobre el derecho de propiedad y sobre sociedades, y flexibilización de las relaciones de trabajo (Moncayo, 1992). Todo ello acompañado de la contención del Estado de Bienestar, la privatización de empresas públicas, la corrupción en torno a las mismas y los despidos en masa de funcionarios. La pista de aterrizaje de las empresas multinacionales fue construyéndose a su medida (Martínez y Vega, 2001, pág. 49), el nuevo modelo socioeconómico fue imponiéndose. La crisis del Estado de Bienestar y su nueva reorganización fue generando situaciones de extrema flexibilidad en la actividad productiva y el trabajo informal (OIT, 2006b, pág. 2) se expandió y desplazó al trabajo asalariado del esquema central de las relaciones laborales, efecto directo del modelo neoliberal (Lozano, 1998, págs. 121-132). Lo que se denominó el nuevo contrato laboral se caracterizó por su total adaptación individual a la flexibilidad del mercado de trabajo, al empleo inestable, a la legalización y aceptación de procesos de producción considerados parte de la economía sumergida, y las decisiones ambivalentes de despidos y nuevas contrataciones se expandieron con toda su plenitud (Benería, 2005, págs. 104-110).

Vega Ruiz (2006, pág. 24) considera que las tendencias que han marcado la reforma laboral en América Latina han transitado en torno a la dualidad entre garantismo y flexibilidad, la economía informal, el trabajo clandestino y una globaliza-

²⁹ González y Ramiro (2007) han analizado tres décadas de reformas neoliberales en América Latina y consideran que “casi el 40% de la población vive en la pobreza y el pago de la deuda se ha incrementado más del doble, con lo que su cumplimiento devora la mitad de los ingresos por exportaciones de bienes y servicios. Además, el mercado de trabajo se basa en el sector informal, que provee ochenta de cada cien nuevos puestos, mientras se estima que el nivel salarial real es inferior al de 1980”. Tesis compartida por Domínguez Martín (2007).

³⁰ Tema muy polémico sobre el que Bensaïd (2008, págs. 89-90) considera “que si como consecuencia de la evolución acelerada de las técnicas y de las necesidades crecientes de formación permanente todo trabajador se convierte en el futuro en un intermitente del trabajo, el derecho a una renta social independiente de la forma y de la duración de la actividad significaría una generalización del salario indirecto e implicaría, al contrario que su actual desmantelamiento, una extensión de la seguridad profesional y de la protección social”.

ción que afecta a los derechos fundamentales del trabajo. La reforma laboral y de la protección social respondió a la inseguridad como valor económico y social (Ermida, 2000)³¹. Uno de los efectos del modelo neoliberal fue la modificación de los ordenamientos laborales, lo cual afectó a las relaciones individuales³². Las normas imperativas en materia de condiciones de trabajo se eliminaron o redujeron, así, el contrato de trabajo se flexibilizó y la extinción del mismo se liberalizó, se redujeron las indemnizaciones por despidos, se aumentó el poder de dirección de los empresarios y el período de prueba, se generalizaron las contenciones salariales y las reducciones de costes no salariales y no se contempló la protección por desempleo (Jürgen, 1998, pág. 27, Marcos, 2000, pág. 28).

Desde la perspectiva de las relaciones colectivas, la libertad sindical se consideraba en América Latina un derecho formal reconocido en la mayor parte de las constituciones y con rango de derecho humano. Si bien sólo dos países no han ratificado los Convenios Fundamentales de la OIT, casos de Brasil y México, o los dos, caso de El Salvador, cuantitativamente la importancia es muy alta, ya que representan más de cien millones de trabajadores y trabajadoras. Además, en la práctica han aumentado considerablemente el número de quejas y demandas nacionales e internacionales por vulneración de sus contenidos básicos (Vega Ruiz, 2004b, pág. 8).

Es en esta dirección donde la debilidad del movimiento sindical es patente y, aunque sigue contribuyendo al mantenimiento de los grades equilibrios y cohesión social, su pérdida de afiliación, su desorientación para encauzar la acción sindical en las nuevas estructuras de producción fruto del proceso de mundialización (ya que la liberalización económica incrementa las diferencias inter e intra sectoriales entre las personas asalariadas y esto afecta a su organización (Murillo, 2005, pág. 7), la pérdida de empleados públicos por la privatización de los servicios, la ausencia de espacios de negociación, la articulación de la acción sindical en el nivel de empresa con posibles quiebras de sus estructuras internas, su incapacidad de vincularse con sectores informales, su debilidad en establecer alianzas con nuevos agentes socio-laborales más cercanos a los movimientos sociales emergentes que al movimiento sindical tradicional, y su complicidad con los

³¹ Desde una perspectiva europea, Coutrot, analiza la inseguridad y desigualdad como tendencias centrales de los ordenamientos laborales y de protección social (Coutrot, 2002, págs. 46-52 y Monereo 2003 a y b).

³² Vega Ruiz (2006) ha desarrollado un estudio comparado entre países del Cono Sur, Comunidad Andina y Centroamérica sobre los indicadores de flexibilidad en la relación individual de trabajo: el contrato (modalidades, período de prueba, agencias de empleo...), la extinción (causa, pre-aviso, indemnización, desempleo...) y el tiempo de trabajo (jornada, vacaciones, licencias...).

poderes públicos que en la fase neoliberal adquiere rasgos específicos, le alejan de su objetivo histórico de contrapeso entre capital y trabajo. No obstante, las diferencias geográficas requieren matizar estas caracterizaciones³³.

En la actualidad, son diversos los factores que inciden en nuevos desafíos para el sindicalismo latinoamericano: los gobiernos que confrontan, o al menos, mantienen cierta autonomía respecto a las políticas neoliberales en Brasil, Argentina, Uruguay, Ecuador, Nicaragua, Venezuela o Bolivia establecen nuevos espacios de acción política y sindical³⁴; la consolidación de nuevos focos de resistencia en el marco de empresas privatizadas que han dado lugar a respuestas organizadas autónomas y críticas frente al sindicalismo clásico; la organización y consolidación de movimientos sociales como el Movimiento de los Sin Tierra en Brasil, los piqueteros en Argentina, los movimientos indígenas en Ecuador y Bolivia, las asociaciones que participan en las recuperaciones de fábricas en Argentina y Uruguay... experiencias donde se organizan sectores excluidos del sistema formal de trabajo. A estos fenómenos se les suma la necesidad de articular un sindicalismo internacional³⁵ capaz de coordinar protestas sociales y acciones sindicales frente a las empresas transnacionales. ¿Será capaz el sindicalismo latinoamericano tradicional de asumir las nuevas realidades organizativas?

Por último, la negociación colectiva colisiona directamente con las políticas neoliberales, espacios que los gobiernos y empresas no están dispuestos a abrir. Se impulsan las relaciones individuales y se atrofia la dimensión colectiva. Las restricciones han resultado manifiestas y, en el mejor de los casos, la negociación ha quedado reducida al ámbito de la empresa, permitiéndose la derogación de condiciones de trabajo reguladas en anteriores convenios (Sánchez, 2000). La huelga y los conflictos son regulados de manera muy restrictiva.

³³ Las relaciones entre sindicatos y gobiernos de Venezuela, Argentina y México son analizadas teniendo en cuenta las especificidades entre los tres países y en cada uno de ellos. Véase Murillo (2005, pág. 7).

³⁴ Hay posiciones contrarias a la enunciada que consideran que, por ejemplo, las diversas crisis que sufrió la liberalización de la banca latinoamericana se superaron con más aperturas económicas y reformas que permitieron un mejor acceso a la inversión extranjera. “En la actualidad, suenan nuevos vientos proteccionistas de corte indigenista: esperemos que tras el ruido inicial, el resultado se el mismo que en el cambio de siglo” (Cátedra Nebrija-Gripo Santander, 2006, pág. 91).

³⁵ La unificación de la CIOSL y de la CMT ha dado lugar a la CIS junto a la unificación en América Latina de ORIT-CLAT. Las reconstrucciones sindicales en los distintos países de América Latina con nuevas reglas organizativas y alianzas con movimientos sociales generan nuevos espacios de intervención. Sin olvidar la importancia cualitativa y cuantitativa de Vía Campesina en la organización de campesinos y campesinas a lo largo de todo el planeta.

Oscar Hernández Álvarez analiza de manera exhaustiva los sistemas de fuentes del Derecho del Trabajo (Hernández Álvarez, 2003). Destacan las referencias relacionadas con la ratificación de las normas de la OIT, que en el año 2000 implicaban un promedio de 57,45% por país –por encima de la media mundial del 38,5%–, junto al contenido de la Carta Internacional Americana de Garantías Sociales, cuyo proteccionismo legislativo no estuvo acompañado de un sistema de control en su aplicación. En ambos casos la debilidad de las normas internacionales del trabajo provoca que sean reenviadas a planos estrictamente formales, con escasa eficacia en la tutela de los derechos de las mayorías sociales. En el análisis de las legislaciones nacionales, y con relación al debate entre proteccionismo y flexibilidad, destacan importantes reformas efectuadas en la década de los noventa dentro del marco de las políticas de ajuste (Hernández Álvarez, 2003, págs. 38-47). En 1990 la Ley 5 de la República de Colombia modifica el Código de Trabajo y se aprueba una nueva reforma en 2002³⁶; en 1991 en Ecuador, Perú y Argentina, en 1998 en Brasil...³⁷ Junto a las modificaciones legislativas que incorporan formalmente la flexibilidad laboral, el núcleo central del problema reside en que las relaciones laborales en el continente latinoamericano basculan sobre la “flexibilización de hecho”, que viene determinada por la poca aplicación del Derecho del Trabajo debido al altísimo grado de economía informal en el continente. El trabajo informal, la pobreza y la exclusión social forman un círculo vicioso difícil de romper. Es un fenómeno consolidado en América Latina en las dos últimas décadas, lo que contrasta con una redistribución masiva a favor del capital.

En definitiva, las ideas-fuerza están relacionadas con las presiones que los organismos internacionales multilaterales realizaron sobre los gobiernos y que provocaron efectos demoledores sobre la débil estructura política y económica latinoamericana. Presiones directas, por el chantaje de los planes de ajuste, e indirectas por la aplicación de las normas jurídico-económicas emanadas de la OMC, los Tratados Regionales y los Tratados Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones. Normas que actúan como vasos comunicantes, de manera que lo no aprobado en las cumbres de la OMC se deriva a los tratados regionales, o en su caso, a los bilaterales. El marco jurídico-económico neoliberal, con la complicidad de muchos gobiernos

³⁶ Para un análisis sobre la evolución de la norma laboral en Colombia, véase Ostan de Lafont de León (2006).

³⁷ Vega Ruiz (2006, págs. 58-71) ha estudiado las principales modificaciones colectivas de trabajo. Ha analizado la libertad sindical, la negociación colectiva, los conflictos y la prevención de los mismos y ha llegado a la conclusión de que la práctica de la individualización y el repliegue del Estado han neutralizado la tutela sindical y la promoción de la negociación que algunas reformas emprendieron.

latinoamericanos, generó un efecto dominó que dio lugar a privatizaciones, reformas legislativas, económicas, fiscales y, tal y como hemos analizado, laborales.

Por otra parte, los escasos mecanismos de exigibilidad jurídica de las normas internacionales y la debilidad del Poder Judicial con relación a las normas nacionales debilitan el papel de los ordenamientos internos como garantes de los derechos de las personas trabajadoras. En este sentido resulta muy clarificador el trabajo editado por el Banco Interamericano de Desarrollo, en el que se aborda en sucesivos artículos la debilidad del Poder Judicial³⁸, su subordinación al poder ejecutivo, el déficit de protección de los derechos humanos, la escasa especialización normativa, la necesidad de recursos y la debilidad institucional (por ejemplo, la Inspección de Trabajo)³⁹. Todos ellos apuntan la urgente necesidad de abordar en profundidad la reforma de la Administración de Justicia, ya que su incapacidad para actuar en favor de la *juridificación* del conflicto es prácticamente absoluta (AA.VV., Carrillo editor, 2001, págs. 255-277)⁴⁰.

En el reciente estudio de Pilar Domingo sobre el poder judicial en América Latina se confirma cómo “la pasividad política tradicional del poder judicial, además, formaba parte de las redes de complicidad con estructuras de poder que no se correspondían a Estados democráticos pluralistas e inclusivos. Más bien, desde el poder se evitó con frecuencia la aplicación de los principios del Estado de Derecho, es decir se produjo un gobierno limitado en la protección de los derechos del ciudadano” (Domingo, 2007, pág. 168). Faundez y Pásara inciden en “cómo los expertos y funcionarios internacionales difunden la creencia de que el cambio institucional es neutral, que tiene un carácter técnico y no político y que por lo tanto las principales necesidades son financieras, lo que se estrella con la realidad ya que el verdadero problema es político” (Faundez y Pásara, 2007, págs. 183-184).

José Vidal Beneyto (2007f) ha recogido los resultados del seminario promovido por la Fundación AMELA y por el Colegio Miguel Servet, en el marco del

³⁸ Desde la perspectiva de la eficiencia jurídica, destaca el análisis empírico de Héctor Fix-Fierro sobre la justicia en el mundo. El marco teórico se aborda desde la sociología jurídica y el estudio económico del Derecho. Véase (Fix-Fierro, 2006).

³⁹ Boaventura de Sousa Santos y Mauricio García Villegas han coordinado una extensa y detallada investigación sobre la justicia en Colombia, véase Sousa Santos y García Villegas (2004, II tomos).

⁴⁰ La Corte Interamericana de Derechos Humanos ha condenado a Colombia en seis ocasiones en los últimos tres años. En el último fallo, de 11 de mayo de 2007, se le condenó al pago de 7,8 millones de dólares. La situación de los derechos humanos en el país latinoamericano es muy grave y las deficiencias de su aparato judicial no son ajenas a las reiteradas sentencias, en tan corto espacio de tiempo, de la Corte Internacional.

Programa Progreso Sostenible e Integración Regional en América Latina. La neutralización del poder político, económico y jurídico pasa, al menos, por el fortalecimiento de poderes judiciales de carácter internacional y regional. Los cinco tribunales latinoamericanos (el de la Comunidad Andina, el de MERCOSUR, las Cortes Centroamericana, la Caribeña y la Interamericana de Derechos Humanos) no cumplen con estos objetivos, de ahí que las conclusiones del seminario mencionado sean interesantes:

- Reforzar de modo urgente los cinco tribunales nombrados, con especial relevancia, a mi parecer, el de la Corte Interamericana.
- Buscar la complementariedad y convergencia de funciones.
- Fortalecer la formación de los jueces nacionales como cómplices de los tribunales regionales.
- Terminar con el ostracismo judicial al que se ha condenado a los tribunales latinoamericanos.
- Promover la creación de una Corte de Justicia Latinoamericana.

Las empresas transnacionales necesitan contrapesos materiales y tribunales fuertes capaces de responsabilizar legalmente a las multinacionales, tarea compleja en la actual coyuntura judicial.

Todos estos factores convirtieron a América Latina en uno de los lugares *ad hoc* para las inversiones de las empresas transnacionales, ya que disponen de una estructura económica y normativa subordinada a sus intereses y se ha creado una verdadera “armadura jurídica” muy difícil de doblegar. La responsabilidad legal de las empresas transnacionales escapa a las formas tradicionales de control. No parece, en ningún caso, que los códigos de conducta puedan incidir en el sistema jurídico construido, es más, sus características fortalecen la mencionada “armadura” jurídica⁴¹.

Los sectores empresariales latinoamericanos han expresado posiciones contrarias a las enunciadas. Así, en el I Encuentro Empresarial Iberoamericano, bajo el título “Un impulso a la integración económica”, realizado en octubre de 2005 en Salamanca, concluyeron que “una mayor prosperidad y bienestar requiere un aumento de la inversión privada y de la productividad. Las principales barreras para mejorarlas son la insuficiente estabilidad política y económica, la inseguri-

⁴¹ Para un balance general sobre América Latina, véase Bronstein (1995, págs. 185-209).

dad jurídica e inestabilidad de marco legal y las dificultades de acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas...” (De Vega, 2007). Son posiciones netamente neoliberales que se oponen a las reformas que los nuevos gobiernos comienzan a poner en marcha.

Oscar Ermida considera, con mucha cautela, que poco a poco va emergiendo un cierto freno de la tendencia desreguladora/flexibilizadora cuyos indicios se reflejan en ciertas reformas constitucionales⁴², en procesos re-reguladores⁴³ junto a construcciones específicas de tribunales superiores y constitucionales. En este sentido, destacan algunas líneas propuestas por Oscar Ermida sobre las que recuperar el Derecho Laboral “posneoliberal”: la revalorización de la continuidad de la relación individual de trabajo, la formación profesional, la preocupación por la calidad en el empleo, los principios de irrenunciabilidad y de primacía de la realidad en el marco de expulsión de trabajadores del Derecho del Trabajo, la nueva reforma de la Seguridad Social, la constitucionalización e internacionalización de los derechos humanos y el “fin del trabajo” y de sus consecuencias, como la reducción de la jornada y el ingreso mínimo garantizado y la Seguridad Social (Ermida, 2006a, págs. 21-28).

Desde el comportamiento del mercado de trabajo en América Latina, éste sigue mostrando tres características muy definidas: incremento del desempleo abierto, ascenso del empleo informal y deterioro de la calidad del empleo, y expansión de la brecha salarial (Fujii Gambero y Ruesga Benito, 2005, págs. 19-42), tendencias que no parecen modificarse sustancialmente. No obstante, como afirma el propio Ermida (2006a, pág. 28), “todo lo que se viene a decir está afectado de una gran dosis de relativismo, entre otras razones porque se sitúa en el plano de las generalizaciones, abstracciones, previsiones y propuestas”⁴⁴.

⁴² El reconocimiento constitucional de derechos laborales como derechos humanos y el reconocimiento expreso de normas internacionales junto a la aplicación directa de las normas sobre derechos fundamentales son algunas de las expresiones de contención neoliberal, al menos, en el plano formal (Ermida, 2006a, pág. 22).

⁴³ La reforma chilena de 2001, venezolana de 2002, argentina de 2004 y la uruguaya de 2005-06, marcan una tendencia en esta dirección re-reguladora.

⁴⁴ El desmantelamiento de la arquitectura jurídica neoliberal en el plano laboral va a ser muy lento y rodeado de flujos y reflujos. Así, en la Constitución Brasileña de 1988 se reconoce el derecho de huelga a los trabajadores del Estado, pero este mandato no ha sido desarrollado. El Tribunal Supremo Federal de Brasil ha resultado incluir a los funcionarios públicos en la regulación del derecho de huelga que afecta a los trabajadores privados. La interpretación de la ley ha invadido atribuciones específicas del poder legislativo en el contexto de una fuerte contestación social que se extendió por varios meses (Berterretche, 2007)

I.3.II. La aplicación Horizontal del Derecho Internacional: *Host States*

Más allá del control que los Estados deben ejercer sobre las empresas transnacionales mediante la aplicación de sus ordenamientos nacionales, tienen la obligación de asegurar el cumplimiento del Derecho Internacional de Derechos Humanos y del Derecho Internacional del Trabajo en el ámbito de la esfera privada. Los convenios de la OIT ratificados, así como los distintos instrumentos internacionales adoptados, pasan a formar parte de sus ordenamientos jurídicos internos, y por tanto, deberán velar por su cumplimiento y por el de las empresas transnacionales presentes en su territorio. “Nos encontraríamos ante deberes que no se imponen directamente a las empresas transnacionales, sino que se imponen por conducto de los Estados en los que esas empresas llevan a cabo sus actividades, los denominados *Host States*. Es lo que se conoce como la aplicación horizontal del Derecho Internacional de los Derechos Humanos” (Gómez Isa, 2006, pág. 62).

Los Comités que controlan el desarrollo de los tratados han interpretado expansivamente el deber de los Estados de vigilar el cumplimiento de las normas internacionales por parte de las empresas transnacionales por ejemplo por medio de Comentarios o Recomendaciones (Martín-Ortega, 2008, págs. 102-113). Son responsables de la violación por las multinacionales en su territorio y de reparar, en su caso, los daños causados⁴⁵. Ahora bien, los instrumentos internacionales que tutelan los derechos humanos no contienen disposiciones expresas que tipifiquen esta responsabilidad, con la única excepción de la Convención sobre la Discriminación de la Mujer, cuyo artículo 2, inciso, e) afirma expresamente “...tomar las medidas apropiadas para eliminar la discriminación contra la mujer practicada por cualquier persona, organización o empresa” (Teitelbaum, 2001b, pág. 21), el Protocolo Opcional al Convenio de Derechos del Niño sobre la Venta, Prostitución y Pornografía infantil, la Convención Internacional sobre la eliminación de Todas las formas de

⁴⁵ Está teniendo cierta trascendencia la demanda iniciada en abril de 2002 por las comunidades Mapuches de Loma de la Lata (Argentina) contra la transnacional Repsol-YPf por los daños y perjuicios sufridos en su territorio como consecuencia de la explotación de hidrocarburos. En la misma dirección las comunidades Mapuches han reclamado sus tierras, hay más de diez demandas judiciales en la provincia de Chubut o en Brasil contra la multinacional Monsanto por la utilización del uso de soja transgénica violando el principio de precaución. Destaca también el fallo de la Cámara de lo criminal de la ciudad de Zapala, provincia del Neuquen, a favor de representantes de la comunidad Mapuche frente a la empresa Pioneer Natural Resource, al considerar que el derecho de la propiedad comunitaria de la tierra que ocupan los pueblos indígenas y la gestión referida a sus recursos naturales son derechos que se ejercen directamente (Gajat, 2007).

Discriminación Racial, entre otras. Existen instrumentos internacionales que indirectamente reclaman la responsabilidad subsidiaria de los Estados en casos de tolerancia de funcionarios en la comisión de torturas, en las desapariciones forzadas, en los usos de los cauces de aguas internacionales para fines distintos de la navegación o en actividades ilícitas de particulares en zonas transfronterizas⁴⁶. La protección internacional del medioambiente es prolija y establece la responsabilidad de quien provoca el daño y subsidiariamente del Estado. También la jurisprudencia internacional recoge en el fallo “Fonderie de Trail”⁴⁷, por el “que ningún Estado tiene el derecho de usar o permitir el uso de su territorio en forma que el territorio de otro Estado o las personas o bienes que allí se encuentran sufran daños...” El fallo responsabilizó al Estado donde actuaba la empresa causante del mismo.

Los Comités que controlan el desarrollo de los tratados han interpretado expansivamente el deber de los Estados de vigilar el cumplimiento de las normas internacionales por parte de las empresas transnacionales por ejemplo por medio de Comentarios o Recomendaciones (Martín-Ortega, 2008, págs. 102-103).

La responsabilidad no es ajena a la caracterización como personas jurídicas privadas de las transnacionales, y por tanto sometidas al imperio de la ley. Otra cuestión derivará de la imposibilidad normativa de que las víctimas o sus representantes les puedan denunciar directamente a la jurisdicción internacional competente, teniendo que demandar subsidiariamente al Estado incapaz de tutelar sus derechos.

Los sistemas de regulación y control internacional de las empresas transnacionales se pueden activar indirectamente desde los Estados receptores de manera formal. La realidad subsume las facultades de los Estados en las correlaciones de poder y en la fortaleza de Derecho Comercial Global en el ámbito nacional y en el internacional. La debilidad política se ve agudizada por la fragilidad de las normas internacionales, tanto por la necesidad de la ratificación como por la falta de eficacia jurídica. Los sistemas internacionales aplicados por los Estados receptores en el control de las multinacionales no pueden actuar en ningún caso como contrapesos del Derecho Comercial Global.

⁴⁶ Informe de la Comisión de Derecho Internacional, 52 periodo de sesiones (julio-agosto 2000), Asamblea General, Suplemento n° 10 (A/55/10); Anuario de la Comisión de Derecho Internacional, 1994, Volumen II, segunda parte. Convención aprobada en 1998.

⁴⁷ Naciones Unidas, Recueil des sentences arbitrales, vol. III, págs. 1995 y ss.

I.3.III. Los *Home States*

Es la vía jurídica que permite que los Estados donde la empresa matriz tiene su sede o domicilio (normalmente en los Estados desarrollados), puedan controlar y responsabilizar a las multinacionales por las actividades realizadas en el extranjero. Implica una reterritorialización no sólo de los beneficios generados por las inversiones, sino de la responsabilidad de sus actos fuera del territorio nacional, posibilidad formal que rompe con la identidad ya tratada entre Estados desarrollados-empresas transnacionales. La actividad política, económica y el Derecho Comercial Global empujan en la dirección contraria. ¿Qué Estado va a juzgar a sus propias empresas transnacionales en un mundo donde la libertad de mercado es la libertad por excelencia?

Es cierto que la puesta en marcha, con todas sus debilidades, del Tribunal Penal Internacional (TPI), permite en la esfera penal y en tipos muy específicos y de extrema gravedad abrir espacios a la extraterritorialidad de los derechos humanos. No obstante, los *Home States* no han tenido prácticamente influencia en Europa, a diferencia de lo que ocurre en EEUU. La histórica *Alien Tort Claims Act* (ATCA) otorga competencias a los tribunales federales sobre toda violación del derecho de gentes por cualquier residente en EEUU (Baylos, 2006, pág. 87)⁴⁸. El *Alien Tort Claims Act* fue aprobado en 1789 pero su reactivación data de los años ochenta, cuando se comenzaron a exigir responsabilidades a los dictadores latinoamericanos por graves violaciones de derechos humanos.

Técnicamente, el *Alien Tort Claims Act* es una acción civil por la que se exigen responsabilidades al sujeto infractor residente en EEUU. Las hipótesis de partida son las acciones jurídicas llevadas a cabo por ONG⁴⁹ y sindicatos contra las empresas transnacionales norteamericanas que han violado derechos humanos fuera de las fronteras de EEUU. Es decir, se trata de la extraterritorialidad de responsabilidades. La posibilidad surgió a raíz de los antecedentes por procesamientos de delitos cometidos por dictadores y aparatos militares de las dictaduras latinoamericanas⁵⁰, así como por las campañas de sensibilización generadas en el

⁴⁸ Otro intento de control por parte de los Estados donde la matriz tiene su sede lo tenemos en el marco de la OCDE y con relación a la corrupción. Convención aprobada el 21 de noviembre de 1997.

⁴⁹ Entre otras organizaciones destacan el Fondo para los Derechos Internacionales del Trabajo, el Centro para los Derechos Constitucionales, la Internacional para los Derechos de la Tierra y la Coalición para la Justicia en las Maquiladoras.

⁵⁰ Baylos recoge el caso *Filártiga v. Peña-Irala*, en 1980. La familia de un joven paraguayo exiliada en EEUU reconoció al jefe de la policía responsable del asesinato de su hijo por torturas también residente en el mismo país. La demanda utilizó la vía que la ley *Alien Torts Claim Act* permitía. El acusado fue condenado a pagar más de diez millones de dólares de indemnización (Baylos, 2006, pág. 87).

marco de la aprobación de códigos de conducta de las multinacionales implicadas en graves violaciones de derechos humanos. El aparato judicial norteamericano ha admitido a trámite demandas que no se ajustan a los casos perseguidos por la justicia universal (genocidio, delitos contra la humanidad...). Es más, se combinan pretensiones ordinarias con alegaciones de derechos fundamentales. Se admiten demandas en base a la normalidad de la pretensión y a técnicas procesales de proximidad (Ojeda y Compa, 2002, págs. 219-222)⁵¹.

Los casos más emblemáticos son *National Coalition Government of the Union of Birman v. Unocal* y *Doe v. Unocal*, por los que se admitió que la corporación petrolera Unocal y sus socias fueran demandadas ante los tribunales de EEUU por violación de las normas de Derecho Internacional de los Derechos Humanos en 1997. La demanda se fundamentó en los asesinatos, violaciones, trabajo forzoso y realojos forzados de personas obligadas a participar en la construcción de un acueducto que discurre desde los yacimientos petroleros de Mynmar (antigua Birmania) hasta Tailandia⁵². La multinacional se benefició del trabajo forzoso, que se equiparó con la esclavitud y tráfico de esclavos, lo que genera responsabilidad de quien comete el acto (Baylos, 2006, págs. 88-89). La última decisión sobre el caso ha sido adoptada por el Tribunal Superior de Los Ángeles, que ha considerado que Unicol no puede ser considerada responsable por las conductas de sus empresas subsidiarias que estaban involucradas en el proyecto (Gómez Isa, 2006, pág. 63). La mala noticia queda compensada por la indemnización que la multinacional ha pagado a sus demandantes por miedo a un nuevo recurso y apertura de sus archivos⁵³.

Esta misma decisión fue la que tomaron los bancos suizos perseguidos por haber obtenido beneficios del Holocausto, que pagaron 1,25 millones de dólares a los representantes de las víctimas, organizaciones judías residentes en EEUU⁵⁴. Existen otros casos, por ejemplo el Caso Saipan, con actuaciones contra multinacionales del textil como The Gap, Tommy Hilfiger, Sears, Wal-Mart y J. Crew, que cobran altísimas tasas de reclutamiento de mujeres y trabajadores jóvenes, lo que les impide cobrar sus salarios por pagos de deudas. Se trata de actuaciones asimiladas como trabajo forzoso y esclavitud por deudas. Los tribunales, de hecho, lo calificaron como trabajo esclavo (Baylos, 2006, pág. 89).

⁵¹ Elementos de proximidad como la radicación de la empresa demandada en la ciudad donde se celebran las vistas, que los hechos ocurrieran muy cerca, que los líderes sindicales pudieran testificar, que la dirección de personal que había dado las órdenes que motivaron la muerte de los trabajadores se encontraba en la ciudad sede del tribunal (Ojeda y Compa, 2002, pág. 221).

⁵² *Doe v. Unocal and Roe v. Unocal*, <http://earthrights.org/unocal/index.shtml>

⁵³ <http://www.globalpolicy.org/intljustice/atca/atcaindex.htm>

⁵⁴ www.geneve-finance.ch/index.cfm?page=fgpf/dossiers/archives/fonds_desherence&language=FR

Otro caso pendiente de fallo judicial afecta a Nestlé, Archer Daniels Midland y Cargill. En julio de 2005 se les ha acusado de complicidad en el tráfico de menores, trabajos forzados y tortura a niños de Malí que recogen el cacao que estas empresas importan de Costa de Marfil (Özden, 2005, pág. 23)⁵⁵. El 26 de julio de 2007 la multinacional Drummond de EEUU ha sido absuelta por supuestos nexos con paramilitares colombianos. La empresa y su presidente en Colombia eran acusados de patrocinar económica y logísticamente a paramilitares colombianos y de ser responsables del asesinato de tres líderes sindicales de la empresa. La falta de pruebas ha sido el motivo por el que la multinacional ha quedado absuelta. Más allá del resultado final, el hecho realmente grave es que el poder judicial colombiano no ha actuado en ninguno de los múltiples asesinatos de líderes sindicales y parece difícil que la justicia norteamericana ponga en cuestión la “Seguridad Democrática” del presidente Uribe.

La aplicación del *Alien Tort Claims Act* contra empresas transnacionales se enfrenta a cuestiones procesales relacionadas con la jurisdicción personal (con la necesidad de probar los vínculos entre la empresa matriz y filiales o subsidiarias), con el foro no conveniente (el tribunal entiende discrecionalmente que el foro extranjero puede ser mejor), y con el equilibrio entre intereses públicos y privados. Estas dificultades no han impedido que la jurisprudencia extienda, en algunos casos, a las empresas transnacionales la obligación de respetar las normas de Derecho Internacional (Martín-Ortega, 2008, págs. 258-297).

⁵⁵ Existen otros procesos en curso, que más allá de su situación procesal, sirven para comprobar las potencialidades de responsabilizar jurídicamente a las empresas transnacionales. Así, en 1999 se inició ante el Tribunal del Distrito sur de New York un proceso contra la Unión Caribe por haber actuado con manifiesta negligencia al instalar en la India una industria con medidas de seguridad muy por debajo de los mínimos regulados en EEUU, lo que provocó la muerte de millares de personas (Sajida Bano et al v. Unión Caribe Corporation); hay demandas en los tribunales de New York, por daños ambientales en Ecuador y ante el distrito 212 de la Corte del Condado de Galveston, Texas, contra los fabricantes y comercializadores de un pesticida en las bananeras de Nicaragua, Honduras y Costa Rica que provocó la esterilidad de 1.500 personas: Shell Oil Company, Dow Chemical Company, Occidental Chemical Corporation, Satandard Fruit Company, Chuiquita Brands y Chiquita Brands International; en 2002 se ha presentado una demanda ante la Corte del Distrito Federal de Alabama por el Sindicato de los Trabajadores del Acero de América, el Sindicato de Trabajadores Mineros de América y la Fundación Internacional para los Derechos Laborales contra la multinacional Drummond Company por su complicidad en el asesinato de líderes sindicales colombianos; la Shell ha sido demandada ante los tribunales de New York en el 2002 por haber ayudado al régimen nigeriano de Sani Abacha a fabricar pruebas en el juicio que llevó a la pena de muerte al líder Ogoni y sus compañeros; en mayo de 2002 Nike fue condenada por la Corte Suprema de California por engañar a la opinión pública con una campaña publicitaria acerca de las condiciones de trabajo en sus empresas subcontratistas en el sudeste de Asia y en 2002 y 2003 se ha denunciado a Coca-Cola y la Dramond (Cetim y AAJ, 2002, pág. 9). El 5 de noviembre de 2007 un jurado de Los Ángeles ha fallado a favor de ex trabajadores bananeros costarricenses expuestos al nematocida Nemagón (OMAL, 2007b).

En el Informe provisional del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, se destaca que de los 36 casos presentados hasta la fecha en virtud del *Alien Tort Claims Act*, 20 han sido desestimados, tres resueltos –ninguno a favor de los demandantes–, y el resto se encuentran en trámite. Lo más grave es que el único fallo del Tribunal Supremo de los Estados Unidos es que, pese a reafirmarse en el valor del Derecho Internacional consuetudinario, incidió en que se debía probar su carácter específico, obligatorio y universal, y aconsejó a los tribunales inferiores que aplicaran la ley con moderación y que dejaran que los órganos legislativos se encargaran de aprobar nuevas normas sobre la responsabilidad de las transnacionales (Informe Ruggie, 2006, pág. 19).

Fuera de EEUU, las posibilidades de responsabilidad extraterritorial de multinacionales es mucho menor y destaca la demanda interpuesta en 2002 por refugiados birmanos y la Asociación Serpa⁵⁶ contra la multinacional francesa Totalfinaelf y su filial Totlfinaelf & pág. Myanmar. El motivo es el trabajo forzoso para la construcción del gasoducto desde el yacimiento birmano de Yadana y la central eléctrica en Tailandia. La jueza de instrucción de Nanterre, Catherine Corner, se opuso al sobreseimiento del fiscal. Éste lo solicitaba por considerar que el rapto y secuestro no eran aplicables y sometió el caso a la consideración del Tribunal de Apelación de Versalles, que lo aceptó a trámite el 11 de enero de 2005. La empresa prefirió aceptar pagar una indemnización antes de esperar el fallo del tribunal (Özden, 2005, pág. 25).

Las potencialidades de los ATCA son más sociales que jurídicas. La vía judicial es muy larga, muy costosa y no va a consolidarse como fórmula de exigencia de responsabilidades universales, se trata más de un símbolo jurídico, un instrumento, que la vía procesal adecuada. Además, requieren una consolidada organización social y sindical. No quiere decir que no puedan existir sentencias favorables a los demandantes, pero la manera de controlar y responsabilizar a las empresas transnacionales difícilmente va a venir por la vía nacional. La presión y la fortaleza de las multinacionales es muy superior a los mecanismos previstos en los ATCA. En este sentido, la senadora Dianne Feinstein (D-California) recibió 10.000 dólares del comité de acción política de la compañía petrolífera Chevron el mes mayo de

⁵⁶ Red internacional de juristas con base en París dedicada al procesamiento contra empresas responsables de infracciones y delitos en los países receptores, siempre y cuando exista competencia de jurisdicción de la sede o establecimiento de la empresa matriz. En otros ámbitos de justicia universal, el 22 de febrero de 2007, un tribunal de París abrió en Francia el primer juicio contra la dictadura chilena después de la muerte del dictador Augusto Pinochet. Se ha procesado a 17 de sus colaboradores acusados de la desaparición de cuatro franceses durante la dictadura.

2005, cuando presentó un proyecto de reforma (S.1.874) de los ATCA que, por un lado, exigía la participación directa de los imputados y no su simple compli- cidad, y por otro, establecía que sería la Administración norteamericana quien decida la admisibilidad de las demandas. El proyecto ha sido retirado⁵⁷.

En cualquier caso, son varios los aspectos positivos de los *Home States*, ya que se consolidan como ilegales las prácticas de las multinacionales y se demandan ante los tribunales su quehaceres, en muchos casos cotidianos, tal y como lo demuestran los múltiples informes de organizaciones de derechos humanos. También se trastoca su terrible impunidad, pueden dar lugar a pactos con indemnizaciones previas a las sen- tencias que amortiguan los daños⁵⁸, otorgan legitimidad a las múltiples denuncias sociales –desde el poder judicial de los Estados Desarrollados–, aunque no condenen penalmente a los responsables y, por último, contribuyen a que se fortalezca la construcción de tejido social en EEUU y en los países del Sur, y afianzan las estruc- turas solidarias y sindicales de ámbito internacional. Todo ello requiere no perder el objetivo central de avanzar en la creación de un código externo y un Tribunal In- ternacional de carácter imperativo, coercitivo y con poder ejecutivo que actúe como contrapeso del Derecho Comercial Global. Baylos (2007, pág. 70) considera “que la idea de poner en marcha un Tribunal Internacional que juzgue las actuaciones más graves de las empresas transnacionales en la vulneración de los derechos fundamen- tales de los trabajadores... ha ido cobrando fuerza”.

I.4. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Laborales Fundamentales. Normas aplicables y jurisdicciones competentes⁵⁹

Las empresas transnacionales como personas jurídicas deben cumplir la legalidad nacional e internacional. En este epígrafe abordaremos esta segunda cuestión desde una doble dimensión: analizaremos las normas internacionales con rela- ción a las multinacionales, y las jurisdicciones competentes en virtud de la efica- cia de sus resoluciones. El objetivo reside en contrastar el sistema internacional general frente al sistema de tutela de los derechos de las transnacionales regula- dos en el Derecho Comercial Global.

⁵⁷ Véase <http://www.globalpolicy.org/intljustice/ataca/2005/1026oil.htm>

⁵⁸ El juez federal de la Corte del distrito de Washington, Royce Lambert, condenó a Chiquita Brands al pago de 25 millones de dólares por el apoyo a grupos paramilitares. Correspondencia de prensa, 24 de marzo de 2007, germain5@chasque.net

⁵⁹ Para un estudio jurídico desde el Derecho Internacional Público, véase Felipe Gómez (Director, 2003) y Carlos Villán (2006).

Partimos de cómo los daños causados por la actividad de las multinacionales deberán ser reparados (dará lugar a responsabilidad civil) y las empresas tendrán que ajustar su conducta a la legalidad vigente. Si cometen delitos será la jurisdicción penal la que actuará contra la empresa y sus dirigentes (Teitelbaum, 2001b, pág. 23).

Las normas internacionales vinculan a los Estados que las hayan ratificado –más allá del debate jurídico en torno al *ius cogens* internacional– e incorporado a su ordenamiento y, por tanto, se convertirán en normas de obligado cumplimiento para personas físicas y jurídicas. Desde estas premisas el debate sobre la ratificación es central.

El Derecho Internacional, al menos en el ámbito teórico y acotado a los objetivos de este trabajo, no es ajeno a la doble interpretación de ser reflejo de los intereses de las clases dominantes y de las relaciones de fuerza en sentido amplio, o de ser una expresión de las contradicciones de clase y –por tanto– legitimador en ocasiones de las aspiraciones de las mayorías sociales. Como afirma Ruiz Díaz, “Es su derecho, traduce sus valores y expresa la necesidad de consolidar normas jurídicas que apuntalen un orden económico impuesto y que, a su vez, legalice los intereses de los más fuertes e instaure en el vértice de la pirámide normativa a las normas de la OMC, Banco Mundial y FMI” (Ruiz Díaz, 2004, pág. 22). Ahora bien, el Derecho Internacional también ha legitimado reivindicaciones de un nuevo orden económico internacional, del derecho de pueblos y Estados sobre los recursos naturales, del derecho a controlar las actividades de las transnacionales y del capital, del derecho a la nacionalización, a la expropiación, a la autodeterminación... Interpretaciones opuestas al modelo neoliberal. La globalización dispone de un amplio caudal normativo sobre la seguridad jurídica de los intereses económicos de las multinacionales, frente a las escasas regulaciones eficaces sobre la garantía y ejercicio de los derechos humanos y laborales fundamentales.

El Derecho Internacional de los Derechos Humanos supone, a mi entender, una superación del Derecho Internacional tradicional. Ya no son los Estados ni sus relaciones el eje sobre el que basculan las normas internacionales. Es un Derecho universal, vinculado a las personas cuyas fuentes normativas no son sólo los tratados o acuerdos entre Estados sino la Carta de Naciones Unidas⁶⁰, las Declaraciones y los Pactos, otros instrumentos al margen de la ratificación de los Estados, la costumbre y los principios generales del Derecho. La cons-

⁶⁰ La Carta de Naciones Unidas es considerada por sectores de la doctrina, y de acuerdo con su artículo 103 que establece la preeminencia de las obligaciones establecidas frente a cualquier otra, como la matriz legal y ética de todas las normas *ius cogens* y obligaciones *erga omnes*.

trucción del *ius cogens* o normas de orden público internacional se reguló en el artículo 53 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados⁶¹. Sus normas obligan a los Estados y a las personas físicas y jurídicas de los mismos y puede reclamarse por cualquier Estado o persona al margen de los vínculos convencionales o ratificaciones (Ermida, 2003a, pág. 9). El *ius cogens* integra un nuevo orden público internacional investido de *imperium* al margen de los Estados. Tiene, a su vez, eficacia *erga omnes* y múltiples fuentes normativas. Barbagelata (1999) ha ratificado las características descritas del *ius cogens* incidiendo en su universalidad e imperatividad al margen de los Estados, aunque requiere una aceptación mayoritaria de la comunidad internacional. En esta línea de interpretación expansiva y progresista del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, aunque minoritaria doctrinalmente, Alberto Galinso-ga (2002, págs. 353 y 356) afirma que,

“Los instrumentos normativos universales de protección de los derechos humanos tienen un carácter polifuncional, en el sentido de que proclaman los valores éticos-políticos relevantes, reconocen los principios jurídicos rectores en la materia, establecen un estándar *minimum* normativo de carácter subsidiario, en defecto de norma nacional o internacional más favorable, y marcan los objetivos hacia los que los Estados deben dirigir sus políticas, medidas legislativas y administrativas”. “Los principios reconocidos en las grandes Convenciones Internacionales de Derechos Humanos se imponen como rectores de las normas aplicables en este ámbito y vertebran toda la normativa internacional general, regional y nacional. Como principios jurídicos vinculantes se imponen a todas las normas que contravengan su contenido, y como tales, pueden y deben ser aplicados por las legislaciones nacionales.”

Desde esta interpretación del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, la delimitación formal de los instrumentos jurídicos, es decir, de los contenidos que las multinacionales deben acatar, se presentan con un claro carácter expansivo. Desde esta perspectiva universal se dispone de la Carta de Naciones Unidas, la Declaración Universal de Derechos Humanos, los Pactos Internacionales de Derechos Civiles, Políticos, Económicos, Sociales y Culturales, junto a los instrumentos dirigidos a grupos o sectores sociales específicos. Deberán completarse con los instrumentos regionales y en referencia a los Derechos Laborales

⁶¹ El artículo 53 establece que la “Norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto, como norma que no admite acuerdo en contrario y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior de Derecho Internacional General, que tenga el mismo carácter” (Ermida, 2003a, pág. 129).

Fundamentales con la acción normativa de la OIT: convenios, recomendaciones y decisiones (Marcos, 2000, pág. 30)⁶².

En el ámbito laboral internacional, los textos centrales son el Preámbulo de la Constitución de la OIT de 1919, la Declaración de Filadelfia de 1944, la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1998 y los Convenios de la OIT. Se deberán tener en cuenta las normas laborales de ámbito regional (por ejemplo, la Carta Social Europea, la Declaración Sociolaboral de MERCOSUR...) (Ermida, 2003a, pág. 126).

<i>Instrumentos encuadrados en los sistemas de regulación tradicional o directa de control de las empresas transnacionales.</i>	<i>Sistemas de regulación alternativa o indirecta de control de las empresas transnacionales:</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Carta de Naciones Unidas. • Declaración Universal de Derechos Humanos. • Pactos y Declaraciones de Derechos Humanos y Laborales Fundamentales. • Convenios de la OIT. • Normas Supranacionales de ámbito Regional. • Códigos Externos <i>ad hoc</i>. OIT, OCDE, ONU (Pacto Mundial). 	<ul style="list-style-type: none"> • Cláusulas Sociales en Tratados de Comercio Internacional. • Preferencias Arancelarias unilaterales. • Códigos de Conducta- Responsabilidad Social Corporativa. • Etiquetado Social. • Inversiones Socialmente Responsables.

Cuadro 19. Fuente: cuadro modificado en base al diseñado por (Ermida, 2003a, pág. 123)

⁶² Teitelbaum (2001a) considera que las normas internacionales más significativas que vinculan a las empresas transnacionales son, además de las mencionadas, la Declaración referente a la instauración de un Nuevo Orden Económico Internacional (AG 3.201-S-VI); el programa de Acción para la instauración de un Nuevo Orden Económico Internacional (AG 3.202 S-VI); las Convenciones sobre la Discriminación Racial, y sobre la Discriminación contra la Mujer; la Declaración sobre el Progreso y el Desarrollo en el Dominio Social (AG 2.542-XXIV); los Principio de Derecho Internacional sobre las relaciones de amistad y la Cooperación entre los Estados conforma a la Carta de Naciones Unidas (AG 2.625-XXV); la Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados (AG 3.281-XXIX); la Declaración sobre el Desarrollo y la Cooperación Económica Internacional (AG 3.362-S-VII); la Declaración sobre el Derecho al Desarrollo de 1986 (AG 41/128); Declaración de Río sobre el medioambiente y el Desarrollo; la Declaración y Programa de Acción de Viena; la Declaración del Cairo de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo, la Declaración de Copenhague de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social.

La interpretación expansiva del *ius cogens* y su aplicación en el control de las empresas multinacionales conlleva una serie de contradicciones y dificultades que disminuyen su eficacia real. Muchos sectores doctrinales ponen en cuestión las tesis enunciadas y, sobre todo, no son consideradas por la práctica internacional de los Estados, gobiernos e instituciones internacionales. La idea de ratificación sigue presidiendo la construcción del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, así como la puesta en cuestión de la eficacia jurídica de muchos de los instrumentos descritos. Considerar a las Declaraciones instrumentos de naturaleza no normativa que eximen de cualquier obligación a los Estados⁶³ (López-Monís, 2003, pág. 147) o a los Derechos Económicos, Sociales y Culturales con mero carácter declarativo, implica seguir acotando la viabilidad de los derechos humanos al espacio nacional. Esta tesis deberá ser matizada teniendo en cuenta las distintas resoluciones de la jurisdicción internacional e, incluso, la entrada en vigor del Tribunal Penal Internacional, pero, lamentablemente, tiene plena vigencia con relación a la capacidad de responsabilizar a las empresas transnacionales.

En definitiva, se constata que existe un amplio y formalmente eficaz cuerpo normativo internacional de Derechos Humanos y Derechos Laborales Fundamentales⁶⁴ que puede actuar como mecanismo de control de las empresas transnacionales, al menos desde la perspectiva sustancial de las normas, ya que el control jurisdiccional es otra cuestión. Ahora bien, las dificultades surgen en dos planos. El primero de ellos se relaciona con el cuestionamiento del valor normativo vinculante de los instrumentos centrales que constituyen el *ius cogens* (el valor de las Declaraciones, de los Derechos Sociales, Económicos y Culturales...), con la ratificación por parte de los Estados de los núcleos esenciales de los instrumentos normativos, y con la debilidad de las jurisdicciones competentes que frenan la expansión de los derechos humanos y apuntalan su fragilidad. El otro plano nos coloca frente al poder del Derecho Global Comercial⁶⁵. Ni la doctrina, ni los Estados, ni las organizaciones

⁶³ Existen posiciones doctrinales intermedia con relación a la eficacia jurídica de las Declaraciones en la línea interpretativa del Comité de Derechos Humanos de la ONU desde 1988 a 1994. Véase Oraá (2003, págs. 125-159).

⁶⁴ La regulación de los derechos laborales en el plano internacional han sufrido restricciones en cuanto a expansión y eficacia. Su regulación indirecta en sistemas relacionados con el comercio internacional y subordinado a éste y su incorporación al ámbito del Derecho blando de los códigos de conducta se va imponiendo a los sistemas universales y códigos externos *ah hoc*.

⁶⁵ Así, “la normativa internacional de derechos humanos no ha modificado en absoluto las obligaciones contraídas por los Estados en el seno de organizaciones internacionales económicas y financieras como el FMI, el Banco Mundial, la UE, la OCDE y la OMC y que son incompatibles con ese orden social e internacional que define la propia Declaración Universal en el que los derechos de la persona, especialmente los económicos, sociales y culturales, se verían plenamente protegidos” (Castillo, 2001, pág. 238).

internacionales dudan de los aspectos sustanciales de su cuerpo normativo (no se pone en cuestión el elenco normativo de la OMC, tratados regionales o bilaterales). Las dudas pueden surgir con relación a cuestiones interpretativas⁶⁶, a aspectos jurídicos concretos relacionados con su aplicación, pero el derecho al desarrollo es puesto en cuestión en su propia naturaleza.

Respecto a la ratificación, resulta impensable la no adhesión de Estados empobrecidos al sistema global de comercio internacional, y si esto ocurre, o es contra la voluntad del Estado –es decir, son excluidos– o las presiones políticas se multiplican. La salida de Venezuela del Banco Mundial y del FMI y el anuncio de Bolivia de retirarse de los sistemas de arbitraje del CIADI generan niveles de “presión internacional” de intensidad cualitativa y cuantitativa muy diferentes a los que tuvieron lugar por la no ratificación de instrumentos de derechos humanos o laborales fundamentales. El primer caso se considera gravísimo para la democracia y los derechos de los venezolanos y venezolanas, mientras el segundo quizás provoque algún informe de alguna organización internacional. La indiferencia, incluso alegría de parte de la comunidad internacional por la no ratificación de China del trascendental convenio de la OIT sobre libertad sindical, contrasta con las tensiones que han generado las negociaciones de la Ronda de Doha. Los contrastes se agravan si el incumplimiento atañe a normas de la OMC o a Tratados Regionales o Bilaterales de Comercio e Inversiones frente a los incumplimientos de las normas ratificadas de Derecho Internacional de Derechos Humanos o del Derecho Laboral Internacional. Los sistemas imperativos, coercitivos y plenamente eficaces se imponen a la fragilidad de los sistemas de tutela internacional que procedemos a detallar.

Una primera consideración, ya reiterada, se refiere a la imposibilidad de exigir responsabilidades directas a las empresas transnacionales ante las jurisdicciones internacionales. Éstas enjuician generalmente a los Estados, lo que implica un déficit muy importante de partida. Resulta indudable que la denuncia del Estado cómplice, por acción u omisión, incapaz de tutelar los derechos afectados por las prácticas de las empresas multinacionales, tendrá repercusiones más en el plano político y moral que en el jurídico (Baylos, 2006, pág. 78).

Paralelamente a la creación de las normas internacionales se han ido gestando sistemas que garanticen su protección. Esta es una de las expresiones más evidentes del doble sistema de tutela de derechos: el articulado por el Derecho Comercial Global y el del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho

⁶⁶ Tema tratado en la parte primera al analizar los Sistemas de Solución de Diferencias de la OMC o los tribunales arbitrales.

Internacional del Trabajo. “La facultad de imponer coercitivamente sanciones, le otorga a la OMC una posición de gran trascendencia, contando con lo que podría denominarse como una verdadera Corte Internacional de Comercio” (Pipan, 2006, pág. 49). Las sanciones que imponen las Instituciones Internacionales de Derechos Humanos y Laborales Fundamentales son de una fragilidad extraordinaria, tal y como analizaremos⁶⁷.

I.4.I. Mecanismos de protección internacional de los derechos humanos. Contenciosos, no contenciosos y extraconvencionales

Los mecanismos convencionales son los creados por Tratados Internacionales de Derechos Humanos frente a los extra convencionales, creados por instrumentos diferentes a los Tratados Internacionales.

Los convencionales aparecen vinculados a Tribunales Internacionales que emiten sentencias, y si se trata de dar a conocer la opinión de un órgano internacional diferente a un tribunal estamos ante mecanismos no contenciosos. Si el órgano internacional emite opinión y propone alguna solución nos referiremos a mecanismos cuasi-contenciosos (Berraondo, 2004, págs. 50-65).

El mecanismo contencioso está conectado con el Tribunal Internacional de Justicia, que fallará sobre controversias generadas por violaciones de derechos humanos. Están legitimados los Estados y no existe ratificación, aunque sí existe la reserva de exclusión de jurisdicción. Dispone de capacidad contenciosa y consultiva (Villán, 2005, págs. 503-511). Interesa remarcar que su uso ha sido muy limitado y su eficacia jurídica escasa, ya que pese a ajustarse al funcionamiento de los sistemas judiciales clásicos (composición por jueces, procedimientos...) su capacidad de ejecutar sus sentencias es nula. Es más, la presión internacional que puede provocar el fallo es menor cuanto más vinculado se encuentra el país “condenado” a los núcleos de poder⁶⁸.

Uno de los últimos fallos ratifica esta dirección. Así, la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia adoptó por 14 votos contra uno la ilegalidad del muro levantado por Israel en el territorio Palestino. “En cuanto el muro es ilegal, todos los Estados Partes de los Convenios de Ginebra tienen la responsabilidad

⁶⁷ Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales de 30 de Noviembre de 2005. Secretaría Internacional de la C. S. de CCOO.

⁶⁸ La Corte Internacional de Justicia abordó la ilicitud del uso de la agresión militar de EEUU contra la Nicaragua sandinista, el 27 de junio de 1986: “De cualquier forma, si los Estados Unidos pueden tener su propia apreciación sobre la situación de los derechos humanos en Nicaragua, el empleo de la fuerza no puede ser el método apropiado para verificar y asegurar el respeto de tales derechos...”. La agresión continuó y la sentencia no tuvo ningún efecto.

jurídica de intervenir y detener la construcción del muro y de sus implicaciones. La Corte ratificó la necesidad de demoler el muro, restituir las propiedades y compensar a las personas afectadas. Estas compensaciones deben ir tan lejos como sea posible y deben incluir la totalidad de los daños” (De Currea Lugo, 2005, págs. 155-156). La debilidad del fallo respecto a su eficacia jurídica provocó que la Asamblea de Naciones Unidas votara una resolución el 20 de julio de 2004, aceptando el texto de la Opinión Consultiva y exigió a Israel su cumplimiento⁶⁹.

En la actualidad el muro sigue expandiéndose y la impunidad se consolida. Aún siendo el sistema de control “más jurisdiccional”, resulta muy frágil. Por otro lado, sus efectos se diluyen completamente en el caso de violaciones cometidas por empresas transnacionales, ya que la resolución de conflictos es, a todos los efectos, entre Estados. No obstante, la filosofía de la Corte puede ser válida para la creación de un futuro Tribunal Internacional de control de las empresas transnacionales.

Los mecanismos no contenciosos basculan sobre los informes periódicos e investigaciones. Suelen emitir observaciones y recomendaciones sobre las medidas a adoptar para mejorar la aplicación de las normas. Su *ratio legis* es la rendición de cuentas obligatoria ante el órgano correspondiente de cada Tratado. La sanción se equipara a los sistemas de recomendaciones. El valor moral y político desplaza a la eficacia jurídica *strictu sensu*.

Los mecanismos cuasi-contenciosos destacan porque la actuación de los órganos no jurisdiccionales se activa a través de los procedimientos de reclamación o quejas, tanto de particulares como de los Estados. Estos mecanismos, pese a responder a procedimientos diversos según los tratados o convenios de derechos humanos, actúan con las siguientes características: son facultativos, para que un individuo pueda presentar una queja el Estado correspondiente ha debido reconocer la competencia del órgano internacional; subsidiarios, los individuos han de agotar previamente los recursos internos y escritos confidenciales y contradictorios. Es un sistema que no ha conseguido demasiados éxitos (Berraondo, 2004, pág. 47).

Los sistemas extra convencionales se desarrollaron en el marco de las Naciones Unidas y han superado la rigidez de los sistemas anteriormente descritos. Así, no exigen el consentimiento de los Estados interesados, se crea un órgano *ad hoc* intentando garantizar su independencia e imparcialidad, las denuncias pueden venir de distintas fuentes y el órgano *ad hoc* es quien decide si se abre la investigación y se elimina la confidencialidad. Las debilidades se mantienen en cuanto a su eficacia ya que no se prevén sanciones y su finalidad es la publicidad internacional.

⁶⁹ Naciones Unidas, Resolución A/ RES/ ES-10115, 20 de julio 2004.

En definitiva, el análisis de los sistemas universales, más allá de la eficacia real que generan –que exceden a los objetivos de este trabajo–, son extremadamente frágiles y se encuentran en planos totalmente diferentes respecto a los sistemas que establece el Derecho Comercial Global. Pese a su mayor antigüedad, la privatización de los derechos humanos ratifica plenamente la poca eficacia, o al menos su incapacidad de actuar como contrapesos de los derechos de las empresas transnacionales. Los Tribunales Arbitrales y el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC se encuentran en un plano jerárquicamente superior.

I.4.II. La Corte Penal Internacional

Bajo el presente epígrafe, se pretende desvelar hasta dónde la construcción de una nueva Corte Penal Internacional superadora de algunos de los déficit de los sistemas universales pueda actuar en el procesamiento de las actividades de las empresas multinacionales. Esta duda es más retórica que real ya que se está muy lejos de tal posibilidad.

La tradicional vinculación del Derecho Penal y la soberanía nacional ha comenzado a quebrar con su internacionalización. Existen crímenes que atentan contra la humanidad cuya persecución trasciende a la territorialidad, de ahí que la jurisdicción universal, los tribunales penales *ad hoc* (Ruanda, la ex Yugoslavia) o la nueva Corte Penal Internacional sean sus expresiones jurisdiccionales (Prieto Sanchís, 2007, pág. 48).

Previamente al análisis de sus elementos centrales, conviene despejar cualquier incógnita sobre la posibilidad de que jueces nacionales persigan violaciones graves de derechos laborales como crímenes contra la humanidad, ya que no se consideran equivalentes, por muy graves que sean. Ni tan siquiera las violaciones reiteradas de algunos de los derechos recogidos en la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de la OIT de 1998 son considerados afines. No parece una vía judicial posible (Baylos, 2006, pág. 79). No obstante, el asesinato sistemático de líderes sindicales en Colombia necesitaría ser explorado como un verdadero crimen contra la humanidad.

En nuestro país, las sucesivas sentencias y autos han ido construyendo una jurisdicción penal universal superadora del vínculo nacional⁷⁰. Claros ejemplos son la sentencia del Tribunal Constitucional con relación al recurso de amparo de

⁷⁰ Marín Castán y Prada García (2007, págs. 362-382) entienden que el principio de jurisdicción universal se formaliza jurídicamente mediante la creación de Tribunales Penales Internacionales o mediante la persecución de determinados delitos por los Estados al margen del lugar de la comisión del mismo y de la nacionalidad de las víctimas o de los autores. Se trata de la universalidad internacional o unilateral, respectivamente.

Rigoberta Menchú⁷¹, los autos de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional confirmando la jurisdicción de España para conocer los crímenes contra las dictaduras argentina y chilena, y las actuaciones del juez Garzón frente a los crímenes de Pinochet (Hernández Zubizarreta, 2001). Pero la jurisdicción penal universal se vincula a los delitos considerados como crímenes contra la humanidad, en concreto, los tipificados y perseguidos por la Corte Penal Internacional. En estos momentos, la vía de procesar a las empresas por la jurisdicción universal transnacional es muy complicada⁷².

En la querrela presentada ante el tribunal de Nueva York, los familiares de Ken Saro-Wiwa acusaron a la multinacional Shell y su directivo Anderson de haber ayudado al régimen nigeriano a fabricar pruebas para un simulacro de juicio que llevó a la pena capital al líder Ogoni y a sus compañeros⁷³. En apelación, se declaró incompetente al tribunal. Sin embargo, en marzo de 2001 la Corte Suprema de EEU decidió que la causa podía instruirse en el tribunal de Nueva York y que el *Alien Tort Claims Act* debía interpretarse de forma expansiva, ya que los denunciantes no residían en EEUU y la empresa tiene su domicilio en Londres. La jueza instructora entendió que los hechos que se achacan a la multinacional podían constituir crímenes contra la humanidad, según la definición tipificada en el Tratado de Roma de 1998 por el que se aprobó el Estatuto de la Corte Penal Internacional (Teitelbaum, 2003, pág. 8).

Con relación al Tribunal Penal Internacional, la Comisión de Derecho Internacional encargó a la Asamblea General que comenzara a estudiar las posibilidades de una jurisdicción penal internacional, lo que concluyó en 1994 con un proyecto de Estatuto para una Corte Penal Internacional. Los primeros borradores sufrieron pro-

⁷¹ Para un análisis específico de la impunidad en Guatemala y de las potencialidades de la justicia penal universal, véase (Xamán, 2006).

⁷² El informe del señor Ruggie, Representante Especial del Secretario General de Naciones Unidas sobre la cuestión de derechos humanos y empresas transnacionales, considera que hay motivos para consolidar una tendencia mayor que responsabilice a las empresas multinacionales en el derecho penal nacional con relación a las violaciones graves de derechos humanos. Así, el Instituto Noruego de Ciencias Sociales aplicadas está estudiando los ordenamientos que han ido incorporando las disposiciones de la Corte Penal Internacional. Se está abriendo la puerta jurisdiccional para encausar a las empresas domiciliadas en estos países (Informe Ruggie, 2007, pág. 19).

⁷³ El Representante Especial considera interesante la labor que está realizando el Grupo de Expertos convocados por la Comisión Internacional de Juristas para determinar la complicidad de las empresas en los abusos de los derechos humanos. El Tribunal de Apelación de los Estados Unidos en el caso Unocal estableció en el fallo tres criterios: dar asistencia práctica al verdadero autor del delito; que la asistencia tuviera un efecto sustancial en la comisión del delito y el hecho de que la empresa supiera o debiera haber sabido que sus actos tendrían como consecuencia un posible delito, aún si no tuviera la intención de cometerlo (Informe Ruggie, 2007, pág. 22).

fundas modificaciones, ya que desaparecieron varios crímenes internacionales graves (Teitelbaum, 2003, pág. 1). La jurisdicción de la Corte ha quedado limitada al crimen de genocidio, crímenes contra la humanidad, de guerra y de agresión. Más allá del estudio específico que requieren las tipificaciones mencionadas, desde la perspectiva de nuestro trabajo destacan algunas cuestiones:

- Parece muy complicado vincular los tipos descritos con las prácticas generales de las empresas transnacionales. La práctica procesal y material nacional, con alguna excepción, va en el sentido contrario⁷⁴. En cualquier caso, son importantes los sectores doctrinales que empujan en esta dirección, tal y como lo demuestra al respecto el intenso debate sobre el Estatuto de la Corte. La Corte Penal Internacional, a la fecha de hoy, no va a procesar a las empresas transnacionales, ya que las personas jurídicas quedan fuera de su competencia y, pese a la propuesta de Francia –apoyada por algún otro país y por la Fundación Lelio Basso– fue derrotada. Andrew Clapham sostiene, no obstante, la posibilidad de procesarlas por la existencia de la ley n° 10 de diciembre de 1945 del Consejo Aliado de Control de Alemania. Esta ley autorizaba a procesar a las asociaciones que el Tribunal declarase criminales de acuerdo con la interpretación del artículo 25 sobre la responsabilidad penal individual del Estatuto de la Corte Penal Internacional, que se refiere “a quien contribuya de algún otro modo en la comisión o tentativa de comisión de crimen por un grupo de personas que tengan una finalidad común” (Clapham, 2001). Esta interpretación es difícil de aplicar, teniendo en cuenta que en Nuremberg nunca se condenaron a las grandes empresas alemanas autoras y cómplices de crímenes contra la humanidad. No obstante, los procesos contra industriales alemanes, en concreto el caso Farben, han sido considerados como claros antecedentes de complicidad corporativa. Así, el Tribunal Militar Estadounidense en la sentencia sobre el caso mencionado estableció que tanto personas individuales como jurídicas pueden violar las normas contenidas en las Convenciones de La Haya.
- Los obstáculos técnicos principales se plantean con relación a la prueba de intencionalidad y culpabilidad personal, difíciles de atribuir a las empresas transnacionales. Obstáculos que la doctrina comienza a subsanar por la vía de la teoría de la cultura corporativa de la responsabilidad, que vincula la culpa con los procesos, sistemas operativos o la propia cultura de la empre-

⁷⁴ Desde una perspectiva técnica muchas de las prácticas podrían incorporarse a los tipos penales, incluidas la violación de derechos sociales, económicos y culturales. Los apartados f) y k) del artículo 7 del Estatuto podrían fundamentar el procesamiento. (La tortura que incluye otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes o el apartado k) que declara expresamente otros actos inhumanos).

sa, o bien por las teorías de la diligencia debida o del conocimiento colectivo (Martín-Ortega, 2008, pág. 238). En cualquier caso, la responsabilidad penal de las empresas multinacionales es una asignatura pendiente a añadir a la responsabilidad civil.

- Las relaciones de fuerza se imponen a las posibles interpretaciones expansivas. Son numerosas las potencias que no han ratificado el Estatuto y que quieren asegurar la impunidad e inmunidad de los militares y de los gobernantes. El veto a la jurisdicción universal se extiende a las multinacionales. El Derecho Comercial Global es su legislación y no incluye la separación de poderes (Johnstone, 2007, pág. 6). Además, su falta de independencia respecto del Consejo de Seguridad, que en el artículo 16 establece la superioridad de un órgano ejecutivo de Naciones Unidas, y las dificultades de intervención procesal de las víctimas (Abrisketa, 2003, págs. 640-657) cierran, de momento, las potencialidades de la Corte Penal con relación a las multinacionales.

I.5. Análisis de casos. Efectividad de los Convenios de la Organización Internacional del Trabajo para el examen de quejas por violaciones al ejercicio de la libertad sindical y la Corte Interamericana de Justicia

Las normas internacionales del trabajo y la OIT cumplen un papel muy importante en la regulación y protección de los derechos laborales. La globalización económica neoliberal debería encontrar en ellas un referente normativo que, tarde o temprano, se integre en sus construcciones jurídico-económicas y entramado institucional. Es cierto que la OIT no acaba de hacer suyos los mecanismos jurídicos más eficaces, más imperativos y más coercitivos que actúen como contrapesos jurídicos del Derecho Comercial Global. Es más, la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1998 abrió un interrogante hoy día no zanjado.

¿Se pretendieron establecer cinco convenios promocionales como estándares universales –al margen de la ratificación de los Estados– que actuaran a modo de cláusulas sociales universales, o la presión neoliberal redujo la acción normativa de la OIT a sólo cinco convenios, con lo que la defensa del trabajo decente quedaría reducida a poco más que pura retórica? Más allá de las interpretaciones posibles hay un hecho constatable, el mecanismo de seguimiento de la Declaración sigue sin modificar el carácter promocional y queda formalizado en, únicamente, interesantes informes globales.

No pretendo profundizar en el impacto real de la acción normativa de la OIT, pero creo que el poder político, económico y jurídico de las empresas transnacionales necesita un paso más firme de una de las instituciones internacionales que, por su historia, composición tripartita, seriedad y rigor en sus procedimientos, más puede aportar a la defensa de las mayorías sociales.

Los mecanismos de control de la OIT se encuentran atravesados por dos ideas centrales. Los argumentos morales y políticos son las reglas de funcionamiento que desplazan a los criterios jurídicos, y el proceso judicial y la sanción se sustituyen por la persuasión y la colaboración de las instituciones de la OIT con los Estados signatarios de los convenios (Bonet, 2007, pág. 181)⁷⁵. La presión pública internacional es el arma más poderosa de la OIT (Von Potobsky, 1998, pág. 18). Reitero que esta idea se incrusta en los núcleos centrales tanto del procedimiento regular u ordinario como de los cuasi-contenciosos. El procedimiento regular se articula en torno a las memorias sobre el acatamiento de convenios –ratificados o no– y las recomendaciones. Los procedimientos cuasi-contenciosos disponen de reclamaciones, con sus requisitos sobre legitimación y admisibilidad, y de quejas que difieren de las reclamaciones en cuanto a los sujetos que pueden activarlos (Mercader, 2006, págs. 31-32).

Los procedimientos no constitucionales se basan en los contactos directos, en los procedimientos de encuesta y estudio y en los sistemas de la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social. Esta última se sustenta en informes periódicos de supervisión y en criterios promocionales y no contenciosos. El mecanismo establecido por la Declaración de 1998 sobre Derechos Laborales Fundamentales reitera los aspectos promocionales articulados en torno al seguimiento anual relativo a los Convenios fundamentales y el informe global (Bonet, 2007, págs. 214-227).

Una descripción esquemática pero rigurosa de López-Monís de Cavo (2003, págs. 148-152) nos permite comprobar como toda la arquitectura de los mecanismos de control se aleja de los criterios jurídicos clásicos a los que se acerca el Derecho Comercial Global⁷⁶.

⁷⁵ Bonet concreta las obligaciones en el sometimiento de los Estados a los convenios y recomendaciones, en las discusiones internas sobre la ratificación o no, en las medidas a implementar y en responder a las informaciones que se les requieran (Bonet 2007, págs. 181-188).

⁷⁶ Un estudio reciente efectuado desde la perspectiva de un actor del mismo lo tenemos en Wisskirchen (2005, págs. 277-316). El autor desempeñó las funciones de portavoz del Grupo de Empleadores de 1983 a 2004 en la Comisión de Aplicación de Normas de la Conferencia Internacional del Trabajo.

LOS MECANISMOS DE CONTROL DE LA OIT SOBRE LOS CONVENIOS y LAS RECOMENDACIONES

I. El procedimiento de control regular

Este procedimiento se basa en los siguientes mecanismos:

1. *Envío de memorias por los países miembros*

Las memorias que deben remitir los países miembros son de varios tipos:

- a) Memorias sobre Convenios Ratificados (artículo 22 de la Constitución de la OIT, con la periodicidad que establezca el Consejo de Administración y con arreglo a formularios previamente aprobados. Hay que distinguir entre:
 - Memorias Detalladas, que deben contener datos que la OIT pida en el formulario y responder también a las cuestiones planteadas por los órganos de Control (Comité de Expertos y Comisión de Aplicación de Normas de la Conferencia Internacional del Trabajo).
 - Memorias Generales, sobre los restantes convenios sobre los que no se piden Memorias Detalladas.

Un trámite esencial es el traslado, por parte de los gobiernos, de copias de las citadas memorias a las organizaciones de trabajadores y de empresarios del país. Es una obligación constitucional (artículo 23.2) y reforzada por el Convenio 144 (Convenio sobre la consulta tripartita). En relación con la presentación de memorias en base al art. 22 (convenios ratificados), se da la paradoja de que castigan más a los países cumplidores que a aquellos que no ratifican. En efecto, cuanto mayor sea el número de convenios ratificados, mayores el esfuerzo burocrático que se le pide al país en orden a rendir memorias y, por tanto, mayores son los riesgos de verse sometidos a las observaciones y comentarios del Comité de Expertos y de la Comisión de Aplicación de Normas de observaciones y comentarios del la Conferencia. España puede ser un buen ejemplo de esta situación al ser el Estado miembro con mayor número de convenios ratificados (127) y de convenios en vigor.

- b) Memorias sobre convenios no ratificados y sobre recomendaciones (artículos 19.5.e y 6.d de la Constitución de la OIT), con la periodicidad que se establezca y con arreglo a un memorándum preparado por el Consejo de Administración, en el que se solicita información sobre el estado de la legislación y de las prácticas nacionales y medios desarrollados para su puesta en práctica, ya sea por vía legislativa, administrativa o por convenios colecti-

vos. En este caso pesa idéntica obligación de informar a las organizaciones empresariales y de trabajadores y trabajadoras. Como consecuencia del examen de estas memorias por los órganos de control, derivan dos figuras importantes:

- Los Estudios Generales, que pueden versar sobre cualquier convenio no ratificado o recomendación, y efectuarse con la periodicidad que el Consejo de Administración determine. Se contienen en el Informe III, Parte i. B, de la Comisión de Expertos y la Comisión de Aplicación de Normas de la Conferencia Internacional del Trabajo les dedica un debate especial de un día (en el 2000, la Consulta Tripartita, n° 144).
- Las Memorias Especiales sobre Convenios Fundamentales. A partir del Consejo de Administración de 1995, se comienzan a solicitar en relación con convenios no ratificados sobre derechos fundamentales de los trabajadores: trabajo forzoso, libertad sindical, prohibición de discriminación y trabajo infantil. Estas memorias se superponen sobre las que deben rendirse en virtud de la Declaración de la OIT sobre Derechos Fundamentales en el Trabajo. Los resultados se incorporan al Informe General de la Comisión de Expertos (Informe 111, Parte i. A).

c) Memorias sobre la Sumisión a las Autoridades Nacionales de los Instrumentos Internacionales del Trabajo adoptados por la Conferencia Internacional del Trabajo (artículos 19, 5 y 6 de la Constitución de la OIT), con arreglo a un formulario preparado y aprobado por el Consejo de Administración. Tales memorias se recogen también en el Informe General de la Comisión de Expertos (Informe III, Parte i.B).

d) Finalmente, están las Memorias sobre los Territorios no Metropolitanos, que sólo afectan a los países que cuenten con tales territorios (artículo 35 de la Constitución de la OIT). Por ejemplo, Dinamarca (Groenlandia), Francia (Polinesia, Antártica Francesa, Guayana Francesa), Holanda (Aruba) o el Reino Unido (Gibraltar, Jersey). Se recogen en el Informe III, Parte i. A.

2. Intervención de la Comisión de Expertos

La Comisión de Expertos examina las memorias e informaciones enviadas por los países miembros. Esta compuesta por 18 miembros a título individual designados por el Consejo de Administración. Elabora un documento básico: el llamado Informe de la Comisión de Expertos, conteniendo para ciertos convenios y para determinados países observaciones y solicitudes directas.

3. Intervención de la Comisión de Normas de la Conferencia Internacional del Trabajo.

Se trata de una comisión tripartita que examina, durante la Conferencia Internacional del Trabajo del mes de junio, el Informe de la Comisión de Expertos. La Mesa de la Comisión selecciona una lista de casos por países a los que se les pide una información adicional.

4. Mecanismos de Asesoramiento

La actuación de estas instancias se complementa con la acciones los siguientes mecanismos de asesoramiento:

- a) Oficinas Regionales y Nacionales de la OIT en todo el mundo. Disponen de Equipos Multidisciplinarios de especialistas para asesorar a los países miembros sobre el alcance y contenido de los convenios y las obligaciones de los Estados miembros en orden a su sumisión, ratificación y envío de Memorias.
- b) Contactos directos a través de un representante del Director General. Este actúa sobre el terreno y eleva un informe ala Comisión de Expertos.
- c) Seminarios regionales y subregionales.
- d) Otros asesoramientos, como los servicios de consultas durante la Conferencia Internacional del Trabajo, las pasantías en la OIT, el Programa de Educación Obrera, etc.

II. El control no periódico

El sistema de control no periódico se articula, a su vez, alrededor de dos mecanismos: las reclamaciones y las quejas.

1. Las reclamaciones

Previstas por los artículos 24 y 25 de la Constitución de la OIT, se presentan por las organizaciones de empleadores y de trabajadores en relación con el eventual incumplimiento por un país de convenios ratificados. Son examinadas por una Comisión Tripartita designada por el Consejo de Administración, al que rinde sus conclusiones.

2. Las quejas

Reguladas por los artículos 26 y siguientes de la citada Constitución, se presentan por un país contra otro alegando incumplimiento de convenios ratificados:

Se resuelven por medio de Comisiones de Encuesta, con posibilidad de recurso ante el Tribunal Internacional de Justicia. Tanto en relación con las quejas del artículo 26 de la Constitución, como, especialmente, en relación con las reclamaciones del artículo 24, se observa que no existe un sistema de filtros adecuado para analizar las mismas antes de su admisión a trámite por el Consejo de Administración, con lo cual ciertas reclamaciones y quejas claramente infundada se aceptan a trámite por el Consejo de Administración y obligan al Estado que es destinatario de las mismas a practicar un ejercicio de defensa tan fatigoso como innecesario (un buen ejemplo lo constituye la reclamación presentada por la Confederación General del Trabajo de la Argentina contra el Gobierno de España, que fue resuelta en la 272ª Reunión del Consejo de Administración de junio 1998, dando la razón al gobierno español en todos los extremos que la reclamación planteaba. La queja versaba en este caso sobre el asunto de los dentistas argentinos que quieren trabajar en España).

III. Los procedimientos especiales de control

A este nivel deben ser destacados los siguientes mecanismos:

1. El Comité de Libertad Sindical.

El Comité de Libertad Sindical es un órgano especializado de la OIT, creado en 1951, que examina las quejas presentadas por gobiernos u organizaciones de empresarios o trabajadores contra un Estado miembro, en materia de violación de la libertad sindical. Este Comité está compuesto por nueve miembros titulares y nueve suplentes que se reúnen en Ginebra tres veces al año, coincidiendo con las reuniones del GB. Es un órgano de la mayor importancia, en el que destacan tres rasgos: a) crea la jurisprudencia de la OIT sobre la libertad sindical; b) sus conclusiones constituyen la base para la edición de una publicación periódica de la OIT en la materia; y c) no es necesario que el Estado haya ratificado el convenio cuya violación se alega. Debe destacarse la importancia de las conclusiones del Comité de Libertad Sindical referentes a España durante todo del régimen franquista, en especial sobre la unidad sindical y sus consecuencias.

2. La Comisión de Investigación y Conciliación

Esta Comisión también examina quejas, incluso contra un país que no es miembro de la OIT, aunque requiriendo en este caso su consentimiento. Hasta la fecha sólo ha funcionado en cinco ocasiones: Japón, 1964 (situación sindical en el sec-

tor público); Grecia, Lesotho, Chile y USA, 1981 (situación sindical en Puerto Rico).

3. El Procedimiento para problemas de discriminación en el empleo

Creado por el Consejo de Administración en el año 1973, nunca se ha empleado. No está pensado para casos individuales sino para grupos de personas en función de su raza, religión, etc.

4. Misiones y encuestas especiales

Son contactos de la OIT sobre el terreno para estudiar los problemas del país y proponer soluciones. En el caso de España, han destacado por su importancia las Misiones de la OIT de 1969 y 1983 y los informes publicados como consecuencia de las mismas.

Cuadro. 20. Fuente: (López-Monís de Cavo, 2003 págs.148-151).

El procedimiento en materia de libertad sindical se estructura en torno a las quejas ante el Comité de Libertad Sindical⁷⁷. Su especial trascendencia se justifica por las posibilidades reales y efectivas de evaluar a los Estados, sean parte o no del convenio sobre la Libertad Sindical, y su admisibilidad se encuentra al margen de que el Estado demandado las acepte o no. El Comité es el encargado de admitir a trámite las denuncias y efectuar recomendaciones al Estado infractor. La evolución de las mismas la hará, bien el mismo Comité bien la Comisión de Expertos en la Aplicación de los convenios y recomendaciones de la Conferencia General. A su vez, las quejas pueden ser sometidas a la Comisión de Investigación y Conciliación –formada por nueve miembros independientes– en base al Informe del Comité de Libertad Sindical. Se investigarán los hechos, se publicará un informe y se establecerán mecanismos de seguimiento por la Comisión de Expertos o por los informes que elabore el propio Estado (Bonet, 2007, págs. 201-203).

La Recopilación de decisiones y principios del Comité de Libertad Sindical (OIT, 2006k) es una publicación que recoge de manera actualizada las resoluciones tomadas. Hay que partir de cómo en sus 50 años de existencia se han examinado más de 2.500 casos. Los Informes del Comité de Libertad Sindical n° 340,

⁷⁷ Un análisis detallado en Swepston (1998, págs. 189-215).

341, 342 y 343 de 2006⁷⁸, junto al análisis de las quejas, permite afirmar que el rigor en los estudios de casos, las pruebas, la imparcialidad, la experiencia, la cuantía de las quejas, la fundamentación jurídica y el seguimiento de los asuntos, dotan a los mecanismos de control ejercidos por el Comité de una legitimidad muy interesante. Es cierto que la mera publicación de los informes como resolución final es el punto débil del procedimiento, ya que su eficacia es, en el mejor de los casos, disuasoria. Ahora bien, la valoración social del Comité de Libertad Sindical en el ámbito de la tutela internacional de derechos es alta, ya que sus resoluciones ejercen efectos disuasorios que, en ocasiones y por procedimientos de urgencia, han salvado vidas de sindicalistas. La Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1998 hubiese dado un paso cualitativo con su vinculación al procedimiento descrito.

La incógnita difícil de dirimir entronca con la última afirmación realizada: ¿cuál es la efectividad de las normas de la OIT si no impone sanciones de ningún tipo?, ¿cuántas vidas de sindicalistas se han salvado? Son interrogantes difíciles de responder, aunque un análisis técnico de su funcionamiento puede aportar algunos datos. Según Servais, la OIT utiliza técnicas de reprobación moral junto a vías diplomáticas. Así, la publicación de los comentarios críticos de las distintas comisiones de la OIT puede dar lugar a una cierta reprobación de la comunidad internacional. Al tener que afrontar un debate sobre los informes en foros internacionales y suprimirse programas técnicos de ayuda en diferentes campos, parece que el diálogo puede suplir al enfrentamiento y de ahí que surjan ciertas mejoras en el proceder del Estado investigado (Servais, 2004a, págs. 277-278).

En cualquier caso, las sanciones y las medidas coercitivas no forman parte del bagaje de la OIT. Las dificultades que suelen alegarse para no avanzar en esta línea residen en cómo la OIT ha dado lugar a un sistema jurídico integrado por factores políticos, económicos, sociales y culturales con fuertes componentes históricos. Su destino es establecer un suelo mínimo de derechos que pueda ir adaptándose al conjunto de normativas nacionales. La promoción, el consenso y la participación de los distintos países requieren más de vías diplomáticas que de mecanismos jurídicos clásicos. Así, los programas de cooperación técnica inciden en poner en práctica los convenios aprobados y ratificados. Los procedimientos jurídicos se complementan con campañas de información y asistencia técnica que colaboren en la puesta en marcha de las normas de la OIT. Es más, se considera que muchas declaraciones programáticas y medidas flexibles

⁷⁸ Comité de Libertad Sindical, informe 340, Ilolex 222006340; informe 341, Ilolex 222006341; informe 342, Ilolex 222006342; informe 343, Ilolex 222006343.

de aplicación colaboran e influyen directamente en procesos de desarrollo. La asistencia técnica incluye programas dirigidos a los Estados para que adopten políticas acordes con los principios de justicia social de la propia OIT, la pobreza debe ser erradicada y la articulación de medidas que implementen el cuadro normativo de la OIT deben ser vistas como un camino en esa dirección. Los recursos económicos acompañan a los proyectos técnicos, ya que los niveles de desarrollo son un grave problema para el pleno desenvolvimiento de la acción normativa de la OIT. Son una síntesis de diplomacia, cooperación al desarrollo, medidas disuasorias, controles jurídico-políticos y posibles, aunque excepcionales, sanciones indirectas.

No creo, en cualquier caso, que las dificultades objetivas descritas sean muy superiores ni muy diferentes en sus políticas normativas a las de los sistemas de comercio internacional. El *impasse* de la OMC no ha impedido avanzar por otras vías y con otros medios, como son las normas de carácter regional y bilateral. El problema reside más en las relaciones de poder y en el cierre total y absoluto a avanzar en los sistemas jurídicos que tutelen los derechos de las mayorías sociales frente a los intereses de las empresas transnacionales. No creo que las dificultades técnicas sean insalvables en la OIT y perfectamente articuladas en la OMC. Pese al largo recorrido procesal y sustantivo de las normas de la OIT, no acaban de dar el paso hacia la consolidación plena de su ordenamiento jurídico, lo que contrasta con la “perfección” de los ordenamientos jurídicos de comercio. Teniendo en cuenta que éstos también están integrados por factores políticos, económicos, sociales y culturales con fuertes componentes históricos, el suelo mínimo al que aspira la OIT se suple por el suelo máximo que se impone al conjunto de normativas nacionales.

Por último, resulta difícil evaluar el impacto de las normas internacionales cuando ocurren prácticas atentatorias contra la libertad sindical. Von Potobsky realizó un estudio a través de los comentarios de la Comisión de Expertos y las discusiones en la Comisión de Aplicación de Normas, “... a lo largo de los años se revela la persistencia de los problemas que se plantean con respecto a la legislación sindical de muchos países, lo que ratifica las tesis de mayores dificultades en la transposición al ámbito interno de las normativas internacionales sobre las relaciones colectivas de trabajo” (Von Potobsky, 1998, pág. 69). Sus conclusiones son muy elocuentes, la complejidad del marco político, ideológico, cultural, histórico, económico y social constituye un obstáculo difícil de superar. Las dificultades aparecen y reaparecen a lo largo del tiempo y de los países, por lo que el control resulta imprescindible.

La Comisión de Expertos de la OIT ha analizado los casos de progreso, de los que toma nota con satisfacción. Se trata de las medidas que los países han adop-

tado para cumplir con las recomendaciones efectuadas por la Comisión. Los progresos alcanzados se elevan a 2.484, y de 2001 a 2005 se han registrado 208 casos de progreso, en su mayoría relacionados con los convenios fundamentales (Boivin y Odero, 2006, págs. 234-247). La valoración positiva de las adaptaciones formales y de las reformas legislativas internas a los contenidos de las recomendaciones y convenios no puede hacernos olvidar los casos de no progreso, la difícil superación de la brecha del reconocimiento formal al real, el número de ciudadanos y ciudadanas afectadas y la situación del resto de convenios y normas que afectan a las condiciones laborales generales. Y es aquí donde nos encontramos con la otra cara de la moneda, los informes de la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones nos confrontan con la falta de medidas para velar por el cumplimiento efectivo de los convenios ratificados. El informe Anual de la Comisión no cesa de alargarse, en 1983 constaba de 332 páginas, en 1995 pasó a 499 y en 2003 a 852, exponiéndose comentarios de fondo sobre casi setecientos casos individuales (Wisskirchen, 2005, pág. 286).

Sin duda, las conclusiones son importantes y la acción sindical nacional e internacional no puede prescindir de los instrumentos de la OIT. Pero, una vez más, las demandas interpuestas, por ejemplo, por empresas transnacionales españolas contra el gobierno de Argentina por las limitaciones que éste les impuso durante la terrible crisis del “corralito” muestran el escándalo ético que supone⁷⁹. La presión internacional gubernamental no sólo no va a existir sino que va a considerar que la reclamación en el CIADI es perfectamente ajustada a Derecho. El desequilibrio jurídico laboral es patente. Seguridad jurídica plena para las multinacionales frente a la posible presión pública internacional, y efecto disuasorio por las violaciones de los derechos laborales fundamentales.

I.5.1. El Comité de Libertad Sindical. El caso de Colombia

Las quejas presentadas contra el gobierno de Colombia ante el Comité de Libertad Sindical se elevan a 256 desde el año 1953 al 2006, número muy alto en comparación al resto de países miembros y que se suma a la gravedad de las mismas⁸⁰. Así, el análisis de la Queja contra el Gobierno de Colombia presenta-

⁷⁹ Son unas 37 demandas presentadas ante el CIADI. Reclaman la imposibilidad de aplicar mecanismos de cálculos de tarifas e imposibilidad de transferir remesas al exterior. Mientras, la crisis social, económica y política destruyó Argentina.

⁸⁰ El número de sindicalistas asesinados desde 1991 asciende a cerca de 2.500 (Amnistía Internacional, 2007 y Confederación Sindical Internacional 2007).

da por la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL, actual Confederación Sindical Internacional, CSI), la Central Latinoamericana de Trabajadores (CLAT), la Federación Sindical Mundial (FSM), la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), la Confederación General de Trabajadores Democráticos (CGTD), la Central de Trabajadores de Colombia (CTC), la Asociación Sindical de Servidores Públicos del Ministerio de Defensa, Fuerzas Militares, Policía Nacional y entidades adscritas (AUSODEFENSA), la Unión Sindical Obrera de la Industria del Petróleo (USO) y la Confederación Mundial del Trabajo (CMT)⁸¹, acreditan la trascendencia de la misma por la identidad de los querellantes, la gravedad de los hechos y los antecedentes reiterados de los mismos⁸².

En marzo de 2006 volvió analizarse el caso que ya había sido examinado en 18 ocasiones desde 1995. De manera reiterada, el Comité ha solicitado al gobierno que tome todas las medidas a su alcance para evitar actos de violencia contra los dirigentes y afiliados sindicales y que le mantenga informado sobre las condenas y los procesos judiciales con sentencias firmes por delitos cometidos contra sindicalistas. También ha instado al gobierno a que se investiguen los casos denunciados.

En los nuevos alegatos se denuncian 49 asesinatos de sindicalistas en los años 2005 y 2006, dos detenciones, tres allanamientos, una desaparición y siete casos de amenazas y persecuciones. El Comité toma nota de las denuncias y de las medidas de seguridad que el gobierno ha otorgado a los sindicalistas amenazados. Considera que el gobierno debe investigar las denuncias y garantizar el derecho de libertad sindical. Refleja el alto número de actos de violencia y amenazas sin sanción y pendientes de investigación. El Comité esperaba que el acuerdo tripartito firmado en junio de 2006, por el que se preveía una representación permanente de la OIT, permitiera avanzar en la resolución de los casos junto al grupo especial creado por la fiscalía. Los datos revelan otra cosa ya que en el 2006 fueron asesinados 75 trabajadores y en el primer semestre de 2007 nueve (CSI-ORIT, 2007a, págs. 1-6).

⁸¹ Queja n° 2355, informe 343, caso Libertad Sindical, OIT, Ilolex D320063432355. Las quejas analizadas mantienen la misma tónica procesal. Especialmente analizadas las quejas del año 2006.

⁸² El Informe Anual sobre la violación de los derechos Humanos de la Confederación Sindical Internacional de 2006 recoge, con relación a Colombia, “que la violencia sistemática y selectiva contra los sindicalistas ha continuado. Setenta sindicalistas fueron asesinados durante este año, incluyendo 15 mujeres. ... los casos registrados de acoso a sindicalistas ha aumentado, y el gobierno ha intentado por todos los medios debilitar al movimiento sindical, empañar su imagen y desalentar la sindicación”.

La somera descripción efectuada refleja un procedimiento débil, aunque interesante, frente a la gravedad de los hechos descritos y la extensión temporal de los mismos. Si a los hechos enunciados se adjuntan los informes de organismos internacionales, sociales y sindicales⁸³, la desproporción entre la trascendencia de los mismos y los mecanismos de control de la OIT es patente. Ahora bien, la impunidad es tan alta que, al menos, da fe de las denuncias.

El choque frontal contra el muro neoliberal no ha permitido evolucionar a los sistemas de control y garantía de los derechos laborales fundamentales. Resulta difícil entender desde una perspectiva jurídico-formal que el procedimiento jurídico de Quejas del Comité de Libertad Sindical no haya avanzado hacia mecanismos imperativos y coercitivos, como disponen los fallos de los tribunales arbitrales y el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. Las empresas transnacionales que no respeten los derechos laborales fundamentales deberían ser demandadas ante el Comité de Libertad Sindical directamente, más aún en aquellos Estados empobrecidos y alejados de los núcleos de poder. El fallo debería implicar ejecución inmediata del mismo en el Estado donde se cometió la violación y la indemnización, así como restitución, en su caso, del derecho⁸⁴. En caso de incumplimiento, la sanción debería hacerse ejecutiva mediante expulsiones, multas y procesamiento de sus directivos. Ni más ni menos que aplicar la *ratio legis* de los sistemas del Derecho Comercial Global, con la diferencia de que se trata de derechos reconocidos universalmente.

I.5.II. La Corte y la Comisión Interamericana de Derechos Humanos

Los sistemas regionales de protección de los derechos humanos son el último eslabón a tener en cuenta en la posible responsabilidad de las actividades de las empresas transnacionales. El análisis global de los mismos supera los objetivos de este trabajo, pero resulta interesante una aproximación al quehacer de la Corte y la Comisión Interamericana.

Las aportaciones del continente americano al Derecho y a la Justicia internacional son importantes y requerirían una mayor atención desde la doctrina Occidental (Cancado, 2002, págs. 1-64). Los problemas surgen de la propia debilidad de los Estados de Derecho latinoamericanos, y especialmente, de la crisis efectiva de los derechos económicos, sociales y culturales que no es ajena al fracaso del modelo neoliberal. Los mecanismos del sistema interamericano más

⁸³ Informes sucesivos de Amnistía Internacional, la CIOSL y la propia OIT.

⁸⁴ La complejidad jurídica es indudable pero perfectamente subsanable desde la técnica jurídica. En otro contexto pero de interés por el análisis jurídico que se aborda, en Segalés (2006, págs. 43-59).

importantes son la Convención Americana sobre Derechos Humanos, la Declaración Americana de Derechos y Deberes del Hombre y la Carta Democrática e Interamericana⁸⁵.

Con la entrada en vigor de la Convención Americana de Derechos Humanos se inició una nueva etapa de institucionalización Convencional del Sistema Interamericano de Protección, que estableció como órganos de supervisión la Comisión Interamericana, creada en 1959, y la Corte Interamericana de Derechos Humanos. La Comisión tiene como funciones conocer casos individuales; ponerse a disposición de las partes para la búsqueda de soluciones amistosas; otorgar medidas cautelares en casos de gravedad y urgencia; celebrar audiencias con el objeto de recibir información de las partes con relación a alguna petición, casos en trámite, seguimiento de recomendaciones, medidas cautelares o información de carácter general o particular; practicar observaciones in situ sobre la situación general de los derechos humanos; preparar informes generales o especiales sobre la situación de los derechos humanos de un Estado miembro y realizar visitas periódicas a los países sobre temas concretos. La pautas de actuación son el diálogo con los Estados con el propósito de obtener cuestiones puntuales (Colectivo de Abogados “José Alvear Restrepo”, 2006).

El Sistema Interamericano de Protección se consolidó a lo largo de los años ochenta. A partir de 1982 se estableció la construcción jurisprudencial de la Corte Interamericana de Derechos Humanos y los trabajos preparatorios del Protocolo Adicional a la Convención Americana⁸⁶. La Corte tiene competencia para conocer información de cualquier caso relativo a la interpretación y aplicación de las disposiciones de la Convención, para conceder medidas provisionales en casos de urgencia y –cuando sea necesario– evitar daños irreparables, y para dar sus opiniones acerca de la compatibilidad entre leyes internas e instrumentos internacionales.

La Convención Americana constituye el instrumento central del sistema interamericano. La regulación de los derechos civiles y políticos (pág. 11-art. 3-2i) es exhaustiva y está bien delimitada, excepto en el caso del capítulo III (art. 26) que regula los derechos económicos, sociales y culturales, ya que los reenvía a una declaración de progresividad para su eficacia. El resto de su regulación se

⁸⁵ No es una enumeración cerrada ya que podríamos añadir la Carta Democrática de la OEA, el Estatuto de la Comisión Interamericana de mujeres, Convención Interamericana contra la corrupción, entre otras.

⁸⁶ El texto final se adoptó en 1988. En el plano normativo reconoció que el sistema Interamericano de Protección sólo alcanzaría su plenitud mediante la incorporación efectiva de los derechos económicos, sociales y culturales (Cancado Trindadea, 2003, pág. 571).

encuentra homologado con los sistemas internacionales. La ratificación y el agotamiento de las vías judiciales internas son requisitos expresos. Respecto al fallo de la Corte en su art. 68, los Estados parte se comprometen a cumplir la decisión y la indemnización se podrá ejecutar en el respectivo país. Son numerosas las medidas provisionales de implementación sobre la supervisión del cumplimiento de las sentencias (Informe Anual, Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2006, págs. 35-36 y 42-45).

Las sentencias más numerosas son las referidas a cuestiones relacionadas con desapariciones, torturas, ejecuciones extrajudiciales, extrema violencia y libertad de expresión⁸⁷. Es patente el déficit sobre la efectividad de la tutela de los derechos sociales e indirectamente del control de las multinacionales. Es cierto que de la protección del derecho de propiedad o del principio de igualdad se ha permitido por “conexión” proteger derechos sociales, claramente fronterizos en su naturaleza jurídica, como derechos sindicales y laborales (Courtis, 2007, pág. 23)⁸⁸. Desde esta misma metodología, la defensa del derecho de propiedad se ha conectado con la titularidad colectiva de los pueblos indígenas⁸⁹.

La Corte Interamericana ha fallado sobre las demandas de comunidades indígenas que indirectamente afectan a empresas nacionales y transnacionales por sus actividades⁹⁰. Destaca la sentencia de 31 de agosto de 2001, en la que la

⁸⁷ Entrevista con Sergio García Ramírez (2006), Presidente de la Corte Interamericana. La Corte Interamericana de Derechos Humanos hizo público el fallo de 11 de mayo de 2007, por el que condena al gobierno de Colombia a pagar 7,8 millones de dólares a los familiares de 12 funcionarios judiciales asesinados en 1989. En los últimos tres años Colombia ha sido condenada en seis ocasiones por las relaciones entre paramilitares y agentes del Estado.

⁸⁸ Corte IDH, caso “Baena, Ricardo y otros c. Panamá,” sentencia 2 de febrero de 2001, págs. 153-175; Corte IDH, caso “Acebedo Jaramillo y otros c. Perú”, 7 de febrero de 2006, págs. 213-281.

⁸⁹ En otras latitudes es conocida la decisión adoptada por la Comisión Africana de Derechos Humanos en su 30 reunión (en Banjul, octubre 2001) sobre las violaciones cometidas al pueblo Ogoni por la sociedad transnacional Shell. “Exhorta al gobierno de la República Federal de Nigeria a asegurar la protección del medio ambiente, de la salud y de los medios de subsistencia del pueblo Ogoni: “poniendo fin a todos los ataques contra la comunidad Ogoni y su dirigentes por parte de las fuerzas de seguridad del Estado de River State, y permitiendo el libre acceso al territorio de los ciudadanos e investigadores independientes; realizando investigaciones sobre las violaciones de derechos humanos denunciadas y llevando ante la justicia a las autoridades de las fuerzas de seguridad... ; garantizando que las víctimas serán compensadas, reinstaladas y se procederá a una limpieza total de las tierras y ríos contaminadas/deterioradas por las operaciones vinculadas con la explotación petrolera...”

⁹⁰ Corte IDH, caso de las “Comunidades Mayagna (Sumo) Awás Tingni c. Nicaragua” sentencia 31 de agosto de 2001; Corte IDH, caso “Comunidad indígena Yakye Axa c. Paraguay”, sentencia de 17 de junio de 2005; Corte IDH, caso “Comunidad Indígena Sawhoyamaxa c. Paraguay”, sentencia de 29 de marzo de 2006. Para un análisis jurídico de los derechos de los pueblos indígenas en el Derecho Internacional, véase Anaya, (2003, págs. 687-720).

Corte Interamericana ordenaba proporcionar a la comunidad Mayagna Awas Tingni de Nicaragua la demarcación de sus tierras y otorgarle títulos de propiedad. La demanda se presentó después de que el Estado hubiera concedido una licencia de explotación a una empresa maderera extranjera dentro del territorio ancestral de la comunidad, sin su consentimiento y contraviniendo la legislación nacional y regional.

Es una sentencia importante desde el punto de vista material, ya que tutela por “conexión” derechos de las comunidades indígenas no amparados por el Estado ante las prácticas de la empresa Sol Caribe. La sentencia estableció en el apartado XII (sobre puntos resolutivos), que el Estado violó el derecho de protección judicial al no reconocerle la personalidad jurídica o la existencia legal a la Comunidad; afectó ilegalmente al derecho de propiedad (el gobierno concedió una explotación de sus tierras por treinta años); obligó al Estado a demarcar la titularidad de tierras que corresponden a los miembros de la Comunidad Mayagna, a invertir en concepto de reparación la suma de 50.000 dólares en doce meses y a pagar a los miembros de la comunidad 30.000 dólares en concepto de costas.

Las dificultades procesales fueron importantes, al menos en dos cuestiones: lo dilatado del procedimiento y las dificultades de ejecución de la sentencia. La primera demanda se presentó el 28 de junio de 1995 en el Consejo Regional Autónomo del Gobierno Regional de Nicaragua y se sometió a la Corte Interamericana el 4 de Junio de 1998, que dictó sentencia sobre excepciones preliminares el uno de febrero de 2000 y falló sobre el fondo del asunto el 31 de agosto de 2001. Tuvo que dictar medidas provisionales en ejecución de sentencia el 6 de septiembre de 2002 a instancia de las víctimas, ante los daños inmediatos e irreparables, y en el mismo año se produjeron dos supervisiones por el cumplimiento de sentencias núm. 57 y 74. De esto se deduce que el gobierno de Nicaragua hace caso omiso al cumplimiento de la sentencia⁹¹ y que el tipo de prácticas de las empresas pueden provocar daños irreparables, con lo que la extensión y costos del procedimiento dificultan su generalización como mecanismo de control de las empresas transnacionales. El presidente de la Corte Interamericana, Sergio García Ramírez, considera “que los casos de miembros de comunidades indígenas que reclaman por sus tierras o por el respeto de sus costumbres han encontrado el camino para llegar a la Corte y reclamar sus derechos”⁹².

⁹¹ En la misma línea la Corte Interamericana ha dictado una supervisión, de 2 de Febrero de 2007, en cumplimiento de sentencia de 29 de marzo de 2006, donde declara expresamente el incumplimiento de la sentencia por el Estado de Paraguay frente a la Comunidad Indígena Sawhoyamaya.

⁹² Entrevista en *El País* 13 de julio de 2006.

La conclusión de este somero análisis remite a varias reflexiones. La apertura judicial en defensa del derecho de propiedad de las comunidades indígenas respecto a las “expropiaciones” del Estado por prácticas abusivas de empresas nacionales y transnacionales es importante. Ahora bien, no parece que sea el mecanismo jurídico *ad hoc* para controlar a las multinacionales. La competencia de la Comisión y de la Corte requieren la ratificación de los Estados miembros, y el procesamiento de las empresas transnacionales sigue siendo indirecto, ya que el responsable directo es el Estado. Muchas de las prácticas por acción u omisión permanecerán impunes y adscritas a la regulación nacional (medioambientales, laborales, evasiones de impuestos, derecho al Desarrollo...). El Derecho Comercial Global y sus instrumentos de tutela efectiva se sitúan jerárquicamente muy por encima de la tutela que pueden proporcionar la Corte y la Comisión a los derechos de las mayorías sociales. Su labor puede abrir campos en el terreno puntual más que en el general. No obstante, los espacios de control pueden ser importantes frente a tanta impunidad, aunque el sometimiento de los Estados a las empresas transnacionales no permite augurar el perfeccionamiento de los instrumentos de garantías de derechos en los marcos regionales e internacionales.

Capítulo II

Códigos externos.

Iter jurídico-político

El análisis de los códigos externos requiere dos precisiones previas. Por un lado, su mera existencia ratifica la debilidad de los sistemas universales y nacionales con relación a los controles de las empresas transnacionales. Es indiscutible que la idea que subyace es la de “hacer algo más” por parte de la comunidad internacional. No obstante, su incorporación al acervo normativo internacional ha sido débil y se ha cristalizado de manera muy frágil. La Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT está muy lejos del sistema que la propia OIT dota a la libertad sindical, tanto en el fondo como en la forma. Es, además, una Declaración desplazada de facto por otros mecanismos y normas internacionales. Así, la Declaración de Principios y Derechos Laborales Fundamentales en el Trabajo de 1998 le ha superado como referente en el comercio internacional. Incluso, en el control de las empresas transnacionales los códigos de conducta internos se han impuesto con más vocación normativa, sobre todo en el ámbito de los Acuerdos Marco Globales y la condicionalidad social. El debate internacional sobre el control de las multinacionales no pasa por la Declaración Tripartita de la OIT o por las Directrices de la OCDE, sino que pasa por el Pacto Mundial de la ONU, es decir, por el Derecho blando (Ojeda y Compa, 2002, pág. 223). Lamentablemente, los sistemas de regulación regionales o internacionales universales permiten mayor eficacia normativa que los sistemas establecidos en los códigos *ad hoc*. Los códigos externos basculan claramente hacia la filosofía de la Responsabilidad Social Corporativa.

La otra cuestión se refiere a la necesidad de superar la mera descripción técnica de los códigos externos elegidos. Su verdadera dimensión y delimitación técnica confronta con los contextos económicos y políticos en que se aprobaron.

II.1. Contexto socioeconómico

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, las organizaciones internacionales trabajaron por el diseño de nuevas políticas comerciales y financieras. En esta línea, se aprobó la Carta de La Habana del 24 de marzo de 1948, en el marco de la Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo. Los artículos 16 y del 40 al 54 regulaban cuestiones relacionadas con las inversiones y prácticas comerciales restrictivas. La Carta no fue ratificada por EEUU y se creó el GATT como solución transitoria. Dos fueron los objetivos, sacar el comercio internacional del seno de Naciones Unidas y desvincularlo de los derechos humanos y laborales (Fauchere, 2006, pág. 100).

La década de los cincuenta y sesenta coincidió con la independencia de muchos países del Sur. Aunque la Guerra Fría se encontraba en pleno desarrollo, la aparición de estos nuevos Estados en la arena internacional produjo movimientos en las relaciones político-económicas. Walden Bello analiza este periodo, que interesa por dos motivos: ¿Por qué se planteó regular la actividad de las empresas transnacionales? y ¿Por qué se modificó la filosofía inicial de los códigos internacionales *ad hoc* por códigos partícipes de la filosofía de la Responsabilidad Social Corporativa?

Como expone a Bello (2004, págs. 65-80), las ideas que impregnaron los programas económicos de los países empobrecidos fueron el crecimiento rápido y la redistribución global de la riqueza. La desigualdad en las condiciones de comercio entre países ricos y pobres comenzó a ponerse en cuestión. Todo ello fue dando lugar entre 1960 y 1980 a nuevos entramados económicos, políticos e institucionales. Así, el Movimiento de los No Alineados creado en 1955, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y el Nuevo Orden Económico Internacional fueron algunos ejemplos. Los países no alineados propusieron reformas estructurales en materia de comercio internacional. Fue especialmente reseñable la aparición de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1964, que incorporó nuevas ideas en el debate económico internacional. Básicamente, y más allá de propuestas económicas concretas (estabilizar el precio de las mercancías, establecer un modelo de tarifas...), su filosofía giraba en torno a construir sistemas de compensación hacia el Tercer Mundo en base a la justicia y no la caridad. La ayuda al desarrollo y las políticas comerciales proteccionistas eran sus ejes.

Junto a la UNCTAD surgieron en Naciones Unidas el Consejo Económico y Social (ECOSOC) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Se propuso, a su vez, un Fondo Especial de la ONU para el desarrollo económico controlado por las instituciones internacionales cuyos créditos se otorgaran en función de las necesidades de los países. En este clima, la Asamblea General de la ONU aprobó en 1974 el programa del Nuevo Orden Económico Internacional y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Se reclamaban más regulaciones de las inversiones extranjeras y un mayor control de las actividades de las empresas transnacionales.

En 1976, en Nairobi, la UNCTAD decidió pasar de las ayudas a la modificación de las normas del comercio internacional. Se buscó estabilizar los precios de 18 mercancías, de manera que fueran rentables para los productores y equitativos para los consumidores. A su vez, se creó el Servicio de Financiamiento Compensatorio para gestionar la crisis por el hundimiento de los precios de primera necesidad.

En esos años los países dominantes, con EEUU a la cabeza, mantenían una actitud de tolerancia ante el nuevo escenario institucional. Aceptaban parte de las reglas que iban emergiendo, incluso las Instituciones de Bretton Woods fundadas en 1944 se orientaban hacia la estabilización de los tipos de cambio. Es a principios de los setenta cuando el presidente Nixon suprimió la convertibilidad del dólar y reorientó la actividad del FMI hacia la estabilización de las economías del Tercer Mundo y la del Banco Mundial hacia la ayuda al desarrollo (Bello, 2004, pág. 59). En la década de los setenta, los sectores económicos vinculados a las empresas transnacionales iniciaron una ofensiva junto a las grandes potencias económicas. Las pequeñas concesiones de EEUU fueron neutralizándose.

El Fondo Especial de la ONU para el Desarrollo Económico no fue puesto en marcha y como alternativa se creó la Asociación Internacional al Desarrollo para conceder créditos blandos con capital de los países del Norte y –aquí estaba la trampa– controlados por ellos. A su vez se creó un pequeño fondo en la ONU, posteriormente denominado PNUD, con carácter básicamente técnico. La UNCTAD no consiguió llevar adelante sus tareas de estabilización de los precios de las mercancías y el papel de la OPEP y de las Naciones Unidas fueron puestos en cuestión. Así, el intento de controlar a las empresas transnacionales por la ONU, los sistemas de redistribución de la riqueza establecidos por la Agencia y las políticas de Naciones Unidas, junto a las propuestas de códigos de regulación de las multinacionales fueron objetivo político de descrédito. A partir de ahí, los planes de ajuste estructural del FMI y del Banco Mundial y las políticas neoliberales tomaron la dirección del proceso político-económico internacional. La estructura de las Naciones Unidas se fue debilitando y el Nuevo Orden Económico Internacional quedó totalmente marginado.

II.2. Contexto sociopolítico

El contexto descrito nos permite enmarcar con más precisión las variables que influyen sobre el diseño y aprobación de códigos externos de regulación. Se pueden distinguir dos fases. Durante la primera se puso en cuestión la concepción clásica que vinculaba sin más a las empresas transnacionales con el desarrollo. Las nuevas propuestas sobre comercio internacional y las reformas estructurales planteadas generaron masa crítica capaz de poner en cuestión los clásicos aspectos positivos de las multinacionales. Las ideas de creación de riqueza y de empleos, de la transferencia de tecnología, de respeto a la legalidad... fueron matizándose y completándose con políticas de regulación internacional. Su nueva inserción en la economía global requería códigos internacionales que controlaran los efectos de su actividad. Este intenso debate se contextualiza en la década de los setenta con las modificaciones institucionales descritas en páginas precedentes.

Por otro lado, la intervención directa de empresas transnacionales en cuestiones políticas, conocida ya en aquellos momentos pero probada en años posteriores, provocó un interés mayor en acotar la actividad de las transnacionales con relación a las denuncias por violaciones de derechos humanos y laborales fundamentales. Así, el papel de la agencia norteamericana de seguridad (CIA) en el golpe de estado de 1953 en Irán contra el gobierno de Mossadegh se justificó por la nacionalización del petróleo contra los intereses norteamericanos representados en Anglo-Iranian Oil (consorcio de ocho compañías estadounidenses, británicas y holandesas)⁹³. También la CIA y otra empresa estadounidense, la United Fruit Company –actual Chiquita Brands– financiaron el sangriento golpe de Estado de 1954 en Guatemala contra Jacobo Arbenz, quien impuso profundas reformas agrarias que incomodaron a la compañía; la transnacional International Telephone and Telegraph (ITT) jugó un papel determinante –junto a la CIA– (Teitelbaum, 2001a, págs. 10-13) en la destitución y asesinato de Salvador Allende en 1973. Por último, las multinacionales tuvieron una posición muy activa en la represión sindical en Argentina desde 1974 contra activistas sindicales de la Fiat, John Deere, Massey Ferguson, Renault, Peugeot y Ford, represión que se recrudeció después del golpe de Estado de 1976 (Nunca Más, 1984, págs. 379 y ss.).

Ambos factores, tanto el debate –al menos parcial– sobre el modelo económico como las denuncias sociales contra las prácticas de las empresas transnacionales, forzaron las decisiones de la elaboración de códigos externos de regulación.

⁹³ Tema desvelado en el año 2000 por el New York Times e International Herald Tribune.

La segunda fase se expresó en la ofensiva de los países ricos y de las multinacionales, tímida en sus inicios pero demoledora después. Las primeras propuestas de regulación de las actividades dieron lugar a fuertes reacciones en Brasil y México, por ejemplo. En el primero, en 1970, se intentó reservar el estratégico sector de la información a las industrias nacionales, lo que provocó duras críticas de multinacionales como IBM. En México, las transnacionales farmacéuticas norteamericanas reaccionaron con acciones legales y con amenazas de abandonar el país si se desarrollaban los planes gubernamentales de suprimir patentes y promocionar los genéricos mediante el control de los precios y las inversiones y de potenciar incentivos discriminatorios (Bello, 2004, pág. 63).

Respecto a los códigos externos, fue en 1962 cuando se adoptó por Naciones Unidas la Resolución 1.803 sobre la soberanía de recursos naturales. Este fue el tema central, ya que más del 50% de las actividades se referían a la explotación de los mismos (Fauchere, 2006, págs. 100-101)⁹⁴.

En la década de los setenta del siglo pasado se formularon tres proyectos de códigos externos: sobre empresas transnacionales, transferencia tecnológica y prácticas comerciales restrictivas. El contexto político y económico marcó las políticas normativas sobre las que se articularon: la soberanía nacional en materia de recursos naturales, la no intervención en asuntos internos de los Estados, el principio de buena fe en el cumplimiento de las obligaciones internacionales, el de la justicia económica internacional y el de la cooperación internacional. En concreto, el Código sobre Empresas Transnacionales reconocía el deber de las multinacionales de respetar los derechos humanos, adecuarse a las políticas nacionales en materia de igualdad de oportunidades y trato, abordaba aspectos sobre la propiedad y el control, sobre las balanzas de pagos y finanzas, sobre impuestos y protección al consumidor así como sobre las nacionalizaciones, compensaciones y la manera de resolver las controversias. Este último tema se trataba de acuerdo con la Doctrina Calvo a favor de las jurisdicciones nacionales. Fue un proyecto que

⁹⁴ La Resolución mencionada estaba precedida por la 626 de 21 de diciembre de 1953 que instó a los Estados a ejercer el derecho a disponer y explotar sus riquezas y recursos naturales; en 1958 la Resolución 1.314 creó la comisión sobre la soberanía permanente de los recursos naturales; la resolución 2.158 de 25 de Noviembre de 1966 en la que se reafirmaba el derecho a la soberanía permanente en interés del desarrollo nacional y la 3.171 de 17 de diciembre, en la que se incide en el derecho a disponer de los recursos naturales y a recuperar el control efectivo de los mismos. No obstante, la consolidación definitiva se produjo en el artículo 1 apartado segundo del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y del Pacto de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, en el que se recoge textualmente “para el logro de sus fines, todos los pueblos pueden disponer libremente de sus riquezas y recursos naturales... En ningún caso podrá privarse a un pueblo de sus propios medios de subsistencia.”

reforzaba el poder nacional aunque mantenía el carácter no vinculante del mismo y situaba al Estado como actor principal de manera que la responsabilidad de las empresas transnacionales se efectuaba por medio de los mismos (Mirta Teitelbaum, 1996-1997).

En 1973 el Departamento de asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas elaboró uno de los primeros informes sobre los efectos que pueden causar las multinacionales en los países empobrecidos si actúan sin controles normativos. A su vez, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó la Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional en mayo de 1974 y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados por Resolución 3281 de la Asamblea General de la ONU en diciembre de 1974. Son dos normas internacionales de máximo interés que deberían formar parte del *ius cogens* internacional teniendo en cuenta su carácter formal de Declaración y Carta. Obviamente, la realidad fue otra, acuñada por relaciones de fuerza y por el modelo económico imperante más que por criterios jurídicos. Las ideas fuerza sobre las que se construyen ambas normas son:

- La Declaración vincula la liberación de gran número de pueblos y naciones con la interdependencia entre todos los miembros de la comunidad mundial. De ahí que no fuera equilibrado y que la crisis de los años setenta afectara, fundamentalmente, a los países en desarrollo.
- La construcción de un nuevo orden económico internacional debe sustentarse sobre la igualdad soberana, la cooperación internacional y la eliminación de desequilibrios.
- El derecho de cada país a adoptar el sistema económico y social que considere más apropiado con plena soberanía sobre sus recursos naturales y demás actividades económicas.
- La reglamentación y supervisión de las actividades de las empresas transnacionales mediante medidas en beneficio de las economías nacionales.
- La prestación de asistencia a los países en desarrollo y a los pueblos y territorios sometidos a dominación colonial.
- El establecimiento de relaciones justas y equitativas entre los precios de las materias primas, los productos primarios, los bienes manufacturados y semi-manufacturados que exporten a los países en desarrollo y los precios de las materias primas, los productos básicos, las manufacturas, los bienes de capital y de equipo que importen, con el fin de lograr un mejoramiento continuo en su insatisfactoria relación de intercambio y la expansión de la economía mundial.

- Naciones Unidas debe ser la organización universal capaz de impulsar la cooperación económica internacional.

La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados profundizaba en los principios de la Declaración:

- Todo Estado tiene el derecho soberano e ineludible de elegir su sistema económico.
- Tiene el derecho a reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción con arreglo a sus leyes y reglamentos y de acuerdo con sus políticas económicas y sociales.
- El Estado puede nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros mediante el pago de medidas compensatorias adecuadas a sus leyes y a todas las circunstancias que estime pertinentes.
- Ningún Estado puede ser motivo de discriminación en la práctica del comercio internacional y otras formas de cooperación.
- Los Estados deben ser garantes del desarrollo económico, social y cultural de sus pueblos.
- Todo Estado tiene derecho a los avances de la ciencia y la tecnología.

La interpretación, desarrollo y aplicación del contenido normativo de las ideas expuestas hubiese permitido compensar, al menos en parte, el poder económico, político y jurídico de las empresas transnacionales (Gómez Isa, 2006, pág. 66). No obstante, la realidad –incluso la jurídica– es otra. Si comparamos la eficacia normativa de la Declaración y la Carta con las normas que en las mismas fechas regulaban el comercio y las inversiones, se puede comprobar cómo el conjunto de normas vinculantes relacionadas con los intereses de las multinacionales es muy superior a las no vinculantes, es decir, a las que tutelan los intereses de las mayorías sociales.

Principales instrumentos internacionales relativos a la inversión extranjera directa. 1948-1981. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 1997. Cuadro adaptado

1948.	Carta de La Habana para una organización internacional de comercio. Vinculante.
1957.	Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea. Vinculante.
1957.	Acuerdo sobre unidad económica Árabe. Vinculante.
1958.	Convención sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. Vinculante.
1961.	<i>Code of Liberalisation of Capital Movements.</i> Vinculante.
1965.	Convenio común sobre las inversiones en los Estados de la Unión Aduanera y Económica de África Central. Vinculante.
1965.	Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados. Vinculante.
1969.	Acuerdo de Integración Subregional Andina. Vinculante.
1970.	Acuerdos sobre la inversión y la libre circulación de capital árabe entre países árabes. Vinculante.
1970.	Declaración nº 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena: Reglamento común sobre la circulación de capital extranjero, marcas comerciales, patentes, licencias y cánones. Vinculante.
1980.	Acuerdo Unificado para la inversión de capital árabe en los Estados Unidos. Vinculante.
1981.	Acuerdo sobre la promoción, protección y garantía de las inversiones entre Estados miembros de la Organización de la Conferencia Islámica. Vinculante.
1962.	Resolución 1.803 (XVII) de la Asamblea General de las Naciones Unidas: Soberanía permanente sobre los recursos naturales. No Vinculante.
1974.	Resolución 3201 (S-VI) de la Asamblea General de las Naciones Unidas: Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional y Resolución 3202 (S-VI) de la Asamblea General de Naciones Unidas: Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional. No vinculante.
1975.	Carta de peticiones sindicales para el control legislativo de las compañías multinacionales. No vinculante.
1976.	Directrices de la OCDE para empresas transnacionales. No vinculante.
1977.	Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. No vinculante.
1996.	Recomendaciones de la Cámara de Comercio Internacional para combatir la extorsión y el soborno en las transacciones comerciales. No vinculante.

Cuadro 21. Fuente: Elaboración propia en base UNCTAD, 1997

La regulación formal tiene un sentido muy claro. La asimetría es absoluta, los cuerpos normativos vinculantes son los adscritos a los intereses económicos mientras que los no vinculantes se adscriben a los que tratan sobre los derechos de las mayorías.

La Declaración sobre el Nuevo Orden Económico Internacional y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados junto a la Carta y Declaración de Derechos Humanos, los Pactos de Derechos Civiles y Políticos y Sociales, Económicos y Culturales, la Declaración del Derecho al Desarrollo y la normativa laboral internacional, hubiesen podido crear un cuerpo normativo capaz de neutralizar el Derecho Comercial Global. Es más, la Declaración y la Carta descritas podían haber establecido los contornos de la pluralidad de sistemas económicos diferenciados del sistema capitalista. Tenían la potencialidad, no la concreción material, de regular sistemas económicos más plurales, perspectiva jurídico-formal que la relación de fuerzas neutralizó inmediatamente. De ahí que el Derecho Comercial Global regule de una manera precisa, eficaz y sancionadora las reglas del sistema económico, dejando en el plano declarativo las proclamas favorables al desarrollo, a los derechos humanos y laborales y al Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Todo ello permite afirmar que la actual arquitectura jurídico-económica es profundamente desigual y que el mandato de regular la actividad de las empresas transnacionales, que era claro y taxativo, quedó reducido a un plano jurídicamente muy frágil.

En cualquier caso, la nueva caracterización jurídica del Derecho Internacional de los Derechos Humanos vinculado a las personas y de carácter universal, cuya fuente normativa no son los tratados o acuerdos entre Estados sino la Carta de Naciones Unidas, las Declaraciones, los Pactos y otros instrumentos al margen de los ratificados por los Estados junto a la costumbre y los principios generales del Derecho, sitúa la soberanía permanente sobre los recursos naturales en otra dimensión. Las palabras de Jesús Rodríguez y Rodríguez (1980, pág. 123) adquieren máxima trascendencia; “el derecho de todo pueblo a la libre disposición de sus riquezas y recursos naturales, el cual se constituye dentro del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, es uno de los elementos fundamentales del derecho a la libre determinación”, “... las Naciones Unidas, a través de sus diversas resoluciones ha entendido el derecho a la soberanía permanente sobre los recursos naturales no sólo como un derecho humano sino como una condición indispensable para la efectividad de los demás derechos.”

Parece claro que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos incorpora una dimensión colectiva capaz de ubicar en el vértice normativo los derechos de

las mayorías sociales frente al fundamentalismo del mercado⁹⁵. Existe un cuerpo normativo estructurado en torno al *ius cogens* internacional capaz de integrar un nuevo orden público internacional investido de *imperium* al margen de los Estados y con plena aceptación mayoritaria de la comunidad internacional, con capacidad de superar el marco estrictamente declarativo y con potencialidad para contrapesar la fortaleza del Derecho Comercial Global.

El ECOSOC de Naciones Unidas creó en 1974 la Comisión y el Centro de Empresas Transnacionales con el objetivo de que elaboraran las bases de un código de conducta *ad hoc*. La Comisión de Expertos nombrada por ECOSOC estableció que un código de conducta podía “actuar como un instrumento de persuasión moral reforzada por la autoridad de las organizaciones internacionales y la opinión pública” (Fauchere, 2006, pág. 101). En la segunda sesión de la comisión se propuso tener elaborado el código para 1978. No obstante, la decisión adoptada contrastó con el informe de ECOSOC de la ONU sobre corrupción, que establecía literalmente “el ambiente político y económico de principios del decenio de 1970, que se caracterizó por la tirantez política y el antagonismo entre las empresas privadas extranjeras y los países en desarrollo, no era un ambiente propicio para que hubiera un acuerdo internacional sobre una forma común de enfocar el problema de las prácticas corruptas en las transacciones comerciales internacionales” (Consejo Económico y Social, 1991, pág. 2). Las contradicciones y ambivalencias en el seno de Naciones Unidas eran muy evidentes y las presiones a las que se les sometían, de mucha intensidad. En cualquier caso, sorprende la justificación que desde Naciones Unidas se plantea para no abordar el tema de la corrupción, ya que la primera regulación se aprobó en el marco de la OCDE, donde las contradicciones no existían porque el criterio neoliberal era el dominante⁹⁶. La ONU no aprueba ninguna norma hasta 2003 y en 2005 entra en vigor. El ambiente sí era “propicio” en esas fechas⁹⁷.

La reacción de las empresas multinacionales se formalizó en el año 1972 con la publicación por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de la Guía para la inversiones Internacionales, que incidía en los efectos negativos que provocaría la aprobación de un código de regulación en la dinámica de las inversiones (CCI, 1972). Ahora bien, en los años sesenta y setenta las empresas transnacionales ya comenzaron a contraatacar las previsiones de Naciones

⁹⁵ Esta cuestión ha sido tratada por Jaime Quiroga en el marco de la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia (2006).

⁹⁶ Ortiz de la Fuente Arce (2007, págs. 538-544) describe los convenios internacionales a través de los cuales se regula la corrupción.

⁹⁷ Para un análisis en profundidad sobre la corrupción, véase Malem Seña (2002).

Unidas (Aragón y Rocha, 2004, pág. 31). Elaboraron códigos de conducta internos, unilaterales y voluntarios que les permitieron llevar la iniciativa y neutralizar, por un lado, las protestas ciudadanas contra multinacionales norteamericanas en países del Sur –que en EEUU tuvieron cierto eco–, y por otro, cualquier iniciativa que emanara de los poderes públicos. Ya en 1975, las organizaciones patronales estadounidenses⁹⁸ crearon el *Bussines Conduct Guidelines Comité* con representantes de las 200 empresas más importantes. En 1979 ya tenían 300 códigos vigentes. La filosofía de los mismos y de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) ha sido y es una práctica muy acorde con los intereses de las grandes multinacionales (Teitelbaum, 2001b, pág. 39).

La presión sobre Naciones Unidas fue directa. EEUU y las empresas transnacionales encabezaron estas acciones de presión. La financiación fue el elemento clave, ya que Estados Unidos aportaba entre el 20 y el 25% de Naciones Unidas. Las instituciones y agencias de desarrollo son fagocitadas por la “reconquista neoliberal”, el ECOSOC, el PNUD y la Asamblea General sufrieron presiones directas. En cualquier caso, el cargo de Director General para el Desarrollo y la Cooperación Económica desapareció y el Centro de Naciones Unidas sobre las multinacionales y la Comisión de Sociedades Transnacionales sufrieron transformaciones tan profundas, que perdieron su razón de ser (Bello, 2004, pág. 74). El Centro, creado en 1974 por la Resolución 1908 (LVII) del ECOSOC, se desmanteló ya que su objetivo era controlar y evaluar las actividades de las multinacionales en el Sur y esto nunca fue aceptado por ellas. Formalmente, en 1993 y a solicitud de EEUU, el Secretario General de la ONU lo transformó en una División de Sociedades Transnacionales e Inversiones en el seno de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (Chesnais, 1994, pág. 53). Por otro lado, la Comisión de Sociedades Transnacionales creada en 1974 por la Resolución 1913 (LVII) del ECOSOC se transformó en 1994 en una Comisión del Consejo de Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas (Teitelbaum, 2001b, pág. 39).

El poder de las empresas transnacionales y la lógica neoliberal han ido incorporándose de una manera sutil pero decidida en las distintas Agencias de Naciones Unidas. El *Global Compact* es su inserción directa. La presión y el ajuste de la UNCTAD implicaron la ofensiva final ante la “pequeña rebelión” de los años sesenta. En la V Conferencia, los países ricos rechazaron la cancelación de la deuda externa y las medidas de reactivación de las economías del Sur. En 1992, en la VIII Conferencia, se vació de funciones a la UNCTAD y se anuló cualquier

⁹⁸ En 1973 un grupo de siete importantes organizaciones económicas de Japón, entre ellas, la Asociación de Empleadores de Japón, adoptó las Directrices de Japón para las inversiones directas en el extranjero (OMC, 1999, pág. 2).

intento de vincularla con la Ronda de Uruguay del GATT. Su papel quedó limitado a la mera asistencia técnica (Bello, 2004, pág. 75).

Retomando la cuestión de los códigos externos, la presión de las multinacionales y las propuestas de vincular su control a la lógica de los códigos de conducta internos, o sea, de la Responsabilidad Social Corporativa, dio lugar a que los países industrializados desplazaran el debate a la OCDE adelantándose al plazo de 1978 que había establecido la ONU. En 1976 las Directrices de la OCDE para las Empresas Transnacionales fueron aprobadas. No es baladí tener en cuenta que los países ricos eran minoría en el seno de la Asamblea General de Naciones Unidas, el reenvío del debate a la OCDE implicó desactivarlo en la ONU y establecer la lógica de la voluntariedad y unilateralidad como inamovibles.

El primer borrador del código de Naciones Unidas data de 1982 y el definitivo se presentó a ECOSOC en 1990. El texto no tuvo ninguna trascendencia debido a la presión de las empresas transnacionales y Estados desarrollados.

En la actualidad, el *Global Compact* es la referencia pública de regulación que ha ido imponiéndose de la mano de los códigos internos. La marginación y congelación de las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos aprobada en la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU en el 2003 es prueba evidente de ello (Fauchere, 2006, págs. 101-102)⁹⁹.

La interpretación del Grupo de Trabajo sobre relaciones entre Comercio e Inversiones de la OMC apuntala con toda claridad que, “los acuerdos internacionales no pueden imponer obligaciones a los ciudadanos ni a las empresas. Por consiguiente, no pueden establecer un conjunto de normas directamente aplicables a través de las fronteras. Los gobiernos, en cambio, pueden formular recomendaciones a sus empresas que realizan operaciones en el extranjero, incluso a través de documentos acordados a nivel plurilateral o multilateral” (OMC, 1999, pág. 2).

En el fondo de los debates sobre los códigos de conducta late una confrontación política, económica y jurídica de grandes dimensiones. El debate jurídico queda desplazado por las relaciones de fuerza. La confrontación se establece en dos planos. Respecto de los contenidos sobre los que tratar en la regulación, lo más reseñable es la eliminación de toda referencia a propuestas estructurales sobre el

⁹⁹ El código obligatorio fue, entre otras iniciativas, reclamado formalmente en la Declaración y Programa del Foro del Milenio donde más de 1.000 ONG de 100 países lo hicieron público. ONU, New York, 26 de mayo de 2000, punto 2 de la sección A de la Declaración.

modelo de desarrollo, el telón de fondo en el que actúan las multinacionales. En este sentido, el análisis de Thuan sigue vigente. Parte de dos premisas previas que implican eliminar todas las barreras que impidan el respeto de los derechos humanos y proceder a reformas estructurales que permitan su pleno desarrollo (Thuan, 1984, pág. 44). Las prácticas de las empresas transnacionales deben limitarse en todo lo que implique violación de los derechos humanos, tanto de los civiles y políticos como de los sociales, económicos y culturales. La aproximación metodológica al estudio estructural de los derechos humanos implica fortalecer conceptualmente los derechos sociales. Asimismo, la actividad de las multinacionales deberá respetar el derecho al desarrollo y tener en cuenta la posición de poder que le otorga su condición de empresa global frente al país receptor, deberá respetar sus recursos naturales y necesidades y colaborar con el bienestar de las mayorías sociales... En definitiva, el control de la actividad de las mismas pasa por integrar en el código externo mecanismos de control de cómo colaborar en el desarrollo del país receptor (Thuan, 1984, págs. 51-96).

Heininger (1989, pág. 461) recogió las demandas concretas de los países del Sur en las reflexiones previas a los debates, en la década del setenta, sobre los contenidos más concretos de los códigos externos:

- Plena soberanía de los Estados en el interior de sus países y en sus relaciones con otros gobiernos. No interferencia de las multinacionales.
- Adecuación de las actividades de las multinacionales a los programas de desarrollo internos y plena transparencia de sus planes frente a la ciudadanía y gobierno.
- Respeto a las jurisdicciones nacionales y rechazo a sistemas arbitrales internacionales.
- Derecho de nacionalización y no coacción sobre indemnizaciones.
- Respeto a los derechos humanos, incluidos los laborales.
- Regulación de su actividad mediante el control de la fiscalidad, la balanza de pagos, la transferencia de tecnología, la financiación, el control de la propiedad, el medioambiente y la protección de los consumidores.

En el otro plano, la identificación entre países desarrollados y empresas transnacionales es total y la oposición a tratar sobre los códigos externos *ad hoc*, táctica compartida. Los argumentos entre ambos son idénticos y basculan sobre el no reconocimiento de la soberanía nacional de los pueblos. No permiten que los países receptores sean dueños de sus recursos y no aceptan el valor de las jurisdicciones internas

respecto a sus intereses. Acatan las legislaciones nacionales en el terreno de las obligaciones, teniendo en cuenta que son regulaciones “*desreguladas*”, pero con relación a sus intereses y derechos es el Derecho Comercial Global quien les tutela. En el fondo, se convierten en legisladores internacionales y en sujetos de derecho internacional con plena interlocución con los Estados receptores. La otra cuestión entronca con los principios del Derecho Comercial Global, de nación más favorecida, del concepto de inversión, de trato justo y equitativo, de trato nacional, de prohibición de requisitos de desempeño, de cláusulas de estabilización, de indemnizaciones..., que busca conceder a la empresa transnacional un estatus especial de plena protección (Heininger, 1989, págs. 468-469).

Las tesis de los países desarrollados y multinacionales se han ido imponiendo en fondo y forma. La filosofía de los códigos de conducta externos se mueve en la lógica del Derecho blando. El cuerpo normativo relacionado con la mercantilización del sistema neoliberal se perfecciona en cantidad y calidad, mientras que los derechos de las mayorías sociales se desactivan respecto a los mecanismos de tutela. El control de las multinacionales se desplaza de los fundamentos normativos hacia sistemas voluntarios y unilaterales. La lógica asimétrica se impone invariablemente.

SECCIÓN PRIMER:

Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

1. Antecedentes socio-jurídicos

La eficacia de la Declaración Tripartita no puede dissociarse del marco general de la acción normativa de la OIT. Las reglas de la globalización han influido expresa y tácitamente en el devenir de la institución tripartita y es desde esta constatación desde donde la Declaración de la OIT no ha ido adaptándose a las nuevas necesidades de regulación de las actividades de las empresas transnacionales. El poder político, económico y jurídico de éstas no ha evolucionado con contrapesos eficaces en los contenidos y mecanismos de seguimiento de la Declaración Tripartita.

La OIT ha basculado entre los objetivos vinculados a su fundación en 1919 y su vocación universal ajustada a la cooperación entre Estados (Von Potobsky y Bartolomé de la Cruz, 1990). La tensión entre ambas tendencias ha marcado su actividad, que se ha agudizado en la fase de consolidación de las ideas neoliberales. Por un lado, los Estados del Sur pierden competencias, se desregulan y subordinan sus políticas socio-laborales a los intereses del mercado y libre competencia, lo que sitúan a las normas de la OIT en un lugar normativo de carácter secundario de “facto”, es decir, que su incidencia es escasa pese a ser normas ratificadas e incorporadas a los ordenamientos nacionales. Por otro lado, los objetivos generales humanitarios, políticos y económicos se desplazan hacia la dimensión opuesta a la que una evolución normativa más eficaz hubiese requerido para neutralizar a las empresas multinacionales. La actividad normativa en los últimos años de la OIT es muy débil, y por otra parte, la regulación de las condiciones de trabajo, es decir el trabajo digno, se estructura en torno a cuestiones jurídicas internacionales declarativas y promocionales. Las interpretaciones más progresistas vinculadas a la justicia social, a las políticas sociales y económicas quedan totalmente neutralizadas por la fortaleza del Derecho Comercial Global y por la pérdida de poder de las organizaciones sindicales en el interior de la OIT. La acción normativa de la OIT respecto a las multinacionales es uno de los ejemplos paradigmáticos de la tensión normativa en la Institución Tripartita.

Previamente al análisis concreto de la acción normativa enmarcaremos esta cuestión en la reflexión más amplia que Landa Zapirain ha desarrollado sobre la eficacia e ineficacia de la norma jurídicamente válida. La acción normativa de la OIT ha inci-

dido más en técnicas persuasivas y de colaboración por parte de los Estados que en sistemas eficaces de carácter imperativos, coercitivos y tuteladores de derechos. El Derecho Internacional del Trabajo ha abandonado las normas y mecanismos jurídicos tradicionales que buscan “determinadas técnicas jurídicas para obtener el resultado previsto por su creador” (Landa Zapirain, 2005, pág. 2), es decir, sustituyen la eficacia clásica de los ordenamientos jurídicos por una efectividad más vinculada a los objetivos y fines que persigue un sistema jurídico concreto, en nuestro caso el Derecho Internacional del Trabajo o los principios y objetivos de la OIT. Una muestra de pragmatismo ante las empresas transnacionales parece querer decir que resulta más oportuno controlar su actividad –es decir, ajustarla a Derecho– por fórmulas más cercanas a resultados efectivos vinculados a los principios más abstractos del Derecho Internacional del Trabajo, que a normas eficaces que regulen, por ejemplo, la subcontratación y sancionen al sujeto incumplidor. La regulación de las empresas multinacionales es uno de los grandes desafíos de la comunidad internacional y la existencia de códigos externos *ad hoc* lo confirman. Ahora bien, lo hacen de manera formal, ya que de hecho los sistemas universales resultan más eficaces que la pretendida efectividad de los códigos *ad hoc*, incapaces de contrapesar la fortaleza del Derecho Comercial Global. Desde esta perspectiva podemos avanzar algunas conclusiones previas:

- Las prácticas de las empresas transnacionales, junto a su poder político, económico y jurídico ya descritos nos permiten afirmar que su influencia es mayor que la de muchos Estados y que los sistemas de regulación requieren normas imperativas y coercitivas con plena eficacia tuteladora.
- Los códigos externos *ad hoc* de la OIT, OCDE y ONU (tal y como iremos describiendo) son normas que necesitan la colaboración de los Estados y que despliegan, en el mejor de los casos, métodos persuasivos de control. Su eficacia es prácticamente nula y su efectividad básicamente retórica. No creo que ni tan siquiera la corrección de prácticas puntuales de las empresas multinacionales hayan venido de los mecanismos de control establecidos en la Declaración Tripartita de la OIT. Curiosamente, han sido sistemas nacionales de justicia universal o regional los que han neutralizado parcial e individualmente algunas actuaciones de las transnacionales. Incluso, los códigos de conducta internos o los Acuerdos Marco Globales han causado impactos positivos en la restauración o indemnización de los derechos violados por multinacionales y, aquí sí, sistemas jurídicos no tradicionales han generado una efectividad, han corregido prácticas mediante –básicamente– la abstención, pero más por la presión y acción social y sindical que por normas jurídicas establecidas. Su efectividad va más unida a métodos de control y sanción social que a la conexión con los fines de los sistemas normativos.

- La propia OIT, al regular las empresas transnacionales ha recurrido a un mecanismo inferior a los previstos por su propia actividad normativa. La presión política y económica de las multinacionales provocó la sustitución del proyecto de convenio correspondiente por una mera Declaración, lo que da lugar a un menor rango, un menor control, a una menor eficacia y efectividad. ¿Por qué, al menos, los mecanismos establecidos para el control de la actividad de los Estados respecto a la libertad sindical no fueron trasladados al control de las multinacionales?
- La persuasión carece de sentido si la efectividad de los códigos *ah hoc* depende de la colaboración de los Estados. Son los Estados receptores los necesitados de protección o, más bien, su ciudadanía pero ¿cómo un país como Malí va a controlar-persuadir a, por ejemplo, la multinacional Nestlé? Son Estados sometidos a la disciplina neoliberal, a la desregulación, a la privatización, a las reglas del libre comercio y a las reformas del Estado quienes por su debilidad requieren de códigos externos más cercanos a mecanismos de eficacia jurídica que a normas que buscan efectividades genéricas de justicia social.
- Las normas internacionales, los códigos externos o internos, los Estados, la extraterritorialidad universal y los sistemas universales y regionales son necesarios para contener a las grandes corporaciones económicas, pero la presión social y sindical debe sustituir las pautas persuasivas por técnicas jurídicas eficaces y sancionadoras. Ojalá los Acuerdos Marco Globales se conviertan en verdaderas fórmulas de regulación más cercanas a la lógica de negocio, y por tanto, con capacidad para ser exigibles y sancionables sus incumplimientos en el país sede de la empresa matriz.
- Por último, sorprende que la plena eficacia del Derecho Comercial Global desplace a sistemas efectivos de control de las empresas transnacionales. Los derechos de las mayorías sociales se vinculan a mecanismos supuestamente efectivos que encubren la superioridad jerárquica de los derechos de las transnacionales frente a los derechos sociales que apuntalan el modelo neoliberal. A mi parecer, hay una asimetría profunda entre la Declaración de la OIT y el Derecho Comercial Global que actúa de telón de fondo de las empresas transnacionales.

Retomando la cuestión de la actividad normativa de la OIT, las pautas metodológicas establecidas por Bonet Pérez (2007, págs. 97-178) permiten establecer el marco de evolución de su actividad normativa en el que queda subsumida la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT.

- La consolidación de la globalización económica ha agudizado la tensión entre los principios programáticos de los textos constitutivos de la OIT¹⁰⁰. La mejora de las condiciones de trabajo que inciden en favor de una mayor justicia social y las acciones socioeconómicas comunes han sido los ejes centrales de su “intervención” normativa. Las nuevas correlaciones de fuerza que desequilibran el sistema normativo laboral a favor de los sistemas comerciales y mercantiles, la complejidad de las relaciones laborales en el marco de la mundialización, la influencia de la Economía del Derecho y el crecimiento de los sectores informales han puesto en cuestión la vieja dinámica normativa de la OIT (Bonet, 2007, págs. 108-114). El libre comercio y el mercado invisibilizan los objetivos de la OIT.
- Institucionalmente, el tripartidismo¹⁰¹ se encuentra en crisis. Por un lado, la confrontación es mayor, lo que repercute en la debilidad normativa y por otro, la ruptura del pacto capital-trabajo ha desequilibrado –por acción o por omisión– la balanza a favor del capital. Las relaciones entre la delegaciones gubernamentales y empresariales se identifican más que nunca con el modelo neoliberal universal. La OIT no escapa a la dinámica de las organizaciones financieras internacionales (De la Fuente y Hernández, 2006, pág. 198). Un ejemplo concreto lo tenemos en la 96ª Conferencia Internacional del Trabajo de 2007. La complicidad entre empresarios y el gobierno de Colombia consiguieron que este país fuera excluido de la lista de casos graves, situación insólita ya que simplemente la lectura cuantitativa de los datos revelan la gravedad de la situación: desde enero de 1986 se eliminaron físicamente 2.515 trabajadores sindicados, 75 en el 2006 y 9 en el primer semestre de 2007, se destruyeron cientos de organizaciones sindicales, se declararon ilegales numerosas huelgas y se despidieron miles de trabajadores y trabajadoras. El caso de Colombia ha sido objeto de debate y se han acordado en la OIT párrafos especiales de resoluciones, de misiones, de contactos directos, un representante especial del Director General, una misión tripartita de alto nivel, una presencia permanente de la OIT por el acuerdo tripartito y, sin embargo, en la última Conferencia Internacional de 2007 la presión diplomática del gobierno con plena connivencia de la organización de empresarios ha impedido su inclusión en la lista de casos graves. Los empresarios impusieron un veto al negarse a discutir los casos de Colombia, Japón y Costa Rica. Los valores y principios de la OIT quedaron subordinados a los intereses de empresarios y gobierno colombiano (CSI-ORIT, 2007b, págs. 1-6).

¹⁰⁰ Tratado de Versalles y constitución de la OIT y la Declaración relativa a los fines y objetivos de la OIT o Declaración de Filadelfia. En este sentido, véase Lee (1994, págs. 385 y ss.)

¹⁰¹ Para un estudio detallado del Tripartidismo en la OIT, véase Anderson Nelly (1994).

Formalmente, en 1984 el Consejo de Administración decidió crear el Grupo de Trabajo sobre las Normas Internacionales del Trabajo¹⁰² con la idea de sugerir un orden de prioridades en los temas a tratar respecto a la adopción, revisiones y modificaciones de normas¹⁰³. No obstante, fue en el 75 aniversario de la OIT en 1994 donde el Director General, en su Memoria ante la Conferencia General, abogó por “adaptar la actividad normativa a las necesidades reales y urgentes, a la exploración de vías para fomentar los derechos socio-laborales fundamentales y la creación de una nueva sinergia entre las normas internacionales del trabajo y el desarrollo del comercio” (OIT, 1994a, pág.46). El mandato era claro, racionalizar los estándares jurídicos internacionales vigentes, modular la acción normativa futura y priorizar procesalmente las recomendaciones en detrimento de los convenios, todo ello en el marco de la flexibilidad normativa, de colaboración con los Estados y de carácter promocional y orientativo (Von Potobsky, 2007, págs.12-18).

En la 85ª reunión de la Conferencia General de 1997, el Director General fue más prudente pero se mantuvo la idea de fondo de adaptación de la institución a las nuevas necesidades político-económicas. El nuevo Director General en 1999 y ante la 87ª reunión de la Conferencia General pretendió profundizar en la modificación de la actividad normativa pero propuso dos nuevos desafíos: el trabajo decente y la idea de convenios genéricos complementados por recomendaciones en el marco de la flexibilidad (Bonet, 2007, págs. 119-125).

La lógica neoliberal de no intervenir normativamente en las cuestiones socio-laborales impactó en la OIT. Como se comprobará, la acción reguladora se ralentiza y se complejiza en su *iter* normativo. Por otro lado, la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1998 y el trabajo decente se convierten en los ejes centrales de actuación normativa pero sus objetivos y contenidos se ensombrecen por sus características promocionales, declarativas, de controles difusos, y alejados incluso de la lógica normativa tradicional de la OIT. A su vez, la confrontación entre los interlocutores sociales es alta y frente a las posiciones empresariales de máxima desregulación, los sindicatos, cuya acción global está muy debilitada, ven desplazados los términos del debate hacia sistemas promocionales en torno a un consenso forzado por los representantes gubernamentales y la estructuras institucionales de la OIT.

¹⁰² Se adoptó en la 228ª reunión del Consejo de Administración de 1984.

¹⁰³ Ya en 1984 los miembros del grupo de empresarios abogaron por una reducción del ritmo de la actividad normativa ya que el crecimiento económico se veía afectado y apostaron por la revisión de las normas obsoletas. Los convenios de carácter promocional y las recomendaciones eran sus instrumentos formales. Las organizaciones sindicales se opusieron frontalmente a las propuestas mencionadas (B. O: de la OIT, LXX, 1987, serie A, número especial).

- Los métodos de producción normativos se han vinculado a la idea del método integrado de acción normativa de máximo consenso. Los debates sobre convenios o recomendaciones como instrumentos normativos, los métodos de revisión, de derogación... son expresiones de las transformaciones técnicas de los productos normativos. La actualización y revisión han merecido tanto o más atención que la regulación de nuevas situaciones relacionadas con las mutaciones de las relaciones laborales.

Situación de los convenios adoptados entre 1985-2006			
192 Estados miembros			
Nº	Año	Título	Nº de ratificaciones
162	1986	Convenio sobre el Abesto	28
163	1987	Convenio sobre el bienestar de la gente del mar	16
164	1987	Convenio sobre la protección salud asistencia médica	14
165	1987	Convenio sobre la seguridad social de la gente del mar	3
166	1987	Convenio sobre la repatriación de la gente del mar	12
167	1988	Convenio sobre seguridad y salud en la construcción	20
168	1988	Convenio sobre el fomento del empleo y el desempleo	7
169	1989	Convenio sobre los pueblos indígenas y tribales	17
170	1990	Convenio sobre los productos químicos	15
171	1990	Convenio sobre el trabajo nocturno	9
172	1991	Convenio sobre las condiciones de trabajo en hoteles y restaurantes	13
173	1992	Convenio sobre la protección de créditos laborales en caso de insolvencia del empleador	19
174	1993	Convenio sobre la prevención de accidentes industriales mayores	11
175	1994	Convenio sobre el trabajo a tiempo parcial	11
176	1995	Convenio sobre seguridad y salud en las minas	21
177	1996	Convenio sobre el trabajo a domicilio	5
178	1996	Convenio sobre la inspección del trabajo gente del mar	12
179	1996	Convenio sobre la contratación y la colocación de la gente del mar	10
180	1996	Convenio sobre las horas de trabajo a bordo gente del mar	20
181	1997	Convenio sobre las agencias de empleo privadas	20
182	1999	Convenio sobre la prohibición de las peores formas de trabajo infantil	162
183	2000	Convenio sobre la protección de la maternidad	13
184	2001	Convenio sobre la seguridad y la salud en la agricultura	8
185	2003	Convenio sobre los documentos de identidad de la gente del mar	7
186	2006	Convenio sobre el trabajo marítimo	1
187	2006	Convenio sobre el marco promocional para la seguridad en el trabajo	0

Cuadro 22. Fuente: (Bonet, 2007, págs. 152-153)

El cuadro descrito muestra el desinterés gubernamental por incrementar su caudal normativo laboral. Se huye de todo mecanismo de control, incluidos los establecidos por la OIT (Boivin y Odero, 2000). Obviamente, los empresarios¹⁰⁴ utilizan la falta de ratificaciones para exigir a la OIT que se adapte a la realidad neoliberal dominante y que los instrumentos y contenidos de los mismos, los convenios, se desregularicen hacia sistemas promocionales y de estándares laborales mínimos. Consideran que para que sean normas universales resulta indispensable que tengan un mínimo de flexibilidad. Los representantes de los empresarios han defendido ante muchas comisiones de la institución, “que desde que finalizó el conflicto Este-Oeste han venido señalando los defectos del entramado normativo de la OIT y han advertido el despropósito que supone seguir elaborando normas internacionales del trabajo con el mismo contenido sustantivo y las mismas reglas de procedimiento que otras anteriores. La menguante aceptación de los instrumentos así elaborados demuestra que la OIT corre el riesgo de perder toda influencia en las prácticas de empleo y de trabajo” (Wisskirchen, 2005, págs. 286-287).

La Declaración de Principios y Derechos Laborales Fundamentales en el Trabajo de 1998 es el ejemplo perfecto para los empresarios, de ahí los 162 países que han ratificado uno de los convenios que forman parte de la Declaración. Ahora bien, desde la perspectiva interna de la OIT, más allá de su validez como referente de los contenidos de los códigos internos y posibles cláusulas sociales, la Declaración es la culminación de una dinámica iniciada en la década de los ochenta,

El ex jefe del servicio de aplicación de convenios y recomendaciones de la OIT, Von Potobsky (2007, págs. 42-45) considera que en las dos últimas décadas, la evolución normativa de la OIT ha sufrido importantes modificaciones. Las políticas neoliberales, la presión de los empleadores y los gobernantes y el debilitamiento del movimiento sindical han generado una disminución en la adopción de instrumentos normativos y una ralentización de la revisión de los mismos. La flexibilización y la sustitución de convenios por otro tipo de instrumentos marco con características promocionales y programáticas son la concreción de las nuevas tendencias normativas. En palabras de Von Potobsky (2007, pág. 45) “el debilitamiento de las normas internacionales del trabajo es tanto menos aceptable si se compara con la complejidad y severidad de las normas del comercio internacional. Igualmente inaceptable sería la generalización de un régimen de *Soft Law* en la OIT”.

¹⁰⁴ Las posiciones empresariales se reflejan por Alfred Wisskirchen (2005, págs. 277-316).

Siguiendo a Bonet Pérez (2007, págs. 156-160), que incide en las dificultades de acción normativa de la OIT, describiremos diferentes proyectos de convenios que han permitido visibilizar las confrontaciones de intereses entre empleadores y sindicatos y que colisionan con las ideas de consenso, ya que éstas se convierten en ideas de semi-bloqueo. La mínima concreción normativa del trabajo decente se ve condicionada y reenviada a instrumentos no vinculantes:

- Respecto al convenio 175 sobre el trabajo a tiempo parcial¹⁰⁵ (1994b), en el pleno de la Conferencia General los empleadores se opusieron al proyecto de convenio ya que atacaba la flexibilidad, elemento constitutivo de la propia figura a tiempo parcial. Proponían una recomendación frente a la posición sindical que exigía unos mínimos de seguridad jurídica¹⁰⁶. “Las medidas tendientes a fomentar la dedicación situando su costo muy por debajo del trabajo a tiempo completo pueden traer la secuela de aumentar el porcentaje de trabajadores sometidos contra su voluntad a este régimen de empleo” (Perspectivas, 1997, pág. 627). Su *iter* normativo fue largo y sólo tras muchas discusiones y propuestas se adoptó el mencionado Convenio.
- En el convenio 177 sobre el trabajo a domicilio (1996) los empresarios se opusieron radicalmente. Ya en la 82ª reunión de 1995 se posicionaron en contra y en 1996 se negaron a participar en el debate y finalmente votaron en contra¹⁰⁷.
- El convenio 183 sobre la protección de la maternidad (2000) aborda el campo de aplicación, la licencia de maternidad, la licencia en caso de enfermedad o de complicaciones, las prestaciones, la protección del empleo y no discriminación, el examen periódico y la aplicación. También tuvo la oposición de los empresarios ya que ampliaba el ámbito de aplicación personal y el periodo de licencia por maternidad de 12 a 14 semanas (OIT, 2000, pág. 20). El argumento de la flexibilidad seguía justificando la negativa.
- Por último, respecto a la regulación de la subcontratación, tema esencial en la actividad de las empresas transnacionales, su *iter* normativo requiere una especial atención. La preocupación social y sindical es muy importante al respecto ya que “la desestructuración a que se ha sometido a la uni-

¹⁰⁵ Sobre la interpretación de los convenios, véase Maupain (1999, págs. 539-548).

¹⁰⁶ La flexibilidad era la *ratio legis* del proyecto de convenio que excluía ciertas categorías de trabajadores a tiempo parcial, aunque se mantenía el principio de no discriminación respecto al trabajo a tiempo completo.

¹⁰⁷ La flexibilidad era consustancial al convenio ya que lo único que hacía era marcar directrices muy generales respecto a cierta tutela que el Estado debía ejercer al respecto. En concreto, en su artículo 4 orienta al Estado para que dentro de lo posible promueva la igualdad de trato entre los trabajadores a domicilio y trabajadores asalariados.

dad empresarial como consecuencia combinada de la externalización y la descentralización organizativa, y la inexistencia de modificaciones normativas al respecto, se traduce en un insoportable achique del campo de protección del trabajador individual y de la acción colectiva y sindical. Se deben incorporar mecanismos de responsabilidad solidaria de las empresas transnacionales con sus proveedores y contratistas...¹⁰⁸ Los impactos según los países y sectores económicos son muy altos y resulta imperiosa la necesidad de su regulación¹⁰⁹. Un caso especialmente llamativo se refiere a las empresas globalizadas que han generado oportunidades de minoristas y de grandes marcas de comprar a productores de todo el mundo. Los hipermercados, supermercados y grandes almacenes se han convertido en empresas de “subcontratación globales” que subcontratan a proveedores y productores a través de complejas redes internacionales, llamadas “cadenas de producción globales”. Responden a las reducciones arancelarias, a los incentivos, a la inversión extranjera, a las comunicaciones más baratas y en tiempo real y al transporte más barato; son cadenas muy diseminadas pero muy integradas y trabajan bajo los nuevos paradigmas de entrega al momento (los comerciantes no deben comprar por adelantado, lo que genera fuertes presiones en tiempo), alta calidad y seguridad técnica (lo que presiona sobre los proveedores y éstos sobre los productores y éstos, a su vez, sobre toda la cadena de subcontratación). Todo ello bajo la lógica de precios competitivos y compromisos a corto plazo. El eslabón final de la cadena, las personas trabajadoras, sufren contratos de corta duración, bajos salarios, intimidación sindical, jornadas interminables, trabajo infantil, explotación especialmente de mujeres e inmigrantes (Oxfam/ Intermón, 2004b, pág. 39). La imagen corporativa de la empresa matriz se va deteriorando de facto a lo largo de la cadena de proveedores, productores y subcontratas interminables. No obstante, formalmente su responsabilidad decae en el momento en que su proveedor no está, reitero formalmente, bajo su responsabilidad.

¹⁰⁸ Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las empresas transnacionales, Toledo, 2005. Seminario Internacional de la C. S. de CCOO.

¹⁰⁹ La subcontratación genera conflictos muy intensos en el interior de todos los Estados pero especialmente en los países del Sur y en el conjunto de sectores económicos. Destacan aquellos con mayor necesidad de mano de obra, así la agricultura, el textil... (Oxfam/Intermón, 2004a, págs. 66-83). En la primera parte se analizó el impacto de las empresas españolas en América Latina. En los países desarrollados y a título meramente indicativo el grupo Patrice Pichet del sector de la construcción en Francia, ha sido demandado en diversas ocasiones, ya que subcontrata a otra empresa Frace Concept, sociedad “bidón” que no cuenta en plantilla más que con un gerente y co-gerente y que a su vez subcontrata con la sociedad Baticorps. Esta última ha sido demandada por contratar trabajadores emigrantes sin papeles.

- Ante transformaciones tan profundas y de tanto impacto social la intervención de la OIT se ha realizado desde parámetros muy frágiles. La 95ª reunión de 2006 presentó una recomendación sobre la relación de trabajo, que no convenio¹¹⁰. El sector empresarial votó en contra, pese al instrumento normativo utilizado y a todo el recorrido y transformación de la propuesta inicial de convenio en recomendación. En 1997 y 1998 la Conferencia discutió sobre el trabajo en régimen de subcontratación y se pretendió regularlo mediante convenio, ya que ciertas categorías de trabajadores estaban desprovistas de amparo laboral. La iniciativa fracasó y se desplazó su análisis a una nueva Conferencia. En mayo de 2000 se celebró una Conferencia de Expertos que elaboró una Declaración conjunta sobre la necesidad de proteger determinadas situaciones. En la 91ª reunión de la Conferencia Internacional de Trabajo de 2003, se discutió sobre el ámbito de la relación laboral y se decidió continuar con investigaciones, reuniones, programas técnicos y encuestas. Todo ello fue dando lugar a las bases de la recomendación aprobada en el 2006. La desprotección y la generalización de la denominada relación de trabajo triangular fueron asentando las bases que basculaban sobre medidas que promovieran los Estados miembros (OIT, 2006j, págs. 1-92). La desproporción entre la acción normativa de la OIT y las necesidades de las mayorías sociales, que no de los empresarios, es evidente.
- Desde otras iniciativas institucionales y sociales sí se está respondiendo a este desafío. El Parlamento Uruguayo ha aprobado una ley reguladora de subcontratación laboral, la Ley de protección al trabajador de empresas terciarizadas de 15 de enero de 2007 (CSI-ORIT, 2007a, pág. 1). La preocupación del Sindicato de Trabajadores de Coca-Cola y de la Federación Obreros y Empleados de la Bebida ante el hecho de que, desde 1986, la empresa comenzara a terciarizar la actividad de la flota de camiones, el mantenimiento, la limpieza, custodia, etc., y ante los salarios del personal de las subcontratas, que ganaba hasta siete veces menos que el personal efectivo haciendo, en ocasiones la misma tarea, provocó que en 2000 el sindicato presentara un proyecto legislativo base de la actual ley. El gobierno del presidente Tabaré lo impulsó en el parlamento. Los ejes de la ley profundizan en la responsabilidad solidaria del empresario que utilice subcontratistas, intermediarios o suministradores de mano de obra. Los deudores solidarios de obligaciones laborales pueden establecer por contrato la forma en que las obligaciones asumidas se dividen entre ellos, y los pactos no son oponibles a los acreedores, quienes podrán demandar indistintamente. En este caso el ámbito de regulación nacional supera al de la OIT.

¹¹⁰ La discusión sobre la misma puede verse en OIT (2006j)

- Otra iniciativa importante es el acuerdo firmado por la empresa *River Riich Textile Ltd* en Camboya, proveedora entre otras grandes empresas de Inditex, con sus trabajadores con la intervención de Inditex SA y la Federación Sindical Internacional del Textil-Confección-Cuero. Se readmitieron 30 despedidos de dirigentes sindicales, se les abonaron los salarios, se retiraron todos los cargos contra ellos y se creó un Consejo Sindical de tres organizaciones. Todo ello en aplicación de los códigos de conducta y de la Responsabilidad Social Empresarial y de su coordinación con las organizaciones sindicales desde el país de la casa matriz (FITEQA-CCOO, 2007). Esta actuación es muy interesante aunque queda en manos de la buena voluntad, sobre todo de Inditex. No obstante, pone al descubierto la debilidad de la OIT y el peligro de sustituir su acción normativa por la RSC.
- El problema central reside en cómo en los últimos años la evolución normativa de la OIT ha sufrido un fuerte retroceso. Los contenidos de los convenios y sus sistemas de control no han evolucionado hacia sistemas normativos internacionales acordes con el Derecho Comercial Global y tutelados por Tribunales Internacionales de manera que los derechos de las mayorías sociales del planeta sean protegidos eficazmente. La evolución ha sido en sentido inverso, con lo que se ha agudizado la asimetría normativa entre ordenamientos y derechos de las empresas transnacionales frente a los de los trabajadores. La Declaración Tripartita de principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social no se ha movido ni un milímetro con relación a su *ratio legis* de 1977. Ahí las multinacionales condicionaron su constitución y la evolución normativa de la OIT le ha permitido sobrevivir sin inquietar en lo más mínimo a los intereses del capital.

2. La Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social

2.1. Antecedentes

Los contextos económicos y políticos descritos son el marco en el que la mera descripción técnica de los contenidos adquiere sentido. Tal y como señala la OIT en numerosos documentos, fue en la década de 1960 cuando dicho organismo se planteó la necesidad de elaborar instrumentos normativos de regulación de las empresas transnacionales. El Instituto Internacional de Estudios Laborales organizó en 1967 un *simposium* que dio lugar a que el Consejo de Administración, en 1971, organizara una reunión técnica al respecto. En 1972, en la Conferencia Internacional, el Consejo de Administración aprobó una

resolución sobre el impacto sociolaboral de las empresas multinacionales, lo que dio lugar a que en octubre/noviembre de ese mismo año se celebrara una reunión tripartita sobre la “Relación ente las empresas multinacionales y la política social”. Fue el Consejo de Administración en mayo de 1976 quien recomendó que se iniciaran los trabajos preparativos relativos a la declaración tripartita. En ese mismo año la Conferencia Internacional Tripartita sobre el Empleo de la OIT dio lugar al debate sobre empresas multinacionales. Se llegó a un acuerdo sobre el texto de 1977 y se envió al Consejo de Administración en noviembre de ese año (OIT, 2004b).

La descripción aséptica de los hechos debe necesariamente contextualizarse política y económicamente. De ahí que destaque algunas cuestiones:

- La aprobación de las Directrices de la OCDE en junio de 1976 por presión de las multinacionales y los países desarrollados tuvo como objetivo detener el proceso en Naciones Unidas, donde la correlación de fuerzas les resultaba desfavorable. Este acontecimiento tuvo una influencia determinante en la OIT. El consenso de la OCDE fue impuesto por la delegación estadounidense, tanto por el gobierno como por los empleadores (Fonteneau, 2003). En abril de 1977, se adoptó la Declaración durante la Reunión Consultiva Tripartita. Las presiones fueron muy fuertes y la lógica impuesta en el marco de la OCDE se trasladó a la OIT. Lo votos se repartieron de la siguiente manera: 22 votos a favor, de los cuales 6 eran de sindicalistas, uno en contra y una abstención también de sindicalistas.
- El hecho más relevante de los antecedentes, no siempre resaltado, fue la propuesta que en el marco de la Reunión Consultiva Tripartita sobre el Empleo de la OIT en 1976 recomendó la aprobación de un convenio, forma jurídica por excelencia de las normas de la mencionada institución, en lugar de la Declaración, postura que fue vetada por el sector empresarial. Tanto el grupo de trabajadores como el de los 77 se opusieron a esta propuesta. Es decir, pese a la fragilidad normativa de los convenios de la OIT, los empresarios y las empresas transnacionales no aceptaron ni el mínimo riesgo al respecto y reenviaron la cuestión a una nueva Declaración de carácter únicamente voluntario. La Declaración Tripartita de la OIT respondió más a los intereses de los empresarios y de los países desarrollados (CMT, 1977)¹¹¹.

¹¹¹ Las razones de los empresarios para justificar el carácter voluntario fueron la flexibilidad normativa ante un tema tan mutable, las dificultades para definir jurídicamente las empresas transnacionales así como la complejidad de la ratificación. Razones débiles, ya que ¿no es, al menos, tan complejo articular todo el sistema normativo y tutelador de sus intereses en el Derecho Comercial Global?

- La presión de los gobiernos occidentales y de las transnacionales impidió cualquier avance en una dirección más imperativa y eficaz. Desde la perspectiva institucional, el Derecho blando empezó a incorporarse a la vía institucional.

Dos últimas cuestiones. Existe una confusión terminológica respecto a los códigos externos e internos y a su plena inserción en parámetros de la RSC. Creo conveniente precisar esta cuestión. Los códigos externos son instrumentos reguladores establecidos por organismos internacionales y los internos se refieren a fórmulas de autorregulación (Perulli, 1999, pág. 264). No parece conveniente vincular a los códigos externos con la RSC, ni como “adhesiones a iniciativas intergubernamentales” (Jiménez Fernández, 2007, pág. 38) ni como “el papel que deben tener las iniciativas internacionales en el marco de la RSC” (Aragón y Roche, 2004, págs. 44-50), ni tan siquiera desarrollarlos conjuntamente a la RSC (OIT, 2002b, págs. 21-27).

Existe el riesgo conceptual de desplazar la actividad normativa de la OIT al campo de la misma. Por ejemplo, el Convenio de Libertad Sindical no tiene nada que ver ni conceptualmente ni técnicamente con la RSC. Todo lo contrario, pese a los sistemas frágiles del Derecho Internacional del Trabajo, que no “blandos”, convendría desplazar su formulación hacia el Derecho clásico, equilibrarlo con el Derecho Comercial Global en el devenir de sistemas más tuitivos de los derechos de las mayorías sociales. Reconozco que el análisis de la actividad normativa de la OIT en los últimos años y las características de la Declaración de Principios y Derechos Laborales Fundamentales en el Trabajo de 1998 y de la Declaración Tripartita de Empresas Multinacionales –avaladas por la voluntariedad y sustentadas en sistemas de control muy débiles–, pueden hacernos presumir que la evolución hacia la RSC es un hecho, pero, al menos desde posiciones reguladoras, tal evolución no es en absoluto procedente.

La segunda cuestión aparece vinculada a la acción sindical y social que requerirá en páginas posteriores mayor atención y que se refiere al uso de la Declaración Tripartita. Creo que la actual impunidad de las multinacionales requiere utilizar todas las posibilidades existentes pero también conviene, en aras a la eficacia y a la dosificación de esfuerzos, jerarquizar los instrumentos disponibles. En este sentido, la Declaración Tripartita es uno de los mecanismos más débiles e insuficientes, “al carecer de un régimen de sanciones jurídicas y políticas por el incumplimiento de tal disciplina prevista...” (Baylos, 1999, págs. 35-36). La prioridad es la reivindicación de un código externo imperativo y eficaz aplicado por un Tribunal Internacional junto a los Acuerdos Marco Globales.

2.2. Contenidos de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social

La Declaración se adoptó en 1977 y fue modificada en noviembre de 2000 para, fundamentalmente, incorporar la Declaración relativa a los Principios y Derechos Laborales Fundamentales en el Trabajo y su seguimiento de 1998. El *addendum* (listados de convenios en vigor y que afectan al tema tratado) fue adoptado por el Consejo de Administración en la 238ª reunión (noviembre 1987) y ampliado en la 264ª (Noviembre 1995) y 279ª reunión (Noviembre 2000). La última modificación se produjo en el Consejo de Administración de la OIT en su 295ª reunión (marzo 2006). Hay que tener en cuenta que el Consejo de Administración adoptó varios instrumentos pertinentes en 2001 y que en la 294ª reunión de la Subcomisión se consideró que era necesario actualizar partes de la Declaración Tripartita sobre Empresas Multinacionales en relación con los convenios fundamentales pertinentes (OIT, 295ª reunión, 2006, pág. 16).

Los cambios, supresiones y adiciones se refieren a los párrafos 2, 9, 14, 22, 29, 36, 37 y 58, el anexo y el *addendum*. En líneas generales son modificaciones de adaptación sobre el Pacto Mundial y los Objetivos del Milenio, Programa Global de Empleo e incorporación de algunas recomendaciones. En esencia, la Declaración Tripartita mantiene idénticos todos sus núcleos centrales. La evolución y las modificaciones normativas se aproximan más a las reglas de la RSC que al Derecho Comercial Global. Sus adaptaciones entroncan en el devenir de reformas normativas de la OIT.

Los principios que incorpora se traducen en recomendaciones a los gobiernos, a los empresarios y trabajadores de los países de acogida y de origen, así como a las propias multinacionales. Es un instrumento tripartito cuya adhesión es totalmente voluntaria. No es vinculante y por tanto no es obligatoria (Aragón y Roche, 2004; pág. 45, Servais, 2004a, págs. 71-72).

Los contenidos concretos parten de una serie de principios establecidos en el apartado de Política General (OIT, 2002b, págs. 37-51). Previamente se establecen una serie de principios generales en su introducción, entre los que destacan el fomento de las multinacionales al progreso y desarrollo junto a la necesidad de minimizar los impactos negativos que puedan provocar. Se encuentran acompañados de otros aspectos como la falta de definición jurídica de las multinacionales, lo que sirve para establecer distintas entidades según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que se prestarán cooperación y mutua asistencia. El grado de autonomía de las distintas entidades que componen la empresa multinacional variará gradualmente, pero nada se dice de la cade-

na de responsabilidades. Por último, los principios son recomendados de manera tripartita pero serán promovidos por instrumentos adoptados por los gobiernos en cooperación con sindicatos y empresarios.

- *Política general.* Los gobiernos deberán ratificar y observar los convenios fundamentales del trabajo, las multinacionales realizarán consultas con los gobiernos y –cuando proceda– con los empleadores y trabajadores, incorporando los principios como buenas prácticas, sin introducir o mantener desigualdades de trato entre empresas multinacionales y nacionales (OIT, 2002b, págs. 39-40).
- *Empleo.* La Declaración se refiere a tres aspectos, la promoción (generar empleo, utilizar tecnologías que lo generen, establecer vínculos con empresas locales y promover normas para la contratación), la igualdad de oportunidades y de trato y la seguridad del empleo, lo que implica estudiar cuidadosamente las repercusiones de su actividad, planificando y notificando los posibles cambios con antelación suficiente a los representantes de los trabajadores y trabajadoras (OIT, 2002b, págs. 40-41).
- *Formación.* La colaboración de empresas multinacionales y gobiernos nacionales es esencial para proporcionar formación a los trabajadores, colaborar con las empresas nacionales y ampliar la experiencia del personal directivo (OIT, 2002b, pág. 42).
- *Condiciones de trabajo y de vida.* Los salarios y condiciones laborales deberán equipararse, al menos, a las ofrecidas por empresarios comparables o a los mínimos suficientes para satisfacer las necesidades básicas. Se deberá respetar la edad mínima para colaborar en la abolición del trabajo infantil y se adoptarán todas las medidas para conseguir un nivel máximo de seguridad e higiene en el trabajo (OIT, 2002b, págs. 42-44).
- *Relaciones de trabajo.* La libertad sindical y el derecho de sindicación junto a la negociación colectiva son ejes centrales de las relaciones de trabajo. Se deberán respetar las normas internacionales y las multinacionales garantizarán a los trabajadores sus derechos de crear organizaciones sindicales, afiliarse, no ser discriminados y tener plena capacidad de consulta. Respecto a la negociación colectiva, se prestarán facilidades a los representantes, se les informará, no amenazará y se respetarán los mecanismos de consulta, reclamaciones y conflictos (OIT, 2002, págs. 43-45).

En relación al contenido de la Declaración (promoción de empleo, igualdad de oportunidades y de trato, seguridad del empleo, formación, salarios, prestaciones y condiciones de trabajo, edad mínima, seguridad e higiene, relaciones de traba-

jo, libertad sindical y negociación colectiva), dos son las cuestiones a reseñar. La primera, la ausencia de toda referencia a la cadena de responsabilidades en la actividad de las empresas transnacionales: filiales, proveedores y contratistas, elemento central en la defensa de los derechos de los trabajadores y trabajadoras tal y como se ha documentado en apartados anteriores. La segunda deficiencia se refiere a la falta de respeto a la soberanía nacional de los recursos de los países en los que las empresas transnacionales invierten, en conexión con el derecho humano de tercera generación aprobado por la Asamblea de Naciones Unidas, el derecho al desarrollo. La ausencia de disposiciones relacionadas con el impacto ambiental, la opacidad, el secretismo con el que se discute sus criterios de aplicación y la falta de transparencia sobre cómo los gobiernos aplican la Declaración en políticas concretas son otros temas pendientes (Aragón y Rocha, 2004, pág. 49). La última cuestión se refiere a la necesidad de que la Declaración Tripartita hubiese establecido un servicio público sobre las prácticas de las multinacionales, labor que realizó por un espacio muy breve de tiempo el defenestrado Centro de Empresa Multinacionales de la ONU. El control de la actividad de las multinacionales requiere medios para recabar información, procesarla, elaborar indicadores, normas sobre la evaluación de sus prácticas, sobre impactos en el desarrollo nacional... (Coutrot, 2002, págs. 87-89).

El otro gran problema de la Declaración es el relacionado con la voluntariedad y con los prolijos procedimientos de evaluación y resolución de controversias. La voluntariedad es una de las características centrales que relativizan el valor de la Declaración: ¿Cómo neutralizar el poder económico y político de las empresas transnacionales con principios que parten, pese a su vocación tripartita, de la absoluta voluntariedad? Sólo el carácter tripartito le dota de cierta credibilidad, única y exclusivamente, en el fortalecimiento de la acción sindical y más allá del debate que el sindicalismo internacional tiene al respecto. Desde perspectivas jurídicas la evolución es asimétrica e incapaz de contrapesar el poder político, económico y jurídico de las empresas transnacionales.

En cuanto a los criterios para su aplicación (OIT, 2002b, págs. 9-31), éstos establecen la necesidad de crear alianzas nacionales, regionales y sectoriales. El diálogo es la clave de los pactos entre gobiernos, sindicatos y empresas transnacionales (OIT, 2002b, págs. 9-13). Las consultas y acciones coordinadas entre el gobierno, las empresas y los trabajadores se considera que es la mejor forma de responder con políticas adecuadas. Así, los objetivos y enfoques sustantivos pueden guiar y fundamentar la acción de los gobiernos en las relaciones de trabajo y empleo (OIT, 2002b, págs. 13-20). Por último, la naturaleza voluntaria de la Declaración Tripartita hace de ésta un instrumento de referencia para los códigos de conducta internos, Acuerdos Marco Globales y demás acciones de iniciativas

voluntarias (OIT, 2002b, págs. 21-29)¹¹². En cualquier caso, las referencias son a convenios específicos más que a la Declaración, así los convenios sobre libertad sindical/ negociación (87-98), el trabajo forzoso (29-105), el trabajo infantil (138-182), la discriminación en el empleo (100, 111), la protección y facilidades para los representantes de los trabajadores (135), el salario mínimo (94, 95, 131), la orientación profesional y formación profesional (142), la seguridad y salud y medio ambiente de trabajo (155) y el fomento de empleo y protección contra el desempleo, son incorporados a diferentes códigos de conducta empresarial.

Resulta muy difícil sostener los argumentos descritos con relación a los criterios para la aplicación de la Declaración, más allá de la pura retórica, frente al poder de las multinacionales. En este sentido, el Apéndice II de la Guía para la Declaración Tripartita elaborada por la Oficina Internacional del Trabajo en el marco del Programa de Empresas Multinacionales establece una serie de parámetros y elementos muy precisos e interesantes para poner en práctica la Declaración. Su utilización ha sido mínima y en las propuestas de promoción no ocupa ningún lugar trascendental, es más, su ubicación en forma de apéndice y como instrumento de una guía indica el valor que se le otorga¹¹³. Por el contrario, los criterios de aplicación se basan en técnicas genéricas y declarativas más que en aspectos concretos y específicos.

¹¹² Existen Acuerdos Marco que utilizan como puntos de referencia determinados Convenios de la OIT pero sin referencia expresa a la Declaración. Entre otros, la Federación Sindical Internacional ICEM-química ha firmado con Endesa (Convenios 87-98, 142, 155, 168); con Frudenberg Group (Convenios 87, 98, 28, 105, 138, 182, 110, 11, 135, 155); con Statoil (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 110, 111, 135, 94, 95, 131, 142, 155, 168); UITA - alimentación y agricultura ha firmado con Fonterra (Convenios 97, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 155); con Chiquita (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 155); FITCM - construcción y madera ha firmado con IKEA (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 94, 95, 131, 155, 168); Faber-Catell (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 94, 95, 131); UNI - telecomunicaciones ha firmado con Telefónica (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 135, 94, 95, 131, 155); Carrefour (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 135); FITIM-industria metalúrgica ha firmado con Merloni Elettrodomestic (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 135.) y con Volkswagen (Convenios 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 168).

¹¹³ Criterios relacionados con el empleo y la formación, la igualdad de oportunidades, los salarios, las horas de trabajo, las prestaciones para la protección social, la seguridad y la salud, la edad mínima, la libertad sindical, la negociación colectiva y el clima de las relaciones laborales. Así, en la negociación colectiva se recogen cuestiones como la existencia de convenios, porcentajes de operaciones de las empresas cubiertas por convenio, copias de los convenios accesibles a todos los trabajadores, tipos de asuntos tratados, acceso de los representantes a los temas tratados, inexistencia de amenazas y política escrita respecto a la negociación. Todos ellos son parámetros a incorporar en las encuestas de opinión.

Quizás el reenvío de los contenidos de la Declaración Tripartita a los Acuerdos Marco Globales y códigos unilaterales pueda ser el valor más preciso que tengan, aunque este posible protagonismo está siendo sustituido por el contenido de la Declaración de Principios y Derechos Laborales Fundamentales en el Trabajo de 1998.

3. Procedimientos de seguimiento de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social

Son tres los sistemas que incorpora la Declaración, las encuestas de seguimiento, el procedimiento de interpretación y las actividades de promoción. No existe la posibilidad de denunciar directamente a empresas concretas, lo que pone en cuestión la eficacia de los procedimientos de seguimiento (Sastre, 2003, pág. 84).

En relación a los informes solicitados, es en 1978 cuando el Consejo de Administración decidió pedir a los gobiernos que informasen sobre la aplicación de la Declaración Tripartita. La Conferencia Internacional del Trabajo de 1979 respaldó la decisión y estableció un procedimiento para que los Estados adaptasen sus informes previa consulta con las organizaciones de trabajadores y trabajadoras. La creación de un Comité Tripartito asumió la tarea de analizar los informes y diseñar las encuestas.

En 1980 se creó la Comisión sobre Empresas Transnacionales de carácter permanente y formada por 18 miembros. En 1993 dicha Comisión se transformó en el Subcomité de Empresas Multinacionales de la Comisión de Cuestiones Jurídicas y Normas Internacionales del Trabajo. Sus tareas fueron las mismas, es decir, examinar los informes gubernamentales, preparar las encuestas que se someten al Consejo de Administración, orientar la investigación y estudios llevados a cabo por la Oficina Internacional del Trabajo, realizar acciones de promoción y atender las solicitudes de interpretación (OIT, 2007b).

Las encuestas de seguimiento son periódicas, la séptima fue de 1996-1999 y la octava de 2000-2003. Las organizaciones de trabajadores, empleadores y los Estados miembros proporcionan información mediante respuestas al cuestionario enviado por la Oficina Internacional del Trabajo. Las respuestas se estudian en el Consejo de Administración que, basándose en ellas, remite recomendaciones. En el 5º periodo de supervisión pasó la encuesta a los empleadores y sindicatos con el objetivo de dotarle de carácter contradictorio. El examen de la séptima encuesta se refirió a:

GRADO DE EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN
Examen de la séptima encuesta sobre la Declaración Tripartita

La séptima encuesta sobre el curso dado a la Declaración Tripartita, recoge las experiencias de los gobiernos, de las empresas y de los trabajadores de 100 países en el período de rápido cambio del entorno de inversión extranjera directa desde 1996 hasta 1999. Estas experiencias destacan cuestiones como los efectos positivos y perjudiciales del uso de la tecnología por parte de las EMN y de sus relaciones con las empresas nacionales; las contribuciones de las EMN a las alianzas sociales y comerciales que generan conocimientos para la viabilidad del empleo en los mercados cambiantes; los efectos onda regionales de buenas prácticas de la EMN en materia de salud y de seguridad en el trabajo, beneficios y dificultades para la promoción de la seguridad en el empleo en el contexto de la flexibilidad; la reestructuración y la externalización, prácticas y políticas de los gobiernos y de las EMN en las zonas francas y otro incentivos para la inversión; y los efectos en el empleo como consecuencia de privatizaciones, fusiones y adquisiciones (OIT, 2001b, pág. 31). Se recibieron informes de 100 países y las respuestas se desglosaron en 8 respuestas tripartitas, 58 gubernamentales, 25 de empleadores, 34 de sindicatos.

Un análisis detallado de la Octava Encuesta sobre el curso dado a la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, informe analítico del Grupo de Trabajo sobre los informes presentados por los gobiernos y por las organizaciones de empleadores y trabajadores, puede ser muy clarificador (OIT, 295ª reunión, 2006, págs. 1-163).

En su reunión de noviembre de 2003, el Consejo de Administración solicitó a la Oficina que llevara a cabo la Octava encuesta para el periodo 2001-2003. Se recibieron informes procedentes de 62 países¹¹⁴ y las respuestas se desglosaron, con relación a su carácter tripartito, de la siguiente manera: 8 respuestas tripartitas, 44 de los gobiernos de casi todos los países de origen de las multinacionales menos Francia y EEUU y de la mayoría de los países receptores, 18 de empleadores y 13 de trabajadores (OIT, 295ª reunión, 2006, págs. 2-3).

¹¹⁴ A la primera encuesta en 1980 respondieron 52 países, 62 a la segunda en 1983, 68 a la tercera en 1986, 70 a la cuarta en 1989, 73 a la quinta en 1992, 74 a la sexta en 1996 y 100 a la séptima en 2001.

En concreto las respuestas específicas a países como Colombia y Bolivia fueron:

- **Pregunta 1**¹¹⁵ (Preguntas tipo para todos los Estados). ¿Se dispone fácilmente en su país de datos estadísticos o de estudios patrocinados por el gobierno sobre las prácticas laborales y de empleo en los distintos tipos de empresa? De ser así, sírvase adjuntar o indicar las referencias de las publicaciones más recientes sobre el tema.
- **Respuesta Bolivia.** El gobierno indica que cuenta con información y datos estadísticos en relación con la inversión extranjera directa (IED) según la actividad económica y el país de origen. La mayor parte de la IED corresponde a la producción minera y petrolera, que se caracterizan por ser intensivas en uso de capital y de baja densidad de mano de obra.
- **Respuesta Colombia.** El gobierno y la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) declaran que dado que la legislación no establece distinción entre EM y empresas nacionales no se recopila información diferenciada.
- **Pregunta 2.** En el supuesto que no establezca diferenciación entre empresas, ¿ha previsto recolectar información al respecto? ¿Considera que las prácticas laborales y de empleo merecen que se les preste atención especial teniendo en cuenta la importancia de estas empresas?
- **Respuesta Bolivia.** El gobierno manifiesta que no se disponen de datos fiables y que se prevén recogerlos.
- **Respuesta Colombia.** El gobierno y ANDI comunicaron que no tienen previsto recopilar esos datos.
- **Pregunta 3.** Sírvase facilitar información sobre leyes, políticas o medidas que su gobierno haya adoptado en el periodo 2000-2003 que se refieran al empleo, la formación profesional, las condiciones de trabajo y de vida o las relaciones laborales en las EMN?
- **Respuesta Bolivia.** Sin respuesta.
- **Respuesta Colombia.** El gobierno y ANDI informan de que la legislación existente se aplica por igual a las empresas multinacionales y a las nacionales.
- **Pregunta 4.** Sírvase facilitar información sobre el diálogo intergubernamental a fin de promover prácticas sociales adecuadas por parte de las EMN.

¹¹⁵ Las preguntas y respuestas no son literales pero se ajustan al objetivo de las mismas (OIT, 295ª reunión, marzo 2006, GB. 295/ MNE/1/16-144).

- *Respuesta Bolivia.* Sin respuesta.
- *Respuesta Colombia.* Sin respuesta.
- **Pregunta 5.** En una escala de 1 a 5 ¿cómo calificaría el impacto general de las operaciones de las EMN en su países? (1. Positivo, 2. De alguna manera positivo, 3. Sin impacto, 4. Algo negativo, 5. Negativo).
- *Respuesta Bolivia.* Sólo el gobierno respondió de alguna manera positivo (2) a todos los ítems (bienestar económico y social general, nivel de vida, empleo, igualdad de oportunidades y de trato, condiciones de trabajo, respeto de los principios y derechos fundamentales en el trabajo).
- *Respuesta Colombia.* Sólo los empleadores respondieron a todos los ítems positivos (1).
- **Pregunta 6.** Sectores de mayor concentración de poder económico a raíz de las operaciones de las EMN.
- *Respuesta Bolivia.* Minero, de hidrocarburos, de servicios financieros y de comunicación.
- *Respuesta Colombia.* Sin respuesta.
- **Pregunta 7.** Su gobierno ¿celebra consultas con empresas, a título individual o colectivo, sobre cuestiones y prioridades de desarrollo?
- *Respuesta Bolivia.* Sin respuesta.
- *Respuesta Colombia.* El gobierno alega que la Comisión Nacional de Concertación de Políticas Salariales y Laborales, de carácter tripartito, ha sido reactivada en 13 regiones para abordar temas de interés para actores sociales.
- **Pregunta 8.** Efectos directos e indirectos en el empleo, tanto negativos como positivos, de las operaciones de EMN.
- *Respuesta Bolivia.* El gobierno considera que la incidencia de las EMN es poco significativa, pero que la inversión realizada significa un aporte a la economía nacional e indirectamente al empleo. Las EMN se rigen por la misma legislación que las empresas nacionales.
- *Respuesta Colombia.* El gobierno considera que con la promulgación de la ley número 789 de 2002 se han disminuido los costos laborales, a través de reducción de costos dominicales y festivos, la ampliación de la jornada diurna, la disminución del costo de indemnizaciones y el aumento del empleo por medio de la capacitación para la producción. Uno de los objetivos era

lograr mayor estabilidad en el empleo. En el esquema anterior había una alta probabilidad de que los empleados fueran despedidos antes de cumplir los 10 años de antigüedad; a partir de ese momento las indemnizaciones se incrementaban el doble pues por cada año adicional de trabajo el empleador debía cancelar 40 días de salario adicional, mientras que con menos de 10 años el adicional era de 20 días.

- **Pregunta 9.** Información sobre cláusulas pertinentes de las políticas y normativas estatales e materia de inversiones extranjeras directas, que presten una atención especial a los problemas de empleo.
- **Respuesta Bolivia.** Sin respuesta.
- **Respuesta Colombia.** El gobierno informa que las políticas y normativas en materia de inversiones extranjeras directas están contenidas en el decreto número 2.080 de 2000, que fue modificado parcialmente por el decreto número 1.844 de 2003. Estos decretos se complementan con las decisiones números 291 y 292 de 1991 de la Comunidad Andina, que otorgan a todas las empresas de la Comunidad Andina el mismo trato que se otorga a los inversionistas colombianos, y prevén disposiciones aplicables a las empresas multinacionales andinas. Estos reglamentos no se refieren al empleo ni a las cuestiones laborales, y tratan principalmente sobre el registro de las inversiones, las transferencias en monedas extranjeras y la repatriación de beneficios.
- **Pregunta 10.** Información sobre consultas relacionadas con los cambios en operaciones de las EMN que tengan efectos importantes sobre el empleo.
- **Respuesta Bolivia.** Sin respuesta.
- **Respuesta Colombia.** Sin respuesta.
- **Preguntas 11 y 12.** Datos e información sobre el aporte de las EMN a la formación profesional, educación y desarrollo de recursos humanos.
- **Respuesta Bolivia.** El gobierno informa que las EMN recurren a instituciones públicas de formación profesional.
- **Respuesta Colombia.** ANDI informa que las EMN dan formación directa y también por medio de instituciones públicas.
- **Pregunta 13.** Información tanto positiva como negativa sobre las operaciones de las EMN en relación con salarios, con las condiciones de trabajo, con la edad mínima de acceso al empleo, con la eliminación del trabajo infantil, con la seguridad y salud en el trabajo en relación con las empresas nacionales y legislación nacional y convenios colectivos.

- *Respuesta Bolivia.* Sin respuesta.
- *Respuesta Colombia.* El gobierno informa de la obligación de acatar la legislación nacional por todas las empresas multinacionales y nacionales. Se pueden emplear a personas entre 14 y 18 años de edad tras haber solicitado un permiso especial ante el Ministerio de Protección Social.
- **Pregunta 14.** Información sobre restricciones a la libertad sindical y negociación colectiva de trabajadores de las EMN.
- *Respuesta Bolivia.* Misma legislación que las empresas nacionales deben acatar la libertad sindical y negociación colectiva.
- *Respuesta Colombia.* El gobierno y la ANDI indican que la legislación nacional se aplica por igual.
- **Pregunta 15.** Incentivos ofrecidos a las EMN para que inviertan en el país que pudieran afectar al ejercicio de los principios y derechos fundamentales en el trabajo.
- *Respuesta Bolivia.* Sin respuesta.
- *Respuesta Colombia.* La ley no autoriza tales prácticas.
- **Pregunta 16.** Esfuerzos de su gobierno para alentar el desarrollo y su armonización con el perfeccionamiento de las relaciones laborales y para armonizarlas con los principios de la Declaración sobre la EMN.
- *Respuesta Bolivia.* Sin respuesta.
- *Respuesta Colombia.* El proyecto sobre promoción de los derechos fundamentales en el trabajo en Colombia se aplica sin distinciones entre empresas nacionales y multinacionales.
- **Preguntas 17-18 y 1.** Tratan sobre deslocalizaciones en busca de condiciones laborales más beneficiosas y sobre cambios en las prácticas de negociación colectiva.
- *Respuesta Bolivia.* Sin respuestas.
- *Respuesta Colombia.* Sin respuestas.
- **Pregunta 20.** ¿Apoyan las EMN a los empleadores?
- *Respuesta Bolivia.* Sin respuesta.
- *Colombia.* ANDI informan que las EMN si les apoyan.

No tuvieron respuesta alguna las preguntas dirigidas a las organizaciones de empleadores y de trabajadores con relación a la promoción de la observancia de la Declaración sobre las EMN, conflictos relativos a la interpretación y sobre el empleo (impacto de las EMN y consecuencias).

La respuesta institucional a la octava encuesta se realizó en el marco de la Subcomisión de Empresas Multinacionales en noviembre de 2006, como tercer punto del orden del día de la 297ª reunión del Consejo de Administración (OIT, 297ª reunión, 2006, págs. 1-4). Se manifiesta preocupación por el bajo índice de respuestas así como por la falta de detalle en las mismas. Respecto al seguimiento de la octava encuesta, se establecieron unas prioridades estratégicas respecto a la metodología de la próxima encuesta, mejorando el enfoque temático mediante análisis globales en profundidad, la elaboración de un marco sobre la información recopilada de los datos, la adopción de un enfoque regional de reuniones tripartitas e informes por países, y la combinación de análisis regionales y temáticos que permitan una mejor encuesta global. Se proponen actuaciones de promoción mediante la divulgación de la Declaración Tripartita y asistencia técnica para los países que reciben mayor asistencia directa. Todo ello unido a la iniciativa InFocus sobre la Responsabilidad Social Corporativa mediante el conocimiento de prácticas responsables, reuniones tripartitas para determinar qué es una práctica responsable y actividades de promoción y asesoramiento al respecto.

La valoración de las encuestas efectuada por la Subcomisión confirma dos tendencias. Respecto a los contenidos de las mismas, llama poderosamente la atención la ausencia de respuestas de los sindicatos de América Latina que no han contestado ni individual ni de manera tripartita. En la séptima encuesta respondieron siete de los 100 países participantes. No parece que sea un instrumento que despierte interés alguno.

La identificación gobierno-empresario y empresas transnacionales se deduce de los contenidos de las respuestas de, al menos, Bolivia y Colombia¹¹⁶. El gobierno de este último país responde, frente al silencio de Bolivia, con criterios de mucha flexibilidad (respuesta a la pregunta 8). La regulación de inversiones ignora cualquier referencia a los derechos laborales y se nombran específicamente reglas de carácter regional como las de la Comunidad Andina. El silencio de Bolivia contrasta con los Tratados Bilaterales de Inversiones suscritos por este país, que profundizaban en las tesis neoliberales y que en esas fechas estaban generando profundas protestas en el país andino. En cualquier caso, en las respuestas obtenidas no aparece ni

¹¹⁶ Llama la atención que el gobierno y empresarios de Bolivia no respondieran nada a casi el 50% de las preguntas.

una sola crítica a las prácticas de las empresas multinacionales, lo que confronta con múltiples informes de derechos humanos e incluso con las resoluciones del Comité de Libertad Sindical de la propia OIT.

La segunda tendencia entronca con la debilidad de la Declaración Tripartita, y en concreto, de sus sistemas de seguimiento. El objetivo de la encuesta no queda muy claro ya que las recomendaciones posibles que puedan deducirse de la misma no harían más que confirmar el abismo que existe entre la vía formal reflejada en las encuestas y la realidad. Las recomendaciones mantendrían una equidistancia no acorde con la situación de las mayorías sociales de los países receptores de inversiones. Por otra parte, la falta de conexión entre instituciones de la propia OIT y la Declaración Tripartita provoca fuertes desajustes y pérdida de interés por parte de las representaciones sindicales. Las propuestas de la Subcomisión son débiles y contienen una fuerte asimetría entre los sistemas de control del Derecho Comercial Global y la mera recopilación de información. Resulta muy complicado que las organizaciones sindicales colombianas –cuyos miembros están siendo asesinados– participen en una encuesta en el marco de una Declaración Tripartita, cuyas recomendaciones se mueven en un ámbito puramente formal. Incluso los programas de asistencia técnica son de intensidad muy inferior a los establecidos por los informes de seguimiento de la Declaración de Derechos Laborales Fundamentales de 1998. Parece que en esta coyuntura la Subcomisión se refiere a la Responsabilidad Social Corporativa como instrumento más acorde con toda la lógica de la Declaración Tripartita, lo que confirma que en los contornos frágiles del Derecho Internacional del Trabajo y “duro” del Derecho Comercial Global reaparezca un derecho “blando” como sistema regulador de las obligaciones de las empresas transnacionales.

Los datos de la encuesta suministran una información fehaciente sobre los impactos de las multinacionales y ahí es donde puede ser interesante alguna de las recomendaciones de la Subcomisión. Al menos, los estudios regionales y por países pueden permitir la elaboración de bases de datos.

La valoración de Merino y Rentero (2003, pág. 280) sobre la relevancia y utilidad de la Declaración Tripartita se traduce en “la escasa virtualidad que hasta el día de hoy han tenido estos sistemas de regulación externa, hasta tal punto que puede afirmarse que la mayoría de las empresas nunca tuvieron un elevado conocimiento de los mismos: muchas multinacionales han ignorado su existencia, prefiriendo crear sus propios códigos de conducta (códigos internos). Por otra parte, la ineficacia de la Declaración viene, a su vez, ratificada por los sistemas procesales tan complejos y tan débiles y, además, carentes de obligatoriedad. La información general que emana de las encuestas sobre la Declaración de empre-

sas transnacionales es, básicamente, sesgada. Fernández Jiménez (2007, pág. 40) considera que el principal problema “reside en la opacidad con la que los miembros de la OIT discuten e informan de los pasos dados, y una cierta indiferencia en su vigilancia y control.”

4. Procedimiento de interpretación de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social

En 1980 el Consejo de Administración aprobó un instrumento de carácter voluntario, revisado en 1986, con el objetivo de atender solicitudes de interpretación en los casos de conflicto sobre el significado o aplicación de sus disposiciones. Según la OIT, puede contribuir al desarrollo armonioso de las relaciones de trabajo y ser un estímulo para las partes en conflicto (OIT, 2007c). La realidad es muy diferente.

Es un instrumento voluntario, promocional y busca mejorar la Declaración en situaciones concretas. No es contencioso y tiene un sentido más bien preventivo de conflictos que de arreglos de los mismos (Diller, 2000). Por otra parte, su espacio de intervención es muy pequeño ya que el objeto de interpretación no puede afectar ni a las legislaciones nacionales ni a los convenios ni recomendaciones de la OIT que tienen sus propios sistemas de control y seguimiento. Es decir, sólo existe un sistema indirecto de control en la medida que los sujetos destinatarios soliciten la interpretación de alguna actuación exclusivamente con relación a los Principios de la Declaración, por lo que su reactivación es pequeña cuantitativa y cualitativamente (Bonet, 2007, pág. 200). Son sólo cinco los casos de interpretación y el procedimiento es prolijo y de eficacia muy limitada.

Las fases de solicitud de interpretación de la Declaración son:

- La Oficina notifica la solicitud a las partes interesadas.
- La admisibilidad de la solicitud es examinada por la Mesa de la Subcomisión del Consejo de Administración sobre las Empresas Multinacionales. Si hay unanimidad se adopta, si no se remite al Consejo de Administración.
- En el caso de ser admitida, la Oficina prepara un proyecto de respuesta en consulta con la mesa de la Subcomisión.
- Si la Subcomisión la aprueba la propuesta se eleva al consejo de Administración para su aprobación a efectos de decisión. Si la Subcomisión no la aprueba no habrá lugar a la interpretación.

- Una vez aprobada por el Consejo de Administración se enviará a las partes interesadas.

Los criterios de admisibilidad son los siguientes:

- La solicitud se deriva de una situación real.
- Dos o más partes de la Declaración discrepan sobre el significado de disposiciones de la Declaración Tripartita.
- El solicitante deberá ser uno de los siguientes: gobierno de un Estado miembro de la OIT, organización nacional de empresarios o de trabajadores representativa en el ámbito nacional o sectorial, organización internacional de empresarios o de trabajadores en nombre de una afiliada nacional representativa.
- El procedimiento ni se añade a ninguno nacional, ni a los de la OIT, ni entrará en conflicto con ellos.
- El gobierno interesado se ha negado a tramitar la solicitud, o han pasado tres meses desde que se lo notifico la organización solicitante.

Como hemos afirmado, la razón de ser es más de carácter doctrinal que estrictamente judicial. Se mueve entre cuestiones técnicas y aspectos de fondo interpretados desde la equidistancia y buscando un equilibrio sustentado en visiones formales, más que desde la corrección de situaciones asimétricas y profundamente desiguales. Tiene un carácter claramente preventivo que no resuelve el caso concreto. De ahí que la utilización sea muy escasa, ya que la colisión entre derechos no es fruto de actuaciones bilaterales ejercidas en situación de igualdad. La contractualización de la Declaración Internacional no puede desarrollarse desde bilateralidades inexistentes en el plano real.

El caso BIFU (1984-1985)¹¹⁷ establece criterios interpretativos relacionados con la necesidad de que exista un conflicto real surgido de una situación concreta y, por tanto, probada. La existencia de leyes nacionales no excluye el procedimiento de interpretación y no se deben agotar todos los recursos nacionales para interpretar la Declaración Tripartita. Respecto a cuestiones de fondo, entiende que las operaciones de empresas transnacionales que puedan tener efectos sobre el empleo deberán ser notificadas con la antelación suficiente para mitigar los efectos adversos.

¹¹⁷ Documento, GB. 229/13/13. Ilolex 28198501 de la OIT.

El caso belga número 1 (1987-1988)¹¹⁸ resolvió que las disposiciones no pueden interpretarse aisladamente y, por tanto, incidir sólo en el control de los efectos sociales negativos de la actividad de las multinacionales (cierre de una empresa con plan social en forma de acuerdo de empresa con indemnizaciones...), ya que no cumple con el otro objetivo de la Declaración. Las multinacionales contribuyen también al progreso económico y social y, de ahí, a que los dos objetivos sean interdependientes y no puedan perseguirse por separado. No queda bien definido cuáles son los aspectos concretos de este segundo objetivo.

En el caso UITA (1992)¹¹⁹ se reitera el criterio de conflicto real limitado al existente entre los trabajadores y la dirección, no aceptando que las inversiones de una empresa en un país donde se desprecian todos los derechos humanos, y por tanto quedase afectado el principio de contribución al progreso económico y social, fuese un conflicto real.

En el caso ICEF (1993-1995)¹²⁰ no se emitió resolución ya que se proponían dos interpretaciones opuestas en la Subcomisión. No se alegaron cuestiones de fondo sino de procedimiento, ya que por parte del presidente se entendía que no existía conflicto real porque las partes habían llegado a acuerdos, el caso estaba planteado en la OCDE –lo que cerraba el foro a la OIT–, los tribunales habían resuelto la cuestión de fondo y no había materia para la interpretación. El vicepresidente representante de los trabajadores interpretaba en dirección contraria punto por punto.

En el caso belga número 2, la resolución estableció que una decisión anterior de la OCDE sobre la misma materia no vinculaba a la OIT y que la Declaración no puede alegarse para no acatar obligaciones nacionales ni internacionales ya que no se justifica la falta de información con la antelación suficiente que exige la legislación nacional amparándose en la Declaración Tripartita (el anuncio en rueda de prensa del cierre de una filial y posterior información de la decisión al comité de empresa viola la legislación nacional). Respecto al fondo, se interpretó la obligación de establecer consultas respecto a los hechos que pudieran causar daños al empleo y se determinó que la notificación se realice con tiempo suficiente. A su vez, las legislaciones nacionales no pueden limitar los objetivos de empleo estable y seguro y se interpreta que los responsables de la multinacional que negocien con los representantes de los trabajadores deben tener capacidad de decisión. Si los de la entidad local no la tienen deberán ser interlocutores los de las oficinas centrales.

¹¹⁸ Documento GB. 239/14/24. Ilolex 28198801 de la OIT.

¹¹⁹ Documento GB. 254/MNE/4/6. Ilolex 28199201 de la OIT.

¹²⁰ Documento GB. 264/MNE/2. Ilolex 28199501 de la OIT.

El problema real es la poca utilización de este sistema, su carácter promocional, el escaso ámbito de interpretación, los requisitos tan estrictos de admisión y el carácter tripartito de los miembros de la Subcomisión. Ésta introduce a las resoluciones en lógicas de consenso que benefician a los sectores dominantes mayoritarios en la relación jurídica, es decir, a las empresas multinacionales, ya que se paralizan continuamente las resoluciones y la ausencia de las mismas beneficia a las partes más poderosas. No obstante, resulta especialmente interesante la negativa que apuntala la idea de contractualización y bilateralidad al no aceptar que la Declaración pueda aplicarse en conflictos que superen el ámbito concreto de empresarios y trabajadores, ya que se oculta el impacto social, económico y político de estas empresas –sobre todo en los países receptores– y, puede, además, expandirse esta interpretación a la cadena de responsabilidades entre empresas matriz, proveedores y subcontratistas. Esta última cuestión muy concreta no ha sido interpretada, no aparece expresamente en la Declaración, pero si lo ha sido, y me parece positivo, la necesidad de negociar con los representantes con capacidad de decisión en “las oficinas centrales” más allá de los representantes de las empresas filiales.

5. Actividades promocionales de la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social

Las actividades son múltiples pero responden a un patrón repetido y actualizado a lo largo de los años. El contraste entre el devenir de la Declaración en el interior de la OIT y la realidad social es demoledor. En el año 2007 la Subcomisión de Empresas Multinacionales del Consejo de Administración de la 298ª reunión informó sobre la planificación del acto a celebrar en el 30º aniversario de la Declaración Tripartita, que actualiza la información presentada en noviembre de 2006 (OIT 298ª, 2007, págs.1-3). El foro analiza “las cuestiones incipientes y la experiencia positiva de las contribuciones realizadas por las empresas multinacionales al crecimiento interno y desarrollo social en las economías emergentes a través de la mejora de salarios, las prestaciones y las condiciones de trabajo (OIT 295ª reunión, 2006, pág. 2).

En la misma reunión del Consejo de Administración de 2007 se aprobó un programa para orientar acerca de las normas internacionales del trabajo y la Declaración Tripartita. El programa incide en la promoción e información, en servicios de asesoramiento a empresas, en programas de formación y capacidad y en el seguimiento y control de calidad mediante resultados obtenidos por la formación y por el material elaborado (OIT 298ª reunión, 2007, pág. 5).

La información actualizada sobre las actividades relacionadas con la responsabilidad social de las empresas, tanto en el seno de la OIT y coordinadas por la Iniciativa InFocus como en el seno de otras organizaciones, son parte central de las actividades de promoción aprobadas en la reunión ya mencionada de 2007, la 298ª.

Las prioridades estratégicas para 2006-2007 (OIT, reunión 298, 2007) sobre el seguimiento y promoción de la Declaración Tripartita son: el seguimiento de la octava encuesta reenviada al análisis de documentos sobre prácticas adecuadas de las empresas multinacionales, el estudio y elaboración de sus efectos, las dificultades y beneficios derivados de sus actividades, los análisis sectoriales evaluando las prácticas de las multinacionales y las consecuencias de la concentración de poder económico. A su vez, se unirán a los documentos propuestos las actividades de divulgación, las propuestas para la elaboración de los contenidos de la novena encuesta, la iniciativa InFocus sobre Responsabilidad Social de la Empresa, las reuniones tripartitas de expertos, el asesoramiento técnico, la elaboración de directrices prácticas para la aplicación de la Declaración, la mejora de las bases de datos y la cooperación con otras organizaciones internacionales (OIT 297ª reunión, 2006, pág. 3-5).

Los ordenes del día de la Subcomisión y de las reuniones del Consejo de Administración de la última década mantienen la lógica y la actividad descrita en las líneas anteriores, con la novedad del Foro Tripartito para promover la Declaración de 2002 que permitió contrastar posiciones diferentes y con cierta capacidad crítica respecto a la Declaración. “Los Códigos de Conducta eran todos ellos respuesta a quizá 25 años de inactividad con respecto a la Declaración Tripartita. Los enormes problemas existentes en las relaciones laborales estaban poniendo en peligro los derechos básicos de los trabajadores” (OIT, Actas Resumidas, 2002a, pág. 7).

Desde la perspectiva regional, destaca el coloquio realizado en Montevideo en 2005 con relación a la política en el MERCOSUR y la Declaración Tripartita. Las conclusiones fueron muy generales y muy poco comprometidas ya que se incidió en mejoras en el empleo, en la formación profesional, en políticas generales sobre la reorientación de las inversiones y en el diálogo tripartito. Pero, por otro lado, fueron conclusiones muy concretas a la hora de evadir responsabilidades de las empresas transnacionales, ya que al mencionar las condiciones de trabajo y relaciones laborales se hizo especial incidencia en las diferencias entre empresas y países miembros de MERCOSUR, así como en las dificultades de homogenizar legislaciones (OIT, 2005b, págs. 1-36).

Es imperiosa la necesidad de avanzar en el diseño de un código externo de regulación de la actividad de las empresas transnacionales. El contrapeso mínimo al

Derecho Comercial Global sólo puede venir de un instrumento jurídico de estas características. Las actividades de promoción descritas y las prácticas de las empresas transnacionales se articulan en espacios jurídico-políticos radicalmente distintos.

En la actual coyuntura existen mecanismos transitorios de acción jurídica y de acción social. Desde esta perspectiva la OIT, a pesar de la deriva de los últimos años y de la atrofia normativa de la Declaración Tripartita, puede desarrollar ciertas actividades de interés por su carácter tripartito:

- Profundizar en nuevos contenidos de la Declaración Tripartita que le permitan ir adecuándose a nuevas realidades laborales como la responsabilidad solidaria entre empresa matriz, filiales, proveedores y subcontratas.
- Construir nuevos mecanismos de seguimiento que al menos se aproximen al procedimiento de quejas ante el Comité de Libertad Sindical.
- Avanzar en criterios concretos de aplicación de la Declaración Tripartita como los recogidos en el Apéndice II de la Guía de la Declaración Tripartita de 2002.
- Registrar informaciones sobre inversiones, impacto en el desarrollo de las comunidades receptoras, prácticas laborales, impactos medioambientales y sobre los derechos humanos... ya que la OIT dispone de medios y recursos económicos.
- Inspeccionar sobre el terreno y elaborar proyectos técnicos de capacitación sobre las normas laborales.

Estas son líneas de trabajo precisas y respetuosas con el carácter tripartito e institucional pero con plena coherencia con los textos fundacionales de la OIT.

SECCIÓN SEGUNDA

Directrices de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) para empresas multinacionales

1. Antecedentes socio-jurídicos

Las Directrices de la OCDE son el segundo mecanismo de control *ad hoc* a analizar. Mecanismo muy débil con relación a la fortaleza jurídica del Derecho Comercial Global, ya que resulta incapaz de actuar como contrapeso frente a los derechos de las empresas transnacionales. No obstante, desde un análisis social y jurídico existen una serie de parámetros técnicos, como las denuncias directas contra las empresas transnacionales ante los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), que pueden generar condiciones ventajosas para la acción social y sindical. El uso intensivo de sus sistemas de control permitirá calibrar si su filosofía se desplaza hacia la lógica de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) o si profundiza en sistemas de controles normativos.

El punto de partida no es muy favorable a esta segunda hipótesis en cuanto que la institución emisora de las Directrices, la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, OCDE, se considera parte central del sistema económico internacional que apuntala el poder de las multinacionales. Nació bajo la denominación de Organización para la Cooperación Económica Europea y con la finalidad de, tras la II Guerra Mundial, organizar el Plan Marshall para la reconstrucción Europea. Tiene su sede en París y cuenta con treinta países miembros¹²¹.

El 1 de julio de 1976 los países de la OCDE acordaron unas reglas homogéneas para el apoyo público de la internacionalización. Pretendían evitar la competencia entre países, que estaba llevando a las administraciones a asumir cada vez más riesgos. El objetivo era evitar distorsiones en el mercado y disminuir riesgos públicos. Los acuerdos se refieren a cuestiones relacionadas con los tipos de interés mínimos a aplicar en los créditos a la exportación, los mecanismos para establecer la clasificación de riesgos, las condiciones para la ayuda ligada, la exclusión de determinados sectores de los acuerdos (material militar, construcción naval, centrales nucleares, fabricación de aviones) etc. (Ortega Cerdá, 2007, pág. 43).

¹²¹ Los países miembros de la OCDE son Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía.

Son acuerdos que los firmantes se comprometen a cumplir al margen del rango legal que adquieran en cada país (en la Unión Europea se incorporaron a la legislación comunitaria mediante decisión del Consejo de la CEE de 4 de abril de 1978). No acompañaron, en origen, estándares ambientales, ni sobre derechos humanos, ni sobre corrupción.

Entre sus objetivos destacan expandir el libre comercio, fortalecer la economía de mercado y generar desarrollo económico a lo largo del planeta (Centro de Investigaciones sobre Empresas Multinacionales, 2002, pág. 3). La lógica neoliberal marca sus pautas de comportamiento, de ahí que los acuerdos políticos y económicos acordados en su seno tengan plena eficacia y que los marcos normativos y reglas adoptadas se acaten por los Estados miembros. Sirven, a su vez, para establecer criterios armónicos y cohesionados que confluyan con las decisiones tomadas en el seno del FMI, el Banco Mundial, el G8 y la OMC. La OCDE convierte –de facto– sus resoluciones en reglas universales asumidas directa o indirectamente por los países no miembros y los países empobrecidos, que lo hacen desde la total subordinación. Su posible incumplimiento provocaría su marginación de los mecanismos económicos capitalistas, de ahí que sus decisiones formen parte del elenco informal pero intensamente regulador y plenamente eficaz del Derecho Global Comercial. Así, la Declaración sobre Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales de la que forman parte las Directrices aquí analizadas, expresa con total claridad la fortaleza de los derechos de las empresas transnacionales reflejados normativamente en el principio de trato nacional, en los instrumentos de incentivos y desincentivos sobre la inversión directa y en los sistemas de solución de conflictos, mientras las obligaciones se reflejan en las meras recomendaciones de los gobiernos de la OCDE a las multinacionales articuladas en torno a las Directrices emitidas bajo principios y normas voluntarias (Aragón y Rocha, 2004, pág. 43).

La tela de araña normativa está generada por las decisiones aprobadas en el seno de la OCDE, el G8, el FMI, el Banco Mundial y la OMC, los Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones. Aunque formalmente respondan a criterios jurídicos diferentes, de facto provocan consecuencias universales muy superiores a las regulaciones sobre derechos humanos y laborales fundamentales.

El Secretario General de la OCDE concretó la filosofía descrita en la Mesa Redonda de Negocios y Asamblea General del Comité Consultivo Empresarial e Industrial de la OCDE (BIAC) bajo los siguientes parámetros (Gurría, 2007, págs. 1-11):

- Los países que van adaptándose a los nuevos desafíos de la economía global ganan mercados, inversiones, empleo y prosperidad.

- El fomento de las inversiones y el crecimiento económico requieren reformas estructurales de los países miembros y un número creciente de países en vías de desarrollo.
- La OCDE tiene una gran dimensión empresarial y ratifica lo difícil que es encontrar alguna de sus actividades que no tenga un impacto positivo en el ambiente de los negocios. Fomenta la inversión privada mediante un “arsenal” de instrumentos para desarrollar y regular la inversión en países miembros y no miembros. Por ejemplo, la Declaración sobre las Inversiones Internacionales o los Principios para la Participación del Sector Privado en Infraestructuras, que potencian las inversiones mixtas en sectores claves –agua, transporte, energía y comunicaciones– o el marco para las políticas de inversiones. Todos ellos constituyen garantías para los inversionistas.
- Fortalece la competencia de países miembros y no miembros. Son un ejemplo claro los *Peer Review* sobre Política y legislación de competencia, la *OECD Journal of Competition Law and Policy*, el Foro Global de la competencia y el manual integral para reducir las regulaciones y restricciones innecesarias que entorpecen la competencia de un determinado país.
- Potencia la innovación a través de los Estudios sobre Políticas de Innovación. El conocido *OECD Science and Technology Industry Outlook* o los estudios y estadísticas sobre Patentes y Derechos de Propiedad Intelectual son sólo un ejemplo. La innovación fue el tema central de trabajo del Consejo a Nivel Ministerial en el 2007.
- La mejora de la responsabilidad empresarial se refleja en los instrumentos que garantizan las inversiones responsables y eliminan la corrupción empresarial. Las Directrices para empresas Multinacionales son uno de los instrumentos utilizados.

Las empresas transnacionales despliegan toda su actividad y poder económico en el marco de las políticas y objetivos marcados por la OCDE. Es aquí donde se debe ubicar el posible valor normativo y de control de las Directrices y no en llamamientos abstractos a la Responsabilidad Social Corporativa. Más allá de su posible valor para la acción social y sindical, las Directrices se diluyen en el caudal normativo de la OCDE y del Derecho Comercial Global.

Desde la perspectiva de las relaciones internacionales, las decisiones y acuerdos adoptados por la OCDE no son ajenos a las tendencias globalizadoras que generan una concentración de poder político y económico en un reducido número de instituciones internacionales y empresas multinacionales, lo que está provocando un déficit altísimo en el comportamiento democrático de las mismas. Estas ten-

dencias tuvieron sus manifestaciones más severas a partir de la década de los ochenta y noventa, con la crisis de la deuda externa y con el cambio de funciones del FMI y Banco Mundial que impusieron planes de ajuste económico a las naciones empobrecidas. A estos hechos se pueden añadir la actitud del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas en la guerra de Irak contra Kuwait o las Leyes Torricelli y Helms-Burton de Estados Unidos internacionalizando el bloqueo contra Cuba, tal y como recoge Silvio Baró (Baró, 2003) a mediados de los noventa. A la unilateralidad y manipulación antidemocrática de las relaciones internacionales por las potencias occidentales se debe añadir la denominada diplomacia secreta por la que acuerdos tomados por pequeños círculos políticos y económicos se imponía al resto de los países.

La OMC y numerosos Tratados Regionales y Acuerdos de Inversiones responden a esta lógica. En el marco de la OCDE el ejemplo más paradigmático fue el proyecto del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). El proyecto de vincular la Inversión Extranjera Directa con las empresas transnacionales se inició en 1995 a raíz del borrador preparado por la Cámara de Comercio Internacional. Toda la primera fase fue secreta y sólo la filtración en 1997 de la ONG canadiense *The Council of Canadians* permitió detener su ofensiva (CIOSL-ORIT, 2006f). Se pretendía aprobar el Acuerdo en el seno de la OCDE para que, posteriormente y como hecho consumado, se pudiese imponer en la OMC, evitando las resistencias de los países no miembros. Su contenido respondía a la necesidad de crear mercados abiertos, proteger a sus inversionistas e igualar las oportunidades entre nacionales y extranjeros mediante la aprobación de normas y procedimientos a largo plazo. Lo que perjudicase la entrada de inversiones y su seguridad debería ser eliminado¹²². En este contexto y debido a las reacciones sociales contra el acuerdo, se reformaron las directrices que cristalizaron en el año 2000¹²³. Las empresas transnacionales necesitaban un nuevo lavado de cara ante la sociedad internacional.

¹²² Las principales características del AMI eran: el carácter expansivo a todos los sectores y actividades económicas, la ampliación de su definición conceptual, las garantías legales en todas las fases de la inversión, la eliminación de cualquier tipo de discriminación con las inversiones y los requisitos de desempeño, las expropiaciones de los bienes de los inversionistas quedarían sujetos a compensaciones efectivas, la legitimidad y protección de las inversiones financieras de corto plazo y especulativas, los mecanismos arbitrales de resolución de disputas obligatorios, el carácter independiente y abierto del acuerdo a todos los países, la imposibilidad de renunciar una vez firmado el acuerdo por al menos cinco años, la prohibición de privatizar bienes estatales a través de métodos dirigidos a conseguir una amplia distribución de la propiedad, el principio de trato nacional y ausencia de cualquier referencia a los derechos humanos y laborales fundamentales.

¹²³ La retirada del acuerdo no ha impedido que los contenidos del mismo se hayan extendido a lo largo del planeta como cláusulas de Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones.

2. Fases de adopción de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales

El Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (CIME) se constituyó en 1975 por decisión de los miembros de la OCDE. Su objetivo se dirigió a la aprobación de un código de conducta para las transnacionales que les protegiera de prácticas discriminatorias y fortaleciera las relaciones entre los gobiernos y empresas multinacionales. En 1976 se adoptaron las Directrices de la OCDE como parte de la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (Centro de Investigaciones sobre Empresas Multinacionales, 2002, pág. 4; Cátedra Nebrija, 2006, pág. 239). Detrás de la descripción formal de los objetivos enunciados se encontraba el debate sobre la necesidad de aprobar un código externo obligatorio en el seno de la ONU, previsto inicialmente para 1978, que regulaba los derechos y obligaciones de las empresas transnacionales en el marco de un nuevo orden económico internacional. La presión de las empresas multinacionales con el aval de sus países de origen consiguió desplazar el debate hacia, primero la OCDE y posteriormente la OIT. André Driessen, Director de Asuntos Económicos Internacionales de la Confederación Holandesa de Industrias y Empleadores y miembro del BIAC de la OCDE “considera que las Directrices son un buen marco de referencia para las empresas que tratan de lograr un equilibrio entre las ganancias y los impactos. Son recomendaciones para las empresas, son un consenso y requieren concesiones mutuas. Además no estamos en contra de normas obligatorias, pero si las Directrices hubieran sido redactadas como un instrumento global vinculante, sólo hubiera quedado el 10% del texto e incluso el 1%” (Smith, 2003, pág. 10).

John Evans (2003, pág. 28), Secretario General de la Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE (TUAC), considera que “las Directrices OCDE para las Empresas Multinacionales fueron aprobadas por primera vez en 1976 como consecuencia de la preocupación pública por el creciente poder y las irresponsabilidades de las empresas multinacionales, considerando la intervención que tuvieron algunas compañías de origen estadounidense en el golpe de Estado de Pinochet que derrocó al gobierno de Allende en Chile. Fueron rápidamente seguidas por la Declaración Tripartita de Principios sobre las empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT, y por las negociaciones que se iniciaron en la sede de Naciones Unidas para establecer un código sobre compañías transnacionales. Este código de las Naciones Unidas no sobrevivió al cambio político de la liberalización en los años ochenta y las mismas Directrices de la OCDE cayeron parcialmente en desuso, ya que la mayoría de los gobiernos de la OCDE demostraron escasa voluntad política para hacerlas aplicar”.

La Directrices pasaron por tres fases. La primera hasta la mitad de los años ochenta, periodo en el que fundamentalmente los sindicatos, ya que el papel de las ONG no alcanzó verdadero relieve hasta la reforma de 2000, interpusieron diferentes quejas con resultados desiguales. Suele destacarse el caso Electrolux, por sus prácticas relacionadas con la extorsión y violación de la libertad sindical en una de sus filiales norteamericanas, asunto resuelto en el Punto Nacional de Suecia de manera satisfactoria (TUAC-OCDE, 2006, pág. 3). Por otro lado, algunos gobiernos pusieron en marcha determinadas medidas unilaterales a favor del cumplimiento de la Directrices. Su incidencia fue pequeña, se desplazaron los sistemas de control hacia códigos internos aprobados unilateralmente por las propias empresas multinacionales.

La segunda fase duró hasta la década de los noventa y coincidió con el auge neoliberal, residió más en apuntalar los principios de libre comercio e inversiones que en pretender controlar la actividad de las empresas multinacionales desde los poderes públicos. Las Directrices quedaron sin prácticamente ninguna función. Más allá de la parcial reforma sobre aspectos medioambientales, los gobiernos no efectuaron ninguna acción de divulgación y las empresas se volcaron, en el mejor de los casos, en reactivar la lógica de los códigos de conducta internos y de la Responsabilidad Social Corporativa (Jiménez Sánchez, 2006, págs. 67-69).

La tercera fase se inició con el fracaso de las negociaciones sobre el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y la posterior necesidad de recobrar prestigio por parte tanto de la OCDE como de las empresas multinacionales. De ahí que las Directrices sufrieran una importante reforma que terminó en el año 2000. Los treinta gobiernos miembros las aprobaron con la adhesión de Argentina, Brasil y Chile¹²⁴. El valor de la reforma requiere un análisis más pausado de los principios, contenidos, sistemas de control, prácticas de los Puntos Nacionales de Contacto, etc. El eje central se estructura en torno a recomendaciones voluntarias y no vinculantes de los gobiernos a las empresas. No otorgan más poder a los ciudadanos y ciudadanas, ya que no les concede ningún derecho directo puesto que las Directrices sólo pueden completar las legislaciones nacionales y por tanto los tribunales no pueden obligar a su cumplimiento. Son disposiciones que se encuadran en el Derecho blando más que en el Derecho frágil internacional. Están siendo puestas en cuestión (más allá de los posibles espacios que abran a la acción social y sindical), ya que los intentos de obligar a las empresas a conocer las Directrices –caso francés–, o a cumplirlas –caso holandés– como requisitos para

¹²⁴ En la actualidad se han adherido a la ratificación de las directrices países como Estonia, Eslovenia, Israel, Letonia, Lituania, Rumania. Son distintos países los que se encuentran en fase de negociación, como Perú, Costa Rica...

acceder a ayudas o subsidios públicos o a licitadoras en concursos públicos, no están generalizándose¹²⁵ (Jiménez Sánchez, 2006, pág. 70). Por otro lado, consolidó procedimientos de ejecución, al extender su aplicabilidad global a proveedores y a subcontratistas y amplió el contenido de las normas que se pueden aplicar a las operaciones de las empresas multinacionales en todo territorio, siempre y cuando tengan sede en los países que las hayan ratificado, al menos desde la “letra” de los acuerdos (Evans, 2003, pág. 28).

Las Directrices se han sometido a revisión en 1979, 1982, 1984, 1991 y 2000. Las de más entidad fueron medidas de medio ambiente en 1991 y la modificación ya mencionada de 2000¹²⁶. La lectura desapasionada de las directrices nos coloca ante el sistema *ad hoc* de control más perfeccionado (la Declaración Tripartita de la OIT y el Pacto Global de la ONU son de mucha menor entidad) que, no obstante, bascula entre las características de la lógica de las buenas prácticas empresariales y la implementación de mecanismos de control que, al menos, permite la denuncia directa de empresas multinacionales. Sus potencialidades están relacionadas con la acción social más que con la efectividad jurídica. Ahora bien, pretender que con el paso del tiempo puedan adquirir la consideración de Derecho Consuetudinario Internacional requiere un acto de fe que, con el análisis de los casos en que se ha aplicado y la institución de las que emanan, no tiene justificación (Centro de Investigaciones sobre Empresas Multinacionales, 2002, pág. 4)¹²⁷.

3. Principios y contenidos de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales

El conjunto de las Directrices se estructura en dos documentos centrales, los contenidos de las Líneas Directrices propiamente dichas y los Procedimientos de Puesta en Práctica, completados por los Comentarios efectuados a ambos documentos por el Comité de Inversiones y Empresas Multinacionales (CIME) que, aunque no forman parte integrante de las Directrices, desarrollan una labor de interpretación muy importante.

¹²⁵ El representante holandés André Driesse en el BIAC manifestó oponerse a la vinculación de las Directrices con los subsidios a los créditos a la exportación, ya que entra de lleno en contradicción con el carácter voluntario y consensuado de las mismas. Smith (2003, pág.10).

¹²⁶ Desde la perspectiva formal la decisión del Consejo de la OCDE de junio de 2000 deroga la Segunda Decisión Revisada del Consejo de junio de 1984 C (84)90 y modificada en junio de 1991 C/ MN (91)7/ANN1.

¹²⁷ Rafael Sastre afirma que “a pesar de su revisión en el año 2000, sus insuficiencias siguen siendo notables (Sastre, 2003, pág. 85).

Las Líneas Directrices se dividen en dos partes. Por un lado, el Prólogo, Conceptos, Principios y Principios Generales y, por otro lado, la publicación de información y los sucesivos apartados: de empleo y relaciones laborales, medioambiente, lucha contra la corrupción, intereses de los consumidores, ciencia y tecnología, competencia y fiscalidad (Perulli, 1999, págs. 277-296 y Gómez González, 2006, págs. 161-170).

- **Prólogo.** Presenta tres ideas fundamentales. Un llamamiento a las bondades de las actividades de las multinacionales que les rescate del desgaste producido por la crisis del frustrado AMI y neutralice intentos normativos externos y de carácter coercitivo (apartado primero); una constatación de las mutaciones económicas y organizativas de la transnacionales que junto a la armonía que generan entre países emisores, receptores y sociedad en general sirven para promover el desarrollo sostenible y equilibrar los intereses generales y particulares de los diversos actores (apartados dos al cinco); y por último, un llamamiento a que las empresas multinacionales se ajusten a normas y principios de buen comportamiento mediante actitudes ciudadanas, siendo las Directrices un punto de referencia al respecto (apartados seis y siete). El marco legal y político internacional es una referencia recogida, pero situada en el mismo plano normativo que la colaboración voluntaria de las empresas multinacionales (apartados ocho al diez). El prólogo se mueve en un equilibrio inestable que el apartado relacionado con los conceptos y principios desmonta a favor de las empresas transnacionales.
- **Conceptos y principios** (Aragón y Rocha, 2004, págs. 42-44). Este epígrafe permite constatar el poder de las empresas transnacionales y la plena identidad entre la OCDE, los gobiernos miembros y las empresas multinacionales. Se entroncan las directrices en principios claros, precisos y articulados como principios jurídicos que forman parte de los núcleos centrales del Derecho Comercial Global: se establece el principio de no discriminación entre multinacionales y empresas nacionales, que al referirse a países empobrecidos implica tratar igual a los desiguales y tratarles de manera equitativa (apartado 4 y 8); la no utilización con fines proteccionistas de las directrices al margen de la reinterpretación unilateral de las normas comerciales multilaterales, regionales y bilaterales ejercidas por los países desarrollados, así como de la desestructuración de economías de los países pobres (apartado 6); el uso de mecanismos internacionales de arbitraje para la solución de diferencias desplazando a los sistemas nacionales judiciales (apartado 9); el trato de conformidad con el Derecho Internacional pero sin precisar el contenido del mismo, lo que choca con la precisión con que se establecen los principios claves del Derecho Comercial Global (apartado 8); la extensión de las directrices a las pequeñas y medianas empresas (apartado 4); el carác-

ter voluntario y no obligatorio; el estar dirigidas conjuntamente a gobiernos y empresas multinacionales (apartado 1) y, por último, la existencia de Puntos Nacionales de Contacto para promover y para actuar como foros de discusión (apartado 10).

A continuación me detendré en algunos de los principios expuestos. El alcance legal de las Directrices acompaña un debate doctrinal respecto a su vinculación con lo que podríamos denominar lógica normativa encuadrada en el Derecho Internacional Público o en la Responsabilidad Social Corporativa o códigos de conducta. Veamos:

- John Evans (2004) considera que las Directrices no son de obligado cumplimiento y sus procedimientos no son jurídicos, pero tampoco son opcionales para las multinacionales, ya que no dependen de su aprobación ni pueden elegir entre las disposiciones de las directrices. A su vez, los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) no deben utilizar sólo un enfoque jurídico, ya que ello puede llevarles a paralizar el proceso mientras los tribunales nacionales no resuelvan contenciosos pendientes. Opina que los sindicatos pueden exponer los casos tanto ante el PNC correspondiente como ante los tribunales (Evans, 2004).
- Orsatti y Sánchez (2006, págs. 9-14) recogen las posiciones de responsables políticos de los PNC chileno y mexicano respecto al valor político y no jurídico de las Directrices. Deben aplicarse en concordancia con las legislaciones nacionales vigentes. Es un instrumento complementario que no puede desarrollar actividad procesal paralela a los órganos jurisdiccionales nacionales. Considera que la empresa multinacional deberá acatar la legislación nacional y automáticamente cumplirá con las Directrices.
- Di Giorgio (2004) entiende que el conflicto sólo puede surgir de aquellos apartados de las Directrices no cubiertos por la legislación nacional o por los instrumentos de Derecho Internacional de los Derechos Humanos o Derecho Internacional del Trabajo no ratificados por los Estados. El núcleo del debate deriva del compromiso internacional que los Estados asumen al ratificar las Directrices, ya que adquieren la obligación de crear PNC para divulgarlas. Esto implica un cierto contenido procesal que les aleja de la mera autorregulación y les acerca a una cierta exigibilidad jurídica vinculada a la elaboración de informes en forma de recomendaciones, lo que les sitúa en la órbita de las sanciones del Derecho Internacional Público.
- Ermida (2003) ubica a las Directrices como normas internacionales indirectas cuya naturaleza es de carácter unilateral o contractual en contraposición a las de carácter directo cuya naturaleza es obligatoria.

- Jiménez Sánchez (2006) considera que el carácter voluntario y las recomendaciones sitúan a las directrices como una herramienta adicional favorable a la potenciación de la Responsabilidad Social Corporativa de buenas prácticas y buenas conductas.
- El conflicto es más formal que real aunque teóricamente posible. No es muy real, ya que tal y como abordaremos, los PNC son estructuras vinculadas a los poderes ejecutivos cuya independencia es muy cuestionable y, por tanto, la identidad gobierno-empresa multinacional-PNC convierte el conflicto en algo muy remoto. La inversión de empresas transnacionales en zonas francas o maquilas puede provocar una disputa entre el cumplimiento de la legislación nacional de países no firmantes de las Directrices y el contenido de éstas, lo que podría dar lugar a una recomendación por parte del PNC a la empresa multinacional para que ajuste su proceder a los apartados de las Directrices por encima de las obligaciones nacionales. Esta hipótesis es muy improbable ya que si otras empresas multinacionales invierten con el mero cumplimiento de la legislación nacional, el PNC, que es parte de la OCDE, no va a permitir el uso de las directrices con efectos proteccionistas. No obstante, la voluntariedad es el principio sobre el que basculan las Directrices y no existe posibilidad alguna de convertir a la recomendación en norma exigible. Es cierto que la recomendación contundente, clara y directa de un PNC reprobando la actuación de una empresa transnacional puede provocar daños morales a la empresa por la posible legitimidad que dota la OCDE a la resolución y, en este sentido, aproximarse más a las reprobaciones de instituciones como las de la OIT e incluso como los Sistemas Universales de Naciones Unidas, separándose parcialmente de la lógica estricta de las buenas prácticas.

La segunda cuestión respecto a los principios es a quiénes van dirigidos. Por un lado, a los gobiernos como actor principal en la puesta en práctica y, por otro, a las empresas multinacionales (Merino y Rentero, 2003, pág. 280). De su colaboración surgirán los beneficios para las mayorías sociales del planeta. Principio profundamente débil que hipoteca las posibles potencialidades de las Directrices (la incorporación de la responsabilidad de las multinacionales dondequiera que desarrollen su actividad es un ejemplo), ya que la identidad política y económica de las transnacionales con sus gobiernos matrices dificulta una acción independiente y objetiva a favor de los derechos sociales.

- **Principios generales y publicación de informaciones.** Las obligaciones de las empresas transnacionales recogen un cuadro cuantitativo y cualitativo muy importante relacionado con el progreso económico, social y medioam-

biental. Por ejemplo, el respeto a los derechos humanos¹²⁸, a la formación y participación de los trabajadores y trabajadoras y su no discriminación o la extensión del cumplimiento de las obligaciones a proveedores y subcontratistas (apartados 1, 3, 8 y 10). Cooperar con las comunidades locales, generar empleo y fomentar la formación del capital humano son también obligaciones establecidas (apartados 3 y 4). Al igual que respetar la normativa sobre medio ambiente, aplicar buenas prácticas de gobierno empresarial, fomentar las buenas relaciones entre la empresa y la sociedad y abstenerse de injerencias políticas locales (apartados, 5, 6, 7 y 11). La publicación de datos exige un conjunto de informaciones relacionadas con cuestiones puntuales, periódicas y fiables sobre sus actividades, estructura, situación financiera y sus resultados (apartados 1, 2, 3 y 4). Más débil aparece recogida la obligación de informar sobre aspectos medioambientales, políticas sociales, éticas y códigos de conducta (apartado 5. 9).

La amplitud de las obligaciones supera con creces a los contenidos de la Declaración Tripartita de la OIT y del Pacto Global de la ONU, teniendo en cuenta, además, que la elaboración de los mismos no ha sido unilateral ya que han intervenido sectores empresariales y sindicales a través de la Comisión Sindical Consultiva (TUAC) y del Comité Consultivo Empresarial e Industrial (BIAC). En relación a su ámbito territorial, su expansión es menor que las normas de la OIT y la ONU, aunque la posible aplicación de las mismas a las empresas de los países que las han ratificado, les dotan de una solvencia que supera el ámbito estricto de los países de la OCDE.

El problema surge de la voluntariedad ya mencionada y de la generalidad de las obligaciones de las empresas multinacionales frente a la mayor precisión de los derechos regulados en el apartado de conceptos y principios vinculados a los núcleos centrales del Derecho Comercial Global. En cualquier caso, los objetivos centrales de las Directrices son: la contribución al progreso económico, medioambiental y social junto a la promoción y fomento del conocimiento y la aplicación de tales Directrices (Jiménez Sánchez, 2006, pág. 79). La combinación de qué hacer y cómo hacerlo es el desafío real de los sistemas de regulación de las empresas transnacionales.

¹²⁸ La OIT ha interpretado, restrictivamente, en el caso UITA de 1992 de la Declaración Tripartita de principios sobre Empresas Multinacionales y Política Social que las inversiones de una empresa en un país donde se despreciaban los derechos humanos no era un conflicto jurídicamente real, ya que éste debe considerarse vinculado a la idea concreta tal y como se produce en los conflictos entre trabajadores y empresarios de una empresa específica.

- **Empleo y relaciones laborales**¹²⁹. Respetar los derechos de empleados a organizarse y participar en negociaciones constructivas; abolir el trabajo infantil; abolir el trabajo forzado; la no discriminación; proveer facilidades para la efectiva negociación de los convenios colectivos; proveer información para la negociación fundada de condiciones de empleo; promover la consulta y cooperación entre empleadores y empleados; proveer información verdadera y justa sobre el desempeño de la empresa; implementar medidas para la salud y seguridad de los empleados; emplear a personal local y formarle; dar aviso razonable de cambios significativos, como el cierre de establecimientos o despidos masivos; abstenerse de influir indebidamente en negociaciones sobre condiciones de empleo o en el derecho de los empleados a organizarse; negociar asuntos de interés mutuo y autorizar a los representantes patronales a adoptar decisiones¹³⁰.
- **Medioambiente**. Tomar debidamente en cuenta la necesidad de proteger el medioambiente y la salud y seguridad públicas y contribuir al objetivo más amplio del desarrollo sostenible; mantener un sistema de gestión medioambiental que incluya la evaluación del impacto y la verificación del progreso hacia tales objetivos; proveer información sobre el impacto medioambiental a empleados y público en general; consultar con las comunidades acerca de políticas de medioambiente y su implementación; evaluar actividades, bienes y servicios en términos de su impacto a lo largo de su ciclo completo de vida; tomar precauciones a fin de prevenir daños serios sobre el medioambiente; mantener planes para prevenir o reducir daños serios al medioambiente o la salud y mantener sistemas para informar a las autoridades; buscar sin cesar el mejoramiento del desempeño medioambiental; proveer entrenamiento a empleados sobre cuestiones de medioambiente, incluyendo el manejo de materias peligrosas y la prevención de accidentes; contribuir al desarrollo de políticas medioambientales¹³¹.
- **Lucha contra la corrupción**. Abstenerse de sobornar a fin de obtener o conservar indebidas ventajas comerciales o de otra índole; abstenerse de ofrecer a funcionarios o terceros el pago de una fracción del pago contractual total;

¹²⁹ Los apartados sobre empleo y relaciones laborales, medioambiente, lucha contra la corrupción, intereses de los consumidores, ciencia y tecnología, competencia y fiscalidad se reproducen de un resumen extraído del capítulo 7 del texto, *Guía para el procedimiento de reclamo de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* (OECD Watch, 2006).

¹³⁰ Los aspectos laborales son regulados por las legislaciones nacionales que en muchos casos no respetan los mínimos establecidos en la Directrices.

¹³¹ Las medidas enumeradas colisionan con los principios centrales del Derecho Comercial Global.

mantener una lista de los pagos a entidades gubernamentales y empresas públicas y poner dicha información a disposición de las autoridades; fortalecer la transparencia en las actividades empresariales; promover el conocimiento y el cumplimiento de las políticas empresariales contra la corrupción y la extorsión; mantener sistemas de gestión que desalienten el soborno; implementar prácticas contables y de auditorías que prevengan prácticas corruptas; abstenerse de ofrecer contribuciones ilegales a candidatos o partidos políticos.

- **Intereses de los consumidores.** Garantizar la seguridad y calidad de los bienes y servicios; proveer información clara y precisa; asegurar que los bienes y servicios cumplen con los estándares acordados legalmente de salud y seguridad; aplicar procesos transparentes y evitar actividades engañosas, fraudulentas e injustas; respetar la privacidad y cooperar con los funcionarios en la prevención y eliminación de riesgos provocados por los propios productos.
- **Ciencia y Tecnología.** Asegurar que las actividades son compatibles con las políticas del país de acogida en materia de ciencia y tecnología; contribuir al desarrollo de las capacidades locales; llevar a cabo trabajo de desarrollo en el país de acogida y contratar personas de dicho país; otorgar licencias para el uso de los derechos de propiedad intelectual; cultivar relaciones con instituciones educativas y de investigación¹³².
- **Competencia.** Obedecer las leyes en materia de competencia; no participar en acuerdos contrarios a la competencia; no fijar precios ni ofertas concertadas; no repartirse ni subdividir mercados; tomar en cuenta la legislación sobre competencia de otros países cuyas economías podrían verse perjudicadas por la actividad contraria a la competencia.
- **Fiscalidad.** Pagar sus impuestos; cumplir con las leyes y regulaciones fiscales en todos los países donde opera; proveer información a las autoridades para el cálculo de sus obligaciones fiscales; aplicar el principio de plena competencia a las prácticas en materia de precios de transferencias.

¹³² Principios como la prohibición de requisitos de desempeño, muy generalizadas en los acuerdos de inversiones, colisionan desde una posición jerárquica superior con las medidas expuestas.

4. Marco institucional sobre el que se sustentan las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales de la OCDE

Uno de los aspectos positivos de las Directrices se refleja en la complementariedad entre los aspectos meramente declarativos y los mecanismos de aplicación de las mismas. Mecanismos que superan con creces a los establecidos en la Declaración Tripartita de la OIT, ya que permiten la reclamación directa contra las prácticas de las empresas transnacionales. De ahí que, de acuerdo con Jiménez Sánchez (2006, pág. 113), pueden diferenciarse dos grupos de órganos que constituyen el marco institucional: los “órganos centralizados”, el Comité de Inversiones de Empresas Multinacionales (CIME), la Comisión Sindical Consultiva (TUAC) y el Comité Consultivo Empresarial e Industrial (BIAC); y los “órganos descentralizados”, que están constituidos por los Puntos Nacionales de Contacto (PNC). El conjunto de las instituciones implementan, analizan, difunden, revisan, aplican e interpretan las Directrices.

El CIME es el organismo responsable de la OCDE de las Directrices. Lo forman representantes gubernamentales y se reúne periódicamente en la sede central en París. Cuenta con un grupo de trabajo y puede consultar con expertos sobre cuestiones generales de interpretación o asuntos específicos. Realiza consultas permanentes con el Comité Asesor de la OCDE para Empresas e Industrias (con el TUAC y BIAC)¹³³ sobre cuestiones relacionadas con las directrices y temas generales de inversión.

Las resoluciones de los PNC son firmes, pero el CIME puede interpretar y aclarar las Directrices cuando surjan conflictos entre PNC, o a petición de los mismos o del TUAC o BIAC. También en determinados casos de incumplimientos procedimentales por parte de los PNC se puede acceder al CIME (TUAC-OCDE, 2006, pág. 7).

El BIAC se fundó en 1962 y reúne a los consejos de las comunidades de negocios de los países miembros. Formula recomendaciones políticas en cuestiones relacionadas con los objetivos generales de la OCDE. Es parte del plan institucional de las Directrices y en caso de conflicto sobre la aplicabilidad de las Directrices puede solicitar que el CIME considere una enmienda al texto o una clarificación de una cláusula particular (BIAC, 2007).

¹³³ También suele consultar con determinadas ONG que desde la reforma de 2000 han adquirido especial relevancia (ya que pueden interponer quejas ante los PNC pero no ante el CIME), aunque carecen de expresión institucional como los empresarios y los sindicatos.

El TUAC es una organización sindical con estatus consultivo en la OCDE. Se remonta a 1948 y surgió con el objetivo de colaborar en el Programa de Recuperación Europea, incorporándose posteriormente a la OCDE. Coordina y representa al movimiento sindical de los países industrializados y cuenta con 58 afiliaciones nacionales en los 30 países miembros, lo que implica representar a unos 70 millones de trabajadores y trabajadoras¹³⁴ (TUAC, 2007). El TUAC coordina su trabajo en América Latina con la CSI/ORIT (TUAC-CIOSL-ORIT, 2007).

5. Procedimiento de control de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Los Puntos Nacionales de Contacto

Desde la reforma de las Directrices del año 2000, los Puntos Nacionales de Contacto constituyen uno de los elementos centrales de la puesta en marcha de las mismas. Los países firmantes de las Directrices deben establecer sus respectivas sedes y dotarlas de infraestructura, medios y recursos adecuados. Su organización interna es libre¹³⁵ y el procedimiento previsto en cada uno de ellos es menos gravoso, más barato y más informal que los procedimientos judiciales y arbitrales, por lo que se encuentran más cercanos a los procedimientos internacionales de reprobación moral o a los voluntarios de la Responsabilidad Social Corporativa.

Los PNC nacionales se reúnen anualmente e intercambian informaciones adoptando acuerdos colectivos¹³⁶. Los PNC tienen una serie de funciones básicas: difundir las Directrices, sensibilizar a los diferentes agentes involucrados, contribuir a la resolución de problemas que surjan en su aplicación y elaborar informes de trabajo para la reunión anual de los PNC (Serrani, 2006). Las mencionadas funciones deben completarse con la necesaria visibilidad, accesibilidad, transparencia y responsabilidad contraria a cualquier tipo de arbitrariedad (Jiménez Sánchez, 2006, págs. 116-117). Las labores específicas se concretan en el papel de foro de discusión y de colaboración entre los círculos de empresarios, las organizaciones sindicales y las organizaciones de la sociedad civil en la resolución de

¹³⁴ La mayoría de los miembros del TUAC lo son también de la Confederación Sindical Internacional (CSI) y de la Global Unions. Trabajan en coordinación con la Confederación Europea de Sindicatos (CES).

¹³⁵ La mayoría de los países firmantes de las Directrices están adscritos a un solo órgano administrativo. Así, en España el PNC se encuentra en el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (Secretaría General de Comercio Exterior). Los siguientes países disponen de una estructura administrativa tripartita: Bélgica, Dinamarca, Chile, Estonia, Finlandia, Francia, Lituania, Luxemburgo y Suecia. Canadá, Corea, Hungría, Islandia, Japón, Letonia, Países Bajos y Rumania se encuentran adscritos a varios ministerios.

¹³⁶ La primera reunión se produjo en el año 2001.

los conflictos planteados. Esta tarea se complementará con la mediación y, en su caso, elaboración de recomendaciones a las empresas involucradas.

En definitiva, junto a la obligación de difundir y sensibilizar aparece la de mediar y proponer resoluciones ante los conflictos planteados. En esta segunda tarea nos encontramos con la posibilidad de reclamar directamente contra las empresas transnacionales, aspecto positivo, junto con el entronque –incluso físico– del PNC en el poder ejecutivo, donde la identidad empresa transnacional-país de origen es plena. Esto provoca su transformación en juez y parte, lo cual es muy negativo. A su vez, frente a la “libertad procesal” aparece, en el mejor de los casos, la reprobación moral que desplaza a la sanción jurídica. Además, la virtud de la “libertad procesal” puede provocar un efecto de pérdida de credibilidad y rigor en el resultado de la recomendación, afectando así a la seguridad jurídica.

El exceso de requisitos formales puede ser tan negativo como la ausencia de los mismos, tal como recuerda la vieja máxima de “la dictadura de la ausencia de estructuras”. La publicidad y la confidencialidad de las actuaciones procesales sitúan en el plano formal la contradicción entre la sanción como reprobación moral y la posible pérdida de reputación de la empresa reprobada. Este debate es un tanto estéril, ya que la asimetría en el proceso es de gran envergadura, tanto por las normas que tutelan los derechos de las multinacionales frente a las que establecen sus obligaciones como por la relativa objetividad de los PNC.

En cualquier caso, las reprobaciones morales cualitativamente intensas y potencialmente públicas provocan una absoluta indiferencia en las transnacionales, o bien generan una negociación económica antes de hacerse públicas. El resto de posibles resoluciones se mueven en el ámbito de las disputas interpretativas respecto a alguna de las normas de aplicación, donde la falta de ejecutividad del resultado neutraliza con creces cualquier otro tipo de sanción o reprobación moral. Además, la confidencialidad en las actuaciones procesales es muy amplia y una vez aceptada la controversia, la solicitud de confidencialidad de cualquier información, prueba o dato, se extiende incluso a las partes del proceso. El blindaje sobre las informaciones es total. Tres últimas cuestiones procesalmente deficitarias se refieren a las dificultades de coordinar asuntos presentados en dos o más PNC, con lo que puede conllevar juzgar un mismo asunto varias veces¹³⁷; a la actitud de PNC de bloquear el procedimiento mientras existan otros de tipo

¹³⁷ Shirley Van Buijen (2004, págs. 3 y 4) de Transparency International de Alemania, expresó que “la flexibilidad en los arreglos institucionales y en el manejo de reclamos formales puede producir resultados muy desiguales” “... pero no interpreta, ni mucho menos supera, las significativas e inexplicables diferencias”.

penal, civil, arbitral o internacional¹³⁸ sin resolver; y a la falta de coordinación con otras instituciones internacionales como la OIT o la ONU, que regulan y establecen sistemas de control sobre la misma cuestión.

Las fases del procedimiento se dividen en cuatro apartados: el planteamiento, la aceptación, la mediación y la solución. Tal y como recoge Jiménez Sánchez, el primer eslabón implica toda la actividad preparatoria:

- La legitimación activa, no se permite la de oficio. La noción de parte interesada se expresa en sentido amplio.
- Dispone de legitimación pasiva cualquier empresa obligada por las Directrices y otros posibles interesados que deberán ser identificados.
- El órgano competente puede ser cualquier PNC que tenga conexión incluso con sucursales o filiales.
- Los plazos de presentación son abiertos.
- La forma de presentación debe ser por escrito, adjuntándose los documentos que se consideren.
- La oportunidad de la presentación depende tanto de casos conflictivos actuales como del pasado.
- El contenido mínimo se compone de la identificación de partes proponentes y afectadas; de la identificación del o los PNC, señalando el punto de conexión; de las alegaciones y acreditaciones de interés legítimo; de las alegaciones y acreditaciones del supuesto de hecho; de reseñar las reglas de las Directrices vulneradas; del hilo conductor entre el supuesto de hecho, de la conculcación y solicitud; de la determinación de otras actuaciones acerca del caso planteado y del señalamiento y concreción de peticiones (Jiménez Sánchez, 2006, págs. 118-119).

La segunda fase de aceptación es de plena discrecionalidad de los PNC, contra la resolución que dicten no cabe recurso alguno más allá de la correspondiente fiscalización del CIME mediante el correspondiente Informe Anual de carácter general y con objetivos interpretativos. La resolución puede solicitar más infor-

¹³⁸ La OIT ha interpretado en el caso belga número 2 que una decisión anterior de la OCDE sobre la misma materia no vinculaba a la OIT. En el caso BIFU (1984-1985) establece la negativa a tener que agotar todos los procedimientos nacionales antes de recurrir a la Directrices de la OIT pero confirma la imposibilidad de añadirse a los procedimientos nacionales activados.

mación o subsanaciones, desistir del caso por encontrarse sometido a un sistema jurisdiccional, desistir por falta de fundamento o continuar con el caso. La tercera fase es informal y se compone de reuniones, propuestas, contrapropuestas, informes de terceros, alternativas de conciliación..., lo que puede dar lugar a la apertura de la cuarta fase o al desistimiento. La cuarta y última fase puede terminar en conciliación, desestimación o recomendación, total o parcial. La decisión condenatoria incluye la forma de eliminar las vulneraciones de las Directrices.

En resumen, el protocolo que se sigue es el siguiente: si un sindicato, ONG u otra parte interesada considera que una multinacional ha violado las Directrices se plantea el caso ante el PNC correspondiente. A partir de aquí, éste dispone de un conjunto de alternativas, incluido un encuentro entre las partes para conciliar o mediar en el conflicto. Previamente debe realizar una evaluación inicial de aceptación o no del caso para comprobar si merece un mayor estudio, es decir, comprobar si con los datos aportados existen indicios suficientes. Si rechaza el caso deberá justificar los motivos. El PNC deberá tener en cuenta todos los aspectos planteados y asumir los comentarios a las Directrices que realiza el CIDE como instrumento interpretativo a tener en cuenta. A mi parecer, y en coherencia con la línea interpretativa de la OIT, el estudio y tratamiento del caso no requiere agotar otras jurisdicciones nacionales o internacionales, y por tanto, no cierra el caso a ser tratado en el PNC correspondiente.

Si el caso continúa, se debe ayudar a las partes a resolver el problema buscando la asesoría de expertos y autoridades, de sindicatos, empresas y ONG, consultando a PNC de otros países involucrados, procurando que el CIME colabore en la interpretación si existen dudas y ofreciendo conciliación o mediación. Si después de todos los pasos el conflicto continúa, la declaración pública sobre el caso establecerá las recomendaciones que considere, incluida la comunicación a la empresa si ha violado las Directrices (Evans, 2004).

Los procedimientos arbitrales regulados en el Derecho Comercial Global son infinitamente más efectivos en el terreno estrictamente jurídico. No obstante, las posibilidades que genera el procedimiento descrito para la acción social y sindical son una oportunidad a explorar, al menos en nuestro país, donde la impunidad es total. Pueden dar lugar a acciones conjuntas entre ONG y movimiento sindical de los países de origen de las empresas transnacionales y de los países receptores, a denuncias directas contra las multinacionales con posibilidad de extenderlas a proveedores y subcontratas; pueden fortalecer y legitimar las denuncias de las prácticas irregulares de las empresas transnacionales; permiten construir alianzas con grupos parlamentarios e instituciones nacionales como las Defensorías del Pueblo, en definitiva, fortalecer la acción social y sindical. Es

cierto que la parte reparadora de carácter indemnizatorio y de responsabilidad penal queda al margen de este procedimiento (más allá de los sistemas de mediación y conciliación) y que los peligros de cooptación por la excesiva paralización burocrática y “seudo judicialización” de la acción social y sindical reaparecen con fuerza (Fernández Jiménez, 2007, págs. 42-43).

6. Evaluación de los casos planteados en los Puntos Nacionales de Contacto

La evaluación de los procedimientos concretos y los resultados obtenidos en distintos casos, fechas y latitudes, permiten dimensionar con mayor precisión los puntos fuertes y débiles de este sistema de control. Se analizará el informe de cinco años de actividad de los Puntos Nacionales de Contacto de la Organización OECD Watch (2000-2005)¹³⁹, el encuentro de PNC de América Latina de 2007 y el Informe Anual de los Puntos Nacionales de Contacto de 2006.

6.1. Informe de los Puntos Nacionales de Contacto de la Organización OECD Watch (2000-2005)¹⁴⁰

El presente informe evalúa el trabajo de los PNC en 22 de los 39 países y de siete no adherentes, República Democrática del Congo, Ecuador, India, Indonesia, Pakistán, Taiwán y Zambia. Consta de tres apartados y de propuestas de mejora. Es un informe muy exhaustivo que permite valorar la efectividad de uno de los sistemas de control de las empresas multinacionales –en teoría– más completos.

En el primer apartado se establecen valoraciones generales, teniendo en cuenta que para junio de 2005 las ONG habían presentado 45 casos y el TUAC 60. A su vez, según fuentes de la OCDE, desde que las Directrices habían sido revisadas han sido archivadas más de cien reclamaciones. Del análisis de los 45 casos, el TUAC ratifica las conclusiones a las que llega OECD Watch. Las Directrices no han tenido un impacto demasiado positivo en el control de las transnacionales ni han ayudado a reducir el número de conflictos entre comunidades locales

¹³⁹ La organización OECD Watch fue creada en marzo de 2003 durante una reunión en Amersfoort, Países Bajos, y agrupa a más de 47 ONG de Europa, América, Australia, África y Asia. Sus objetivos son contribuir con el trabajo del CIME, probar la efectividad de las Directrices, divulgar información sobre el trabajo de la OCDE en materia de inversión internacional, gobernabilidad corporativa y Directrices de la OCDE, y asesorar a ONG respecto a la presentación de reclamaciones contra empresas. www.oecdwatch.org

¹⁴⁰ Las líneas que vienen a continuación son un extracto comentado del informe mencionado.

e inversionistas extranjeros. Sin sanciones ejecutivas los gobiernos están más preocupados en tranquilizar a las multinacionales que en controlarlas. Por otro lado, en la mayoría de los casos los resultados finales de los procesos en los PNC han sido insatisfactorios, ya que son valorados como “arbitrarios, injustos e impredecibles” (OECD Watch, 2000-2005, pág. 6). La visión del sector empresarial que considera que las Directrices no son generalizables a los países empobrecidos no debe ser aceptada, ya que éstas pueden abrir espacios de denuncia a la impunidad de las multinacionales. Se detectan potencialidades en las denuncias ante conductas concretas y particulares de carácter preventivo o como mecanismos de resoluciones parciales. Así, determinadas resoluciones de los PNC han contribuido en mejorar ciertas situaciones.

Los obstáculos en el desarrollo de los procesos son los siguientes:

- El trato desigual e injusto a las ONG. La gestión y administración de los PNC por los poderes ejecutivos conlleva una marginación de las mismas a lo largo del proceso. La ubicación en estructuras ministeriales únicas vinculadas a la promoción de empresas¹⁴¹ y a la defensa de las inversiones provocan una manifiesta pérdida de objetividad. La imposibilidad de presentar o de discutir sobre las denuncias es una práctica muy habitual.
- La falta de medios para investigar o determinar los hechos. La falta de recursos e infraestructura de los PNC no es ajena a la escasa voluntad política de los gobiernos de dotarles de plena capacidad organizativa. De ahí que no puedan confirmar, y yo añadiría no quieren, las pruebas aportadas por las partes denunciante. Todo el peso de la carga de la prueba recae sobre las ONG, mientras que la Administración mantiene una falsa y cómplice neutralidad.
- El examen del “nexo de inversión” en los casos que involucran a la cadena productiva de la empresa. Una de las mejoras introducidas en las Directrices en la reforma de 2000 se basó en la responsabilidad que las empresas multinacionales deben asumir en la cadena productiva respecto a proveedores y subcontratistas. La redacción débil, en términos literales “cuando sea factible, a los socios empresariales, incluidos proveedores y subcontratistas, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices”, provocó que numerosos PNC rechazaran reclamaciones en esta dirección, alegando que las Directrices no son aplicables a cuestiones comerciales. Los fuertes debates y el consenso alcanzado en la redacción de las Directrices sobre este apartado fueron dinamitados por los poderes fácticos

¹⁴¹ Son mayoritarios los países que optan por esta estructura organizativa adscrita a un solo ministerio.

multinacionales que manipularon a los PNC, utilizando el argumento de la exclusividad para temas de inversión cuando las Directrices continuamente se refieren a aspectos comerciales y de inversión. Resulta sorprendente el argumento cuando los *lobby* empresariales están presionando por incorporar aspectos expresos sobre inversiones en la OMC. Ante los problemas planteados, el CIME estableció un criterio al respecto, debatido a puerta cerrada. Construyó el criterio de “nexo de inversión” para extender la responsabilidad a proveedores y subcontratistas ya que las Directrices son parte de la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, por lo que los aspectos comerciales quedaban fuera. Obviamente, la definición y diferenciación entre ambas cuestiones es muy difícil de precisar tal y como expusieron algunos PNC. De los 45 casos presentados, 20 –equivalentes al 46%–, trataban sobre la responsabilidad en la cadena productiva. Seis de los mismos han sido rechazados sin más por no existir “nexo de inversión”. *Rights and Accountability in Development* (RAIDI) ha señalado que en las reclamaciones realizadas contra las multinacionales que actuaban en la República Democrática del Congo (RDC) durante la guerra, “las actividades explícitamente definidas como de inversión en el contexto de acuerdos bilaterales están siendo redefinidas como comerciales por algunos PNC a fin de bloquear reclamos conforme a las Directrices” (OECD Watch, 2005).

- La concurrencia con procedimientos legales paralelos. La existencia de procedimientos legales paralelos internacionales, nacionales o arbitrales, provoca en numerosos PNC el retraso e incluso el rechazo de la reclamación, sin tener en cuenta la influencia de éstos en los núcleos centrales de la reclamación. La espera provoca en numerosas ocasiones la imposibilidad de influir y mediar en soluciones más rápidas. Es un mecanismo más para evitar responsabilidades vinculadas a las Directrices.
- Las declaraciones no decisivas o débiles por parte de los PNC. Numerosas declaraciones son genéricas, infundadas y poco claras, al no permitir discernir si la actuación de las multinacionales es acorde o no a las Directrices. Tampoco expresan alternativas de acciones específicas que se adecuen a los contenidos de las mismas. Las declaraciones emitidas con relación a los Informes del Panel de Expertos de la ONU sobre la Explotación Ilegal de Recursos Naturales y Otras Formas de Riqueza de la RDC son un caso paradigmático (Informe Panel de Expertos de la ONU, 2002).
- La falta de comunicación. Las deficiencias en los procedimientos se manifiestan en el mínimo respeto a las reglas administrativas básicas, ya que no se confirma la recepción de las denuncias ni la decisión de desestimar o

cerrar los casos. Muchas ONG se enteran de su contenido por los Informes Anuales de los PNC.

- La falta de voluntad de evaluar y reconocer presuntas violaciones de las Directrices. La mayoría de las resoluciones de los PNC se niegan a reconocer la violación de las Directrices por parte de las multinacionales y recogen únicamente una mirada hacia el futuro para mejorar las situaciones concretas, obviando las responsabilidades. El PNC del Reino Unido declaró que su papel no era el de sancionar o llevar a las empresas a rendir cuentas, suprimiendo todo efecto disuasorio (Özden, 2005, pág. 27).
- Las tentativas para extender la confidencialidad a todas las etapas del procedimiento de reclamación. El mandato de las Directrices es claro, la confidencialidad comienza una vez la reclamación ha sido aceptada y el diálogo se pone en marcha entre la partes. El BIAAC ha presionado para que la confidencialidad se extienda a todo el proceso, oponiéndose a la simple publicación de haberse presentado la demanda, incluso algunos PNC (Alemania, Canadá, Finlandia...) han aceptado las presiones no incluyendo en sus Informes Anuales el nombre de la empresa y los detalles de la reclamación. El argumento es tan peregrino, la privacidad favorece la eficacia de la resolución, que no merece comentario. Los análisis del TUAC han incidido también en esta dirección.
- La nula participación activa de las empresas. Del análisis de 45 reclamaciones se desprende que sólo el 13% de las empresas manifestó algún interés por participar en el diálogo ofrecido por los PNC. Éstos no ejercen ninguna presión al respecto. Las Directrices siguen sin ser un mecanismo que genere el más mínimo problema a las multinacionales.
- Las perspectivas en los países no adherentes. La intervención oportuna del PNC logró evitar el conflicto en sólo uno de los 45 casos presentados. El escepticismo en las poblaciones de los países del Sur es muy significativo. Así, la reacción de los PNC ante los casos de la República Democrática del Congo es muy significativa. En una investigación de tres años a cargo de un Panel de Expertos de la ONU, se comprobó que existían redes económicas, políticas, militares y de empresas transnacionales que empleaban los recursos naturales para enriquecerse y para financiar la guerra, mientras se generalizaban la violencia, el hambre y la pobreza. En el tercer informe se detectaron 85 empresas cuyas conductas estaban involucradas en los hechos descritos. Los gobiernos de las empresas matrices se desentendieron y los PNC rechazaron los casos por falta de nexo de inversión. Los grupos del Sur reclaman garantías para que las

multinacionales cumplan las Directrices, investiguen, condenen y reparen sus prácticas¹⁴².

- La mejora de la coordinación entre las prácticas y resoluciones de los PNC. Las contradicciones son tan intensas que resulta imprescindible construir un órgano imparcial que armonice las decisiones de manera que la voluntariedad de las Directrices tengan un mínimo impacto.
- La posible mejora de la eficacia de los PNC pasa por involucrar a los parlamentos nacionales mediante la rendición de cuentas o mediante la vinculación de créditos a la exportación con la adhesión, y, añadido, el cumplimiento, de las Directrices como en Bélgica o bien, como en Holanda, mediante la discusión del Informe Anual en sede legislativa. Las campañas de adhesión y la transparencia y accesibilidad a los PNC son básicos para mejorar su funcionamiento. “A juicio de las ONG, la impresión es que la mayoría de los gobiernos perciben las Directrices como el producto indeseado de las negociaciones de la OCDE, como un huérfano que debe ser ubicado aunque no cálidamente recibido” (OECD Watch, 2005a, pág. 32).

El informe comentado termina con una serie de recomendaciones que por su trascendencia se incorporan textualmente (OECD Watch, 2000-2005, págs. 46-48).

1. Los PNC deben contar con la capacidad y los recursos necesarios para llevar adelante investigaciones tendentes a verificar los hechos del reclamo. Idealmente, los PNC deberían poder convocar a expertos independientes que lleven a cabo las evaluaciones en nombre de ellos. Aún sin contar con tales recursos, los PNC tendrían que hacer un máximo esfuerzo a fin de explorar todos los medios posibles para la determinación de los hechos.
2. En las instancias específicas, cuando el rol mediador del PNC no conduzca a una resolución de acuerdo mutuo, su declaración debe expresar con claridad si la conducta de la empresa fue contraria o no a las Directrices.
3. Se deben establecer grupos consultivos y expertos que guíen el proceso de toma de decisiones del PNC. Todos los PNC deberían ser interdepartamentales en lugar de dominados por funcionarios de áreas comerciales o de inversión, cuyas posiciones son percibidas como pro-empresa.
4. Se requieren mecanismos de apelación a nivel nacional, para rectificar los errores procedimentales y revisar las decisiones controvertidas de los PNC.

¹⁴² Las ONG han considerado que en ocasiones han existido prácticas positivas (OECD Watch, 2005, pág. 38).

5. En última instancia, la resolución de los reclamos debiera ser independiente de los gobiernos y confiada a un juez u *ombudsman* con facultades y recursos apropiados para investigar reclamos, analizar las pruebas, determinar el incumplimiento de las Directrices y, de ser necesario, aplicar sanciones.
6. La adhesión a las Directrices debiera ser impuesta como condición a las empresas interesadas en los subsidios, créditos para la exportación y/o seguros de riesgo político otorgados por las Agencias de Crédito a la Exportación.
7. El hecho de que los casos de índole comercial queden generalmente excluidos del ámbito de aplicabilidad de las Directrices es altamente insatisfactorio. OECD Watch considera que esta reducción del alcance de las Directrices es injustificada si se parte de la base de su texto revisado y teniendo en cuenta que la exclusión de los casos concernientes a la cadena productiva es discriminatoria. Si el CIME no es capaz de lidiar con esta clase de casos, será necesario desarrollar un instrumento complementario.
8. Ante los vacíos que fueron puestos de manifiesto en el CIME sobre zonas de conflicto y gobernabilidad débil, y teniendo en cuenta la recomendación de la Comisión para África, que llama a todos los países de la OCDE a promover el desarrollo y la plena implementación de directrices claras y comprensivas para las empresas que operen en áreas de riesgo de conflicto violento, el Comité debería llevar a cabo negociaciones con el *stakeholders* a fin de mejorar su Comentario a la disposición relevante de las Directrices en materia de derechos humanos. Como mínimo, el Comentario debiera incluir una referencia explícita a los Principios Voluntarios sobre Seguridad y Derechos Humanos.
9. Los PNC debieran presentar sus informes anuales al parlamento de sus respectivos países, y sus decisiones deberían ser objeto de escrutinio por parte de un comité parlamentario u *ombudsman* apropiado.
10. El CIME debería mejorar la Guía Procedimental a través de un proceso participativo que incluya a las ONG.
11. A fin de instalar capacidades entre los PNC y enfrentar la cuestión de aquellos cuyo desempeño es débil, el CIME debería adoptar un mecanismo mejorado de revisión de pares. Un sistema imparcial de monitoreo contribuye a asegurar el desarrollo continuo de los PNC en pos de su transformación en instituciones efectivas en la promoción de la conducta empresarial responsable.
12. Es preciso permitir que las ONG presenten peticiones formales de aclaraciones al CIME, como modo de mejorar el desempeño de los PNC y/o desafiar interpretaciones controvertidas de las Directrices.

13. Todos los gobiernos de los países adherentes deberían esforzarse más en promover las Directrices e incrementar la visibilidad, transparencia, imparcialidad y responsabilidad de los PNC.
14. Las Directrices deberían ser difundidas más ampliamente en los países en desarrollo, como posible modelo de políticas o de legislación para países de acogida. La adhesión a las mismas debería ser un requisito formal para inversiones extranjeras.
15. En los países no adherentes, las ONG deberían poder presentar reclamos de forma directa ante el PNC, vía el staff diplomático del país de origen de las empresas en cuestión. Tratándose de empresas de la Unión Europea, podrían encomendarse a la delegación de la Comisión Europea parte del trabajo de los PNC de los países de la Unión Europea.
16. A fin de realizar el potencial de las Directrices, es preciso que los gobiernos de los países adherentes aseguren el logro de resultados positivos en los procedimientos, que contribuyan a mejorar las vidas de las comunidades castigadas por los efectos negativos de la conducta empresarial.
17. El CIME debería aumentar el trabajo en cooperación con la ONU y la OIT tendente a instalar capacidades a través de la asistencia técnica.

Cuadro. 23. Fuente: OECD Watch, 2000-2005.

El informe adjunta, a su vez, un cuadro cronológico de los casos sobre los que se sustentan las bases del mismo. A modo ilustrativo se incorpora un esquema básico de los casos más recientes y paradigmáticos que reproduce las pautas desarrolladas a lo largo del informe (OECD Watch, 2007 págs. 1-5).

Caso	Actividades mineras de Afrimex en la RDC.
Empresa	Afrimex (UK) Ltd.
Reclamante	Global Witness.
Fecha de presentación	20-02-2007.
PNC	Reino Unido.
Capítulos de las Directrices	Capítulo II, párr. 1, 2, 10, 11; Capítulo IV, párr.0; Capítulo VI, párr. 1, 4; Capítulo X, párr. 2, 6.
Resultado	Pendiente.
Cuestiones	Las operaciones de comercio de minerales de Afrimmex han contribuido en forma directa a gravar el brutal conflicto y las violaciones de derechos humanos en gran escala en la República Democrática del Congo.

Caso	La cadena productiva de G-Star en India.
Empresa	G Star International BV.
Reclamantes	Schone Kleren Kampagne, India Committee of the Netherlands, Cil Initiatives for Developmente and Peace, Clean Clothes Campaign International Secretariat and Textile Workers Union.
Fecha de presentación	13-10-2006.
PNC	Países Bajos.
Capítulos de las Directrices	Capítulo I, párr. 7, 8; Capítulo II, párr. 2, 7, 8, 10; Capítulo IV, párr. 1, 2, 4, 7.
Resultado	El PNC holandés aceptó el reclamo reinterpretaando el concepto de nexo de inversión en razón de la relación entre la multinacional y los proveedores indios.
Cuestiones	Se sostiene que la multinacional demandada ha violado las directrices en sus relaciones comerciales con sus proveedores indios FFI y JKPL. Se solicitan reuniones y diálogo a dos bandas, ONG-multinacional y ONG-proveedoras, para establecer un plan de reparaciones. El fallo de un juez civil de Bangalore el 19 de febrero de 2007 dispuso una orden de restricción contra cinco organizaciones sindicales indias, las proveedoras han amenazado con demandar a las organizaciones holandesas involucradas en el caso.
Caso	El ANZ Bank financia la deforestación en Papua Nueva Guinea.
Empresa	ANZ Bank.
Reclamantes	Australian Conservation Foundation, Human rights Council of Australia, Environmental Law Centre, PNG eco-Forestry Forum, Centre for Environmental Law and Community Rights.
Fecha de presentación	24-08-2006.
PNC	Australia.
Capítulos de las Directrices	Capítulo II, párr. 1, 2, 10; Capítulo V, párr. 1.
Resultado	Se rechazó el caso ya que se consideró que los préstamos y las garantías que la multinacional otorgó a la madera no constituían nexo de inversión.
Cuestiones	Las organizaciones comunitarias de Papua Nueva Guinea consideraban que la multinacional demandada se encontraba involucrada en el apoyo financiero a empresas madereras que violaban los derechos humanos y dañaban el medioambiente.

Caso	Conducta de Sehl y Exxon en las islas Filipinas y Brasil.
Empresa	Royal Dutch Shell (Filipinas), Royal Dutch Shell (Brasil) y Exxon Mobil (Brasil).
Reclamantes	FOE Netherlands, Friends of the Earth International, Colectivo alternativo Verde, Fanceline Community.
Fecha de presentación	15-02-2006.
PNC	Países Bajos y Brasil.
Capítulos de las Directivas	Capítulo II, párr. 1, 5; Capítulo V, párr. 1, 3, 4.
Resultado	El PNC holandés aceptó el reclamó, no obstante, ha sido suspendida la tramitación a la espera de que la Corte Suprema de Filipinas resuelva la apelación de Shell contra la sentencia de 7 de marzo de 2007 que obligaba al cierre de un depósito de Shell. El PNC brasileño aceptó la reclamación pero la tramitación del mismo se encuentra en suspenso.
Cuestiones	Se acusa a la multinacional Shell de no informar a los residentes y trabajadores, tras manipular a las autoridades locales, del peligro que conllevan sus actividades. La acusación se extiende al territorio brasileño.

Caso	El soborno y el comportamiento poco ético de Ratiopharm en Alemania.
Empresa	Ratiopharm.
Reclamante	Transparency International Germany.
Fecha de presentación	20-04-2006.
PNC	Alemania.
Capítulos de las Directivas	Capítulos VI, III, VII y XI.
Resultado	Desestimado. Entendió que si el caso sólo involucraba a la multinacional en Alemania no existía inversión transnacional y no eran de aplicación las Directrices. Al extender el caso a Bélgica, Canadá, España y Estonia se entendió que la competencia era del PNC donde se produjo la actividad presuntamente ilegal.
Cuestiones	Se entendía que la actividad de la multinacional era poco ética en sus actividades de marketing, incluyendo la provisión de información equívoca y el soborno de médicos.

Caso	La planta de celulosa de Botnia en Uruguay.
Empresa	Oy Metsä-Botnia, Finnvera, Nordea.
Reclamante	Fundación de Derechos Humanos y Ambientales.
Fecha de presentación	18-04-2006.
PNC	Finlandia, Suecia, Noruega.
Capítulos de las Directivas	Capítulo II, párr. 1, 2, 5; Capítulo III, párr. 1; Capítulo V, párr. 1, 2, 3, 4, 5, 6.
Resultado	El PNC finlandés no aceptó el caso por falta de pruebas. El sueco, respondiendo en nombre del noruego, sí lo aceptó utilizando las Directrices contra una entidad financiera convocando a las partes a una reunión.
Cuestiones	Se acusa a la multinacional de conducta irresponsable en el ámbito medioambiental así como en las relaciones diplomáticas Uruguay-Argentina.

Caso	DLH compra madera ilegal y madera proveniente de zonas de conflicto.
Empresa	Dalhoff, Larse&Hornemann.
Reclamante	Nepenthes.
Fecha de presentación	10-03-2006.
PNC	Dinamarca.
Capítulos de las Directrices	Prefacio, punto 1; Capítulo V, párr. 1; Capítulo II, párr. 1, 2, 10; Capítulo IV, párr. 1; Capítulo IX.
Resultado	Se aceptó el caso por el PNC danés pero se paralizó a la espera de la definición del significado de “madera sostenible” y “madera legal”.
Cuestiones	La empresa adquiere madera de países con altos niveles de deforestación ilegal y muchos de los proveedores han sido condenados por la comisión de delitos forestales.

Caso	Violaciones de derechos humanos en centros australianos de detención de inmigrantes.
Empresa	Global Solutions Limited - GSL (Australia) Pty Ltd.
Reclamantes	Human Rights Council of Australia; ChilOut, RAID (Reino Unido) International Comisión of Jurists (Suiza); Brotherhood of St Laurence (Australia).
Fecha de presentación	15-06-2005.
PNC	Australia y Reino Unido.
Capítulos de las Directrices	Capítulo II, párr. 2; Capítulo VII, párr. 4.
Resultado	El gobierno Australiano ha reaccionado generalizando el sistema de detención comunitario a todas las familias, no sólo a las solicitantes de asilo, se ha considerado como un gesto de buena voluntad por las ONG demandantes.
Cuestiones	Se denuncia la violación de derechos humanos en los centros de detención. Se toleran la detención de niños, todos los solicitantes de asilo son automáticamente e indiscriminadamente detenidos la naturaleza de la misma es indefinida.

Caso	Represa hidroeléctrica de Alcoa y Votorantim en Barra Grande, Brasil.
Empresa	Alcoa Aluminio (EEUU) y Grupo Votorantim.
Reclamantes	Movemente of Populations affected by Dams, Land of Rights.
Fecha de presentación	3-06-2005.
PNC	Brasil.
Capítulos de las Directrices	Capítulo V, párr. 1; Capítulo V, párr. 3; Capítulo V, párr. 4 Capítulo II, párr. 2, Capítulo II, párr. 5.
Resultado	El caso fue aceptado por el PNC. Las ONG no se han reunido ni han sido convocadas.
Cuestiones	Las empresas son acusadas de violar derechos humanos, económicos, sociales, culturales y medioambientales.

Caso	Represa hidroeléctrica de Alcoa y Votorantim en Barra Grande, Brasil.
Empresa	Alcoa Aluminio (EEUU) y Grupo Votorantim.
Reclamantes	Movemeute of Populations affected by Dams, Land of Rights.
Fecha de presentación	3-06-2005.
PNC	Brasil.
Capítulos de las Directrices	Capítulo V, párr. 1; Capítulo V, párr. 3; Capítulo V, párr. 4 Capítulo II, párr. 2, Capítulo II, párr. 5.
Resultado	El caso fue aceptado por el PNC. Las ONG no se han reunido ni han sido convocadas.
Cuestiones	Las empresas son acusadas de violar derechos humanos, económicos, sociales, culturales y medioambientales.

Caso	Proyecto minero "Junín" de Ascendant Koper Corporation.
Empresa	Ascendant Koper Corporation, Ascendant Exploration y Ascendant Holdings.
Reclamantes	Defensa y conservación Ecológica de Intag-DECOIN (Ecuador), Friends of the Earth Canadá.
Fecha de presentación	18-05-2005.
PNC	Canadá.
Capítulos de las Directrices	Capítulo I, párr. 7; Capítulo II, párr. 2, 5, 10; Capítulo III, párr. 1, 4e, 4f, 5c, Cap. V, párr. 2ª 2b
Resultado	El PNC ha mantenido sólo contacto por correo con las dos partes pero no existen más reuniones ni comunicados.
Cuestiones	Se solicita que se investigue la adecuación de la actividad empresarial a la legislación medioambiental, a la constitución y ley minera y la violación de derechos humanos. La multinacional niega nexos de inversión.

Caso	Corrupción de BAE, Airbus y Rolls Royce en relación con un crédito.
Empresas	BAE Systems (Reino Unido) y Rolls Royce (Reino Unido).
Reclamante	Corner House (Reino Unido).
Fecha de presentación	Abril de 2005.
PNC	Reino Unido en colaboración con el PNC de Francia en relación Airbus.
Capítulos de las Directrices	Capítulo VI párr. 2.
Resultado	Se aceptó el reclamo y se envió a las empresas.
Cuestiones	No se da información por parte de las empresas sobre sus agentes y las comisiones destinadas a éstos a la agencia de créditos para la exportación.

Caso	Electricité de France y Represa de Nam Theun 2 en Laos.
Empresa	Electricité de France.
Reclamantes	Proyecto Gato, Amis de la Terre, Worl Rainforest Movement Finnish Asiatic Society, Crbm, International Rivers Network, Mekong Watch.
Fecha de presentación	Noviembre 2004.
PNC	Francia.
Capítulos de las Directrices	Capítulo II, párr 2; Capítulo V, párr 1ª, 2ª, 2b, 3; Capítulo IX, párr.1b, 22.
Resultado	Se aceptó el reclamo y se envió a las empresas.
Cuestiones	Preocupación por los impactos ambientales y sociales, faltan informes previos y otros realizados no se han hecho públicos. La empresa francesa es la principal accionista del proyecto Nam Theun.

6.2. Encuentro de PNC de la OCDE en países de América Latina (2007) (TUAC-CIOSL-ORIT, 2007)

Partimos de que el único país miembro es México. Argentina, Brasil y Chile son observadores desde los años noventa¹⁴³. En el encuentro se enumeraron las numerosas actividades que se desarrollaron junto al TUAC y la ORIT, en el marco del Programa Sindical Regional de la FES, para difundir las Directrices de la OCDE (Orsatti y Sánchez, 2006, págs. 1-2). Dichas actividades son importantes pero

¹⁴³ Perú ha solicitado en 2006 incorporarse a los países que han ratificado las directrices. Costa Rica, Panamá y Venezuela han manifestado interés al respecto.

carecen de la capacidad suficiente para compensar las numerosas acciones que en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa las empresas transnacionales desarrollan, y más con los escasos recursos con que se dota a la totalidad de los PNC de América Latina.

- *PNC de México*

Creado en 2001 y adjunto a la Secretaría de Economía, en concreto a la dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales. La tesis descrita de “juez y parte” se consolida en el caso mexicano. Las actividades de difusión son muy débiles y destaca porque fue el único gobierno que se opuso a la revisión de las Directrices de 2000. Respecto al procedimiento, considera de una manera muy restrictiva que no puede emitir opinión alguna si cualquiera de las partes se niega a su mediación. El movimiento sindical considera que ha recibido más apoyo del PNC alemán que del de su país.

- *PNC de Brasil*

El gobierno se adhirió a las directrices en 1998 pero fue una acción cuasi secreta, ya que no comunicó nada a la sociedad brasileña. Fue una denuncia de la CUT la que provocó la institucionalización del PNC en el Ministerio de Hacienda, donde dispone de una modesta página Web. La inestabilidad de sus coordinadores y la falta de estructura y de organigrama son sus características más destacadas. El movimiento sindical brasileño ha solicitado al PNC que proporcione una lista oficial de las multinacionales que operan en el país de forma que colabore en la democratización de la información

- *PNC de Argentina*

Se creó en el año 2000 adscrito a la dirección Nacional de Negociaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Formalmente se puso en marcha en el 2006. Su actividad de difusión ha sido muy escasa.

- *PNC de Chile*

Es el país que ha apostado más por esta estructura. Se creó en 2001 en el ámbito del Ministerio de Relaciones Exteriores y tuvo un lanzamiento público importante. Ha sido criticado por dedicar más esfuerzos hacia el exterior, en participar en las reuniones externas de la OCDE, que a campañas internas. El movimiento sindical chileno ha criticado la fase de difusión, que consistió en un folleto con frases generales, y considera que la oficina era difícil de encontrar, muy poco accesible y muy poca operativa (Orsatti y Sánchez, 2006, págs. 3-5).

En el cuadro adjunto destacan las siguientes referencias:

- Las denuncias provienen tanto del mundo sindical, con datos de TUAC, como de ONG, con datos de OECD Watch.
- Se produjeron dos predenuncias en Argentina y Brasil, donde las gestiones sindicales tuvieron carácter preliminar.
- Se separaron los casos de las presentaciones, en la medida que para dos de aquellos ha habido más de una gestión.
- Los casos son 20 a través de 24 presentaciones, por repetición de presentaciones con relación a un mismo caso (dos en México y cuatro en Argentina).
- Nueve de las presentaciones fueron efectuadas en PNC correspondientes a países de la región, en tanto 15 lo fueron en otros países.
- Diez presentaciones fueron efectuadas por organizaciones sindicales.
- Comparativamente con el total mundial de presentaciones ante PNC, la región latinoamericana se destaca, al representar casi el 20%.
- Existen situaciones claramente negativas en cuanto a las resoluciones, por su no aceptación o por quedar en suspenso.
- En casos inicialmente exitosos se han producido retrocesos.

Cuadro 24. Fuente: (Serrani, 2006, págs. 18-51)

El informe analizado y el encuentro latinoamericano ratifican las conclusiones emitidas a lo largo de las líneas precedentes, así como los casos seleccionados y que pasará a reproducir como casos tipo.

MÉXICO	
Empresa	Continental Tire (Alemania), con relación a Manufacturas Euzkadi, su filial en México.
Reclamantes	ONG German Watch y FIAN con el apoyo del sindicato Nacional Revolucionario de trabajadores de Euzkadi, afiliado a UNT.
Fecha de inicio	Junio de 2000.
PNC	El PNC alemán derivó el asunto tras sucesivas entrevistas y gestiones al mexicano.
Resultado	Su labor fue muy limitada, resolvió después de dos años entrevistándose en una sola ocasión con los representantes del sindicato. Cerró el caso 37 meses después de iniciado, cuando las partes llegaron a un acuerdo, al margen del PNC, en noviembre de 2005.
Cuestiones	El conflicto surgió con el cierre de cinco plantas en diciembre de 2001 y el despido de 1.164 trabajadores y trabajadoras que iniciaron inmediatamente una huelga.

MÉXICO	
Empresa	Michelin y su filial en México.
Reclamantes	La CGT de Francia y trabajadores res del sindicato Nacional de Trabajadores de Uniroyal SA de CV.
Fecha de inicio	Marzo 2004.
PNC	Francés con participación del PNC mexicano.
Resultado	En mayo de 2006 el PNC mexicano se encontraba recabando información.
Cuestiones	La planta se encontraba produciendo en condiciones ilegales tras haber cerrado dos plantas y reducido plantilla de 1.200 a 600 trabajadores. Pese a llegar a acuerdos con el sindicato, muchos de los trabajadores denunciaron dichos acuerdos y al sindicato firman-te. Posteriormente se reabrió una nueva planta que dio prioridad a los trabajadores afiliados al sindicato firmante de los acuerdos.

BRASIL	
Empresa	Parmalat.
Reclamante	CUT Brasil con el apoyo de las tres centrales italianas.
Fecha de inicio	Septiembre 2002.
PNC	Brasileño e italiano.
Resultado	El PNC aceptó el caso y unos meses después consideró que los beneficios ofrecidos por la empresa eran razonables.
Cuestiones	Se denunciaba el inadecuado procedimiento para transferir producción entre filiales dentro del país. La participación de trabajadores y gobierno hubiese posibilitado el mantener la unidad de producción.

BRASIL	
Empresa	General Motors.
Reclamante	Federación de Trabajadores Metalúrgicos afiliados a la CUT.
Fecha de inicio	Septiembre de 2003.
PNC	Brasileño.
Resultado	Suspendido y enviado a la OIT. El PNC convocó una reunión tri-partita a la que la empresa no accedió.
Cuestiones	Se denunciaron las trabas impuestas por la multinacional contra la libertad sindical apoyando la creación de una organización paralela en el interior de la empresa.

ARGENTINA	
Empresa	Grupo Banca Nazionale del Lavoro, en relación con el BBVA.
Reclamante	Asociación Bancaria, afiliada CGTRA.
Fecha de inicio	Diciembre de 2004.
PNC	Argentina.
Resultado	La predenuncia formó parte de una estrategia de múltiples denuncias a distintas instituciones. Se solicitaba la colaboración del PNC para que mediara en el diálogo del sindicato con la dirección del banco. La predenuncia se desactivó.
Cuestiones	Se denunciaba el intento del BBVA por vender su filial al Banco Hipotecario lo que se consideraba negativo para los trabajadores.

CHILE	
Empresa	Nutreco, con relación a su filial chilena, Marine Harverst Chile SA.
Reclamante	ONG Milendefensie (Holanda) y Ecoocéanos (Chile) con consultas a la Federación Provincial de Trabajadores de la Industria Pesquera de Puerto Montt.
Fecha de inicio	Agosto de 2002.
PNC	Holandés que lo traslado al chileno. Se solicitó información al noruego.
Resultado	En el PNC holandés no se llegó a acuerdos. El PNC chileno cerró el asunto laboral en octubre de 2003 y el medioambiental en mayo de 2004. Se recomendaba a la empresa que cancelase los contratos con las subcontratas si no rectificaban su actitud. Le recordaba a la empresa los derechos sindicales de sus trabajadores. Recomendaba la creación de un comité coordinador para establecer negociaciones. En el tema medioambiental reconducía la decisión a la normativa regional de Puerto Montt, que se estaba elaborando en ese momento y que superaba la de las Directrices.

El desarrollo concreto de las prácticas de los PNC nos ratifica en la fragilidad de las Directrices de la OCDE como mecanismos de control de las prácticas transnacionales. Desde el punto de vista normativo, el Derecho Comercial Global y los sistemas arbitrales de resolución de conflictos se encuentran jerárquicamente en posiciones mucho más desarrolladas y ejecutivas que todo el conglomerado normativo de la OCDE que, en cuanto a obligaciones de las multinacionales, se sitúa en una posición mucho más cercana a la Responsabilidad Social Corporativa que

a los sistemas universales del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Derecho Internacional del Trabajo. En cualquier caso, las potencialidades para la acción social y sindical en cuanto construcción de tejido social capaz de presionar a favor del control normativo, coercitivo y ejecutivo de las transnacionales, requieren otros parámetros de análisis (Di Giorgio, 2005).

6.3. Informe Anual de los Puntos Nacionales de Contacto 2006

La Reunión Anual de los Puntos Nacionales de Contacto (OCDE, 2006, págs.1-89) da lugar año tras año a informes muy genéricos y de carácter descriptivo que establecen los déficit y los núcleos del debate sin proponer medidas concretas y efectivas. Los PNC deben responder a cuestionarios básicos y sus respuestas sirven de punto de partida para la confección del Informe Anual.

En el informe se distinguen dos partes bien definidas. La primera describe la estructura institucional de los PNC de los 39 países (21 forman un servicio único, 7 interministerial, 9 tripartitos y 2 cuatripartitos) e incide fundamentalmente en las actividades de promoción de las Directrices descritas por los PNC de Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Finlandia, Hungría, Israel, Italia, México, Países Bajos, Rumania, Suecia y la Unión Europea (resolución del Parlamento europeo y Comisión Europea). Las acciones han tenido un marco de sensibilización muy débil y no han abordado los núcleos centrales de los debates, basculando entre la elaboración de materiales, actividades conjuntas con Universidades, participación en conferencias organizadas por organizaciones no gubernamentales, publicaciones de boletines de información, encuentros con los actores nacionales y contactos de determinados PNC con asociaciones empresariales o con sus representantes. También se describen determinadas acciones de promoción desarrolladas en el interior de las administraciones públicas, fundamentalmente encaminadas a la formación de funcionarios de otros departamentos: embajadas, consulados, departamentos de comercio e inversiones, agencias de desarrollo internacional y parlamentos y otras instancias públicas.

La OCDE también ha desarrollado actividades de promoción que han recaído básicamente en su Secretario General, que ha participado en la 11ª sesión de la Comisión de Inversiones de la CNUCED, donde se trató sobre las normas y tendencias de la inversión internacional; en la conferencia sobre inversiones en las zonas de conflicto organizada por el Alto Comisionado de Naciones Unidas; en el Forum Mundial sobre Inversiones en Octubre de 2006, en la reunión sobre la futura norma ISO SR 26000 y en la elaboración y difusión de un boletín sobre inversiones que recoge el trabajo sobre las Directrices. El trabajo general de divul-

gación resulta muy insuficiente ya que las asesorías jurídicas de las empresas transnacionales conocen a la perfección la normativa internacional sobre comercio e inversiones, mientras que los representantes electos, asociaciones sindicales y ONG de las mayorías de los países desconocen el contenido de estas Directrices, lo que perjudica a las mayorías sociales del planeta. En España la participación del PNC en tareas de divulgación es lamentable, el Informe Anual recoge su participación en una conferencia organizada por actores no gubernamentales y en colaboraciones puntuales con alguna Universidad, lo que contrasta con su nula utilización para demandar a empresas multinacionales españolas a lo largo de su historia. Las comunidades indígenas, los movimientos sociales, las y los campesinos, los movimientos de mujeres, las y los trabajadores y demás afectados por parte de las prácticas de las empresas transnacionales no aparecen como receptores de las campañas de sensibilización, son sectores invisibilizados.

La segunda parte del informe se refiere de manera descriptiva y sin valoraciones sustanciales a los casos tratados, naturaleza y nombre de los mismos. Desde junio de 2000 se presentaron 130, de los que 96 pasaron a ser examinados por los PNC (los distintos anexos especifican los casos). Destacan los informes de Australia, Canadá, Francia, Alemania, Países Bajos, Noruega y Rumania. Se dedica especial referencia a los seguimientos de los casos de los PNC de Austria, Bélgica y Francia con relación a lo acontecido en la República Democrática del Congo.

Respecto a la tramitación, se abordaron dos temas: la relación entre el procedimiento de los PNC y los procesos judiciales paralelos, así como la formación entre los distintos actores vinculados a los mismos. El primer aspecto se trató de manera descriptiva, sin adoptar ninguna resolución al respecto y reincidiendo en la dificultad de establecer medidas que superen el marco nacional y el análisis caso por caso. La segunda incidió en reforzar la cooperación entre PNC de los actores no gubernamentales y entre los Estados que han ratificado las Directrices, y en reforzar las técnicas de mediación para la resolución de los casos concretos.

La valoración del Informe sobre la Reunión Anual de los PNC es una expresión de la debilidad con la que operan. El desconocimiento sobre su propia existencia y la de las Directrices, el carácter básicamente descriptivo e informativo de sus actividades, su falta de independencia, los continuos problemas procesales que presentan, la poca efectividad y apoyo de la OCDE y la excesiva confidencialidad, junto a las prácticas y poder de las empresas transnacionales, provocan un profundo escepticismo respecto al valor de las mismas. En esta dirección, Matt Phillips, miembro de la organización no gubernamental AT de Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte manifestó que “el proceso es muy incierto y las campañas debían orientarse hacia la aprobación de normas internacionales vinculantes” (Smith, 2004).

John Evans, Secretario General del Comité Consultivo Sindical de la OCDE, TUAC, afirmaba “no hay masa crítica activa de PNC, el nivel de conciencia es bajo y los PNC no son mencionados en las reuniones gubernamentales, el CIME, por ejemplo, está retrocediendo, reeditando los informes para sacar cualquier referencia a los nombres de las empresas” (Smith, 2004). Rien Sikkel, Presidente del Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (CIME), asegura que “Hay normas claras y ecuánimes que proporcionan un foro para la discusión junto al mecanismo de los PNC, no son una solución, nos brindan una oportunidad. Los PNC que no están activados necesitan recibir presiones de todos lados” (Smith, 2004). La Comunicación del TUAC a la Reunión Anual de los Puntos Nacionales de Contacto de la OCDE refleja cómo los PNC desarrollan prácticas invisibles, son desconocidos por la sociedad en general y presentan numerosas lagunas en los tratamientos de los casos (retrasos, falta de transparencia, reticencias en el ofrecimiento de propuestas de mediación o de conciliación, oposición a analizar los casos tratados paralelamente en otros procedimientos...). Ante esto, se exige mayor implicación de los gobiernos en el buen funcionamiento de los PNC nacionales (OCDE, 2006).

7. El Punto Nacional de Contacto Español

La actividad de las empresas transnacionales españolas se encuentra de facto fuera de los sistemas internacionales de control, lo que no quiere decir que al margen, pero sí un tanto blindadas a potenciales demandas o quejas por su actuación¹⁴⁴. Es cierto que los sistemas internacionales de control se mueven entre la fragilidad y la debilidad, pero lo que llama poderosamente la atención es la impunidad con que desarrollan su actividad las multinacionales españolas. En el caso de las Directrices de la OCDE y el Punto Nacional de Contacto español, no existe a la fecha de hoy ni una sola demanda al respecto. Las hipótesis de trabajo son varias, la cierta “juventud” de las transnacionales españolas, que de manera muy intensa y agresiva “aterrizan” en el continente latinoamericano

¹⁴⁴ En los ámbitos nacionales sí existen demandas contra empresas españolas por prácticas que violan sus legislaciones, pero la trascendencia de éstas es muy poca y vinculada a “disfunciones habituales” en las prácticas comerciales, laborales y mercantiles. No obstante, son muy numerosos los informes del sindicalismo internacional y organizaciones no gubernamentales de derechos humanos que reflejan actuaciones muy graves contra los derechos humanos, medioambientales y laborales fundamentales de multinacionales españolas en América Latina. Algunas demandas ante tribunales nacionales se han interpuesto en Argentina, Chile Bolivia, Nicaragua... pero, curiosamente, son cualitativamente más importantes por su trascendencia económica el número de gobiernos latinoamericanos demandados ante tribunales arbitrales del CIADI por empresas españolas.

avanzada la década de los noventa; la plena identidad entre los gobiernos españoles y “sus multinacionales,” lo que taponan todo intento de control; o la apatía de la sociedad civil española, más preocupada por las deslocalizaciones y las pérdidas de puestos de trabajo en su país que del proceder tan agresivo que las empresas españolas desarrollan en otras latitudes ya que –a pesar de todo–, se considera que crean riqueza en el Estado Español.

Tal y como se ha descrito, el papel de los gobiernos nacionales es clave para un buen funcionamiento de las Directrices y de sus sistemas de control, es decir, de los PNC. El gobierno español ha sido recriminado en los informes del TUAC por su incapacidad de cumplir con sus obligaciones de difundir y sensibilizar sobre los contenidos y mecanismos de control de las Directrices (TUAC, 2006; OCDE, Informe anual de PNC, 2006; Abinzano, 2007, págs. 61-62)¹⁴⁵.

La actividad más reseñable responde a la ubicación física del PNC español en la página web del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (apartado de Comercio e Inversiones Exteriores). La posible neutralidad y control de la actividad de las multinacionales se deposita en el sector de la Administración encargada de su promoción, tutela y apoyo político y económico¹⁴⁶. Respecto a los casos tratados y procedimiento adoptado, tal como recoge el Informe Anual de los Puntos Nacionales de Contacto de 2006 y como se me comunicó el 27 de julio de 2007¹⁴⁷, no se ha presentado ni tratado formalmente ningún caso y se ha actuado en cinco pre-casos (en el Informe anual mencionado de 2006 sólo se recogen dos), en los que se ha ofrecido un espacio de diálogo entre las partes. Se incide, por otra parte, en la ausencia de cualquier normativa o regulación respecto al procedimiento a seguir.

¹⁴⁵ La Comunicación del TUAC para la Reunión Anual de la OCDE de 2006 recoge expresamente el carácter prácticamente invisible de los PNC de EEUU, Irlanda y España en todo lo relacionado con actividades de sensibilización. El TUAC considera que la reunión anual que tiene el PNC español con los actores implicados responde exclusivamente al cumplimiento formal de las directrices más que a un intento real en favor de su promoción. A su vez, el Informe Anual de los Puntos Nacionales de Contacto de 2006 recoge dos actividades prácticamente insignificantes para la divulgación de las Directrices.

¹⁴⁶ Las facilidades en la mencionada página para acceder al PNC son nulas, ya que hay que descubrir su adscripción en los apartados de Comercio e Inversiones Exteriores; a partir de ahí se recogen los epígrafes de quiénes somos, Líneas Directrices de la OCDE, preguntas más frecuentes y enlaces de interés. Información difícil de acceder, aséptica y sin ningún afán de difusión.

¹⁴⁷ El 27 de julio se me comunicó, como respuesta a una pregunta, por medio de un breve correo electrónico firmado por una consejera Técnica de Relaciones Multilaterales de la Subdirección de Inversiones Exteriores, los términos descritos. No existe ninguna memoria anual en la mencionada página web con lo cual no son públicos los aspectos centrales de los pre-casos mencionados.

Tal situación resulta sorprendente. El esquema, o mejor el no esquema, de funcionamiento del PNC español responde a los peores hábitos ya descritos. Adscripción a un sólo ministerio, y en concreto a las áreas de Comercio e Inversiones Exteriores, lo que cuestiona su capacidad de fiscalización, falta de transparencia, dificultad de acceso, ausencia de procedimiento, nulas acciones de divulgación, ningún caso tratado... La actitud de los gobiernos españoles en este asunto, da igual la tendencia política, es de completa indiferencia ante las Directrices y sus sistemas de control, lo que ratifica la plena identidad entre el poder ejecutivo y sus empresas transnacionales. En algunos países europeos y determinados latinoamericanos se están estableciendo fórmulas de involucrar al Poder Legislativo en el fortalecimiento de sus respectivos PNC mediante la aprobación y debate de los informes anuales y la modificación de su composición (multigubernamental, interdepartamental y cuatripartita), de manera que se relacionen las áreas económicas con las de derechos humanos y laborales fundamentales, vinculando el respeto a las Directrices con políticas de créditos a la exportación y relacionando los PNC con las Oficinas de los Defensores del Pueblo, etc. En estos momentos España se encuentra totalmente al margen de estas dinámicas.

La otra variable a tener en cuenta es la actitud del movimiento sindical español y las ONG. La utilización de las directrices es prácticamente nula. Han incidido más en fortalecer la efectividad de los códigos de conducta y Acuerdos Marco Globales en clave negociada, que en la reactivación del PNC español. En líneas posteriores abordaremos esta cuestión, pero el hecho objetivo es que en la actualidad se trabaja más por fortalecer la Responsabilidad Social Corporativa de las multinacionales que por denunciar sus violaciones de derechos humanos.

7.1. Una hipótesis de trabajo: el caso de Unión Fenosa en Colombia

7.1.1. Reflexiones generales

Las líneas que siguen a continuación son una hipótesis de trabajo basada en la posibilidad de presentar una reclamación ante el PNC español por las prácticas de Unión Fenosa en Colombia. Hay un primer aspecto vinculado a una serie de reflexiones teóricas previas, que van más allá de la hipótesis planteada y que condicionan cualquier posible reclamación:

- La imperiosa necesidad de someter a Derecho a las empresas transnacionales españolas requiere utilizar los diversos sistemas internacionales y nacionales de control, lo que implica valorar la organización social existente y su capacidad de dedicación a aspectos técnicos y no perder de vista dos cuestiones estratégicas. La primera, la necesidad de fortalecer la organización social y sindical en

los países del Norte y en los del Sur para denunciar las prácticas ilegítimas de multinacionales, de sus gobiernos y de los gobiernos receptores para presionar a favor de un código externo de control de las multinacionales (de carácter imperativo y de obligado cumplimiento). La segunda reside en intentar ganar “batallas jurídicas” que den lugar a indemnizaciones económicas y sanciones penales como fórmulas de quebrar la impunidad de las transnacionales. El equilibrio entre ambos objetivos es fundamental.

- Reequilibrar y establecer límites a la lógica jurídica que conlleve excesiva burocratización, seudo judicialización y peligros de cooptación de las organizaciones sociales y sindicales. La organización, la movilización, la huelga y la acción social son prioritarias como fórmulas de confrontación democrática contra las multinacionales.
- Tener en cuenta las excesivas expectativas que plantean los procedimientos judiciales y las frustraciones que pueden generar, en ocasiones con efectos desmovilizadores, partiendo de la fuerte asimetría existente entre derechos y obligaciones de las multinacionales. Los procedimientos no son ni objetivos ni neutrales. No obstante, el rechazo de los mismos sin más, puede incidir en posiciones “vanguardistas” muy aisladas de la realidad y de las necesidades sociales. Habrá que valorar en cada caso qué impacta más en las actividades de las multinacionales.
- Las alianzas sociales y sindicales entre organizaciones nacionales y organizaciones del Sur y del Norte son imprescindibles en la era de la globalización neoliberal. Las relaciones entre multinacionales, en todas sus vertientes jurídicas y políticas, requiere fortalecer contrapesos internacionales. Los mecanismos jurídicos y sistemas de control permiten acciones puntuales en esta dirección: las reuniones de representantes sindicales de distintos países, los acuerdos sindicales transnacionales, los foros internacionales, las movilizaciones concretas por objetivos precisos, la extensión de denuncias presentándolas de forma que aparezcan plenamente legitimadas, la utilización de mecanismos institucionales... Así, la denuncia de trabajadores mexicanos ante el PNC alemán permitió, más allá de la debilidad de las Directrices, viajes de coordinación, estructurar relaciones entre trabajadores de México y de Alemania, coordinar acciones de denuncia, implicar a parlamentarios alemanes...etc., pequeñas acciones para quebrar la impunidad casi absoluta de las transnacionales.
- En cualquier caso, hay que tener muy en cuenta que los sistemas de control de las empresas transnacionales no pueden, jurídicamente hablando, neutralizar el Derecho Comercial Global, ya que sus características son jerárquicamente superiores a las que tutelan los derechos de las mayorías sociales. Así, la crisis de los principios esenciales del Derecho y de sus garantías, la ausen-

cia de legitimidad de las Instituciones Comerciales Internacionales, la unilateralidad en la interpretación material de las normas comerciales y de inversión, las falsas bilateralidades, las imposiciones neoliberales que desregulan las legislaciones nacionales y la fortaleza de los sistemas de arbitraje son expresiones paradigmáticas. Es decir, la neutralización de las prácticas de las multinacionales es parte de la modificación del modelo político-económico imperante, por tanto, la utilización de los sistemas de control siempre deberán contextualizarse en esta coyuntura.

En la misma línea de reflexión teórica pero centrada en las Directrices de la OCDE y en los PNC tenemos las siguientes cuestiones:

- La denuncia ante el PNC español puede permitir reactivar un mecanismo “muerto” que posibilite denunciar al gobierno frente a su doble moral. Por un lado, la defensa de las “buenas prácticas empresariales” y de los sistemas de control vinculados a la RSC y, por otro, la falta absoluta de implicación institucional en el PNC español.
- La utilización de las Directrices implica aprovechar un instrumento más para influir en la sociedad y en los medios de comunicación. Una herramienta para incentivar la acción social.
- Pueden provocar que el gobierno y las empresas denunciadas tengan que dar respuestas y salir de cierto limbo de impunidad.
- En ocasiones pueden tener carácter preventivo y paliar efectos concretos muy perversos para las mayorías sociales. Posibilitan dar publicidad a las violaciones de derechos, lo que puede dar lugar a ciertas rectificaciones del comportamiento de las multinacionales.
- Permiten abrir espacios institucionales con grupos parlamentarios, comisiones de derechos humanos y oficinas de Defensores del Pueblo.
- Obligan al movimiento sindical y social a priorizar y concretar sobre cómo y sobre qué negociar ante conflictos concretos. En ningún caso las denuncias sobre el modelo de desarrollo que reproducen las empresas transnacionales, sobre la redistribución de la riqueza, sobre los derechos medioambientales... deben quedar subordinadas a cuestiones concretas sobre despidos, deslocalizaciones, salarios... El equilibrio entre lo negociable a corto y a largo plazo debe ser una preocupación continua que, sobre todo, no divida al movimiento social y sindical. Desafío complejo que las empresas transnacionales utilizarán para neutralizar determinadas reivindicaciones.
- Los PNC son juez y parte en el conflicto ya que su identidad con el gobierno puede provocar resoluciones desmovilizadoras. A su vez, la falta de pro-

cedimientos claros y precisos pueden ser un arma de doble filo a favor de las multinacionales, ya que pueden dilatar y enmarañar el procedimiento *sine die* y, a su vez, si la resolución les resulta negativa, descalificarlo por falta de seguridad jurídica.

- Las cláusulas de confidencialidad y restricciones a la publicidad pueden ser muy negativas frente a la identidad y presiones de las empresas transnacionales.
- La ambigüedad y las múltiples excepciones en los contenidos de las Directrices con relación a las obligaciones de las multinacionales contrastan con la precisión y certeza de sus derechos. Así el recurso a tribunales arbitrales y el carácter no proteccionista de las Directrices por los gobiernos receptores son dos ejemplos muy precisos de normas muy favorables.

Por último, existen necesidades más operativas a tener en cuenta para redactar la denuncia ante los PNC:

- Requiere formación sobre los aspectos técnicos del proceso y disponer de información de todos los pasos a dar antes de presentar la demanda, lo que implica, entre otras cosas, relaciones fluidas entre Organizaciones del Norte y del Sur.
- Hay que conocer la evolución y dificultades de otros casos.
- Investigar con precisión las prácticas de las empresas transnacionales en el Sur y en el Norte.
- Estudiar la legislación nacional del país receptor y los procedimientos paralelos en trámite.
- Manejar información sobre las políticas de los gobiernos del Sur frente a las prácticas de las empresas transnacionales.
- Precisar los contornos de la confidencialidad en el procedimiento.
- Pactar, si es posible, fases y desarrollo del procedimiento en el interior del PNC.
- Seleccionar el PNC o PNC donde presentar la denuncia.

7.1.2. Propuestas para la reclamación contra Unión Fenosa en el Punto Nacional de Contacto Español

La organización OECD Watch proporciona información muy útil sobre la elaboración de propuestas relacionadas con las reclamaciones contra

empresas transnacionales (Freeman, Heydenreich y Lillywhite, 2006, págs. 1-36)¹⁴⁸.

La elección de la multinacional Unión Fenosa responde a dos criterios:

- 1) Aunque es una transnacional que no figura entre las cincuenta mayores multinacionales de América Latina, su gestión está siendo muy cuestionada a lo largo de todo el continente. Hay que tener en cuenta que sus beneficios se han incrementado año tras año y los únicos aspectos que ha tenido en cuenta en su quehacer cotidiano han sido los económicos. Las protestas frente a su deficiente gestión en República Dominicana le llevaron a abandonar el país en el año 2003 y las movilizaciones sociales siguen siendo continuas en Nicaragua. Su gestión en Colombia es un ejemplo tipo perfectamente adecuado a la lógica neoliberal que el gobierno de Colombia ha desarrollado y desarrolla. Además, la total contradicción entre la Responsabilidad Social Corporativa que la multinacional asegura promover y respetar junto a su concepción del máximo beneficio frente a los derechos de las mayorías sociales del país andino convierten a Unión Fenosa en objetivo digno de análisis.

- 2) La segunda razón es más metodológica, ya que la existencia de pruebas documentales sobre el terreno reflejadas en diversas investigaciones (Paz, González y Sanabria, 2005 y Ramiro, González, y Pulido, 2007) y las audiencias públicas de las que ha sido objeto la transnacional, en el marco de las sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos¹⁴⁹ en Colombia en 2008 y en Nicaragua

¹⁴⁸ Se deberán tener en cuenta los siguientes documentos: las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales; el Principio de Confidencialidad, la Transparencia y el Procedimiento de Instancia; Las Directrices para empresas Multinacionales y la Responsabilidad en la cadena de Producción; Una Guía para las Directrices; Manual de Investigación de Multinacionales; una Guía para Sindicalistas sobre las directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales y Bases de Datos Online de OECD Watch sobre casos. www.oecdwatch.org

¹⁴⁹ El Tribunal Permanente de los Pueblos que se estableció en 1979 como sucesor de los Tribunales Russell sobre Vietnam (1966-67) y sobre las dictaduras de América Latina (1974-76), tiene como vocación y estatuto dar visibilidad y calificar en términos de derecho todas aquellas situaciones en las que la violación masiva de los derechos fundamentales de la humanidad no encuentra reconocimiento ni respuestas institucionales, sea a nivel nacional o internacional. A lo largo de su historia y a través de sus numerosas sesiones, el Tribunal Permanente de los Pueblos ha acompañado, anticipado y respaldado las luchas de los pueblos contra el espectro de violaciones de sus derechos fundamentales, incluyendo la negación de la autodeterminación, las invasiones extranjeras, las nuevas dictaduras y esclavitudes de la economía y destrucción del medioambiente (Tribunal Permanente de los Pueblos sobre empresas transnacionales en Colombia, 2006d). En Viena se juzgaron del 10 al 13 de mayo de 2006, a cuarenta transnacionales por violaciones a los derechos en América Latina y el Caribe en sesiones paralelas a la IV Cumbre Europa-América Latina de jefes de Estado y ministros del Exteriores de más de 50 países. A partir de ahí se comenzaron audiencias específicas según multinacionales, sectores y países.

en octubre de 2007, permiten disponer de un relato preciso y fehacientemente probado mediante documentos y testigos respecto a las prácticas de la multinacional española¹⁵⁰. No obstante, su impunidad es absoluta y la sociedad española desconoce cuál es su proceder cotidiano en otras latitudes. Además, su adhesión al Pacto Global de la ONU (ha formado parte de la junta directiva de la delegación del mismo en España), sus códigos de conducta y su supuesta adecuación a las buenas prácticas establecidas en coherencia con la Responsabilidad Social Corporativa son un ejemplo de las enormes contradicciones que de hecho se producen entre las declaraciones y la realidad.

Los aspectos que debemos tener en cuenta previamente a la hora de presentar la reclamación por vulneración de las Directrices de la OCDE son los siguientes:

- La reclamación ante el PNC español debe valorarse como absolutamente instrumental con relación a los objetivos centrales que residen en cuestionar las prácticas de Unión Fenosa, demostrar la fortaleza del Derecho Comercial Global que ampara a las multinacionales frente al Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo y la complicidad del gobierno español y colombiano. Resulta muy difícil obtener resultados concretos de reparación de los afectados, ya que la protección y apoyo del gobierno español va a ser definitiva a favor de “su” multinacional y no de las mayorías pobres de Colombia. Además, el PNC español no ha actuado nunca y sólo la sensibilización social y una buena campaña de presión va a desbloquear su apatía¹⁵¹. Por otro lado, las ONG y el movimiento sindical carecen de experiencia y de interés por cuestiones que impliquen confrontación con el gobierno y con una influyente multinacional como Unión FENOSA.
- Las partes colombianas involucradas, los trabajadores y trabajadoras de las filiales y subcontratas, las comunidades indígenas afectadas por proyectos medioambientales y el movimiento social que represente a los afectados por los deficientes servicios públicos prestados deberán conocer los objetivos de la denuncia. Romper la impunidad con la que actúa Unión Fenosa, denun-

¹⁵⁰ He tenido la oportunidad de prologar una de las investigaciones mencionadas (Ramiro, González y Pulido, 2007), lo que me ha permitido un conocimiento exhaustivo de la misma. Asimismo he participado como observador internacional del funcionamiento del Tribunal en agosto de 2007 en Bogotá y juez en la audiencia celebrada en octubre de 2007 en Managua contra Unión Fenosa.

¹⁵¹ En esta dirección se ha valorado como positiva las reclamaciones por el mero hecho de provocar la reactivación de los PNC en Brasil con el caso Parmalat, Chile con Nutreco y Argentina con la Asociación Bancaria (Orsatti y Sánchez, 2006, pág. 8).

ciar la actitud del gobierno español, la apatía y complicidad del gobierno ultraliberal de Colombia y las prácticas concretas de la transnacional española en su territorio mediante la reactivación del PNC español son los objetivos inmediatos. Todo ello requiere un serio trabajo de homogenización sobre los objetivos y el máximo consenso de los actores afectados.

- Las contrapartes del Estado Español deberán conocer con detalle las actuaciones concretas, los objetivos generales y la metodología a seguir. El comité de empresa de Unión Fenosa, los sindicatos españoles, el movimiento ecologista, la coordinadora de ONG, con especial atención a las que tienen proyectos en Colombia y los movimientos sociales, y redes de denuncia de otras empresas transnacionales deberán articular una estructura financiera y organizativa capaz de poner en marcha una demanda contra la multinacional en el PNC español por violación de las Directrices de la OCDE. Deberán asumir el desafío ante la complicidad e inercia del gobierno español y el carácter simbólico que puede tener esta reclamación.
- La necesidad de involucrar a parlamentarios europeos, estatales y autonómicos, a los Defensores del Pueblo de las distintas Comunidades Autónomas, a las Comisiones de Derechos Humanos, a los distintos medios de comunicación...etc., requiere un intenso trabajo de coordinación.
- Las movilizaciones ante Unión Fenosa, la divulgación de las denuncias, las cartas a sus responsables y accionistas, las conferencias públicas, las visitas de los afectados a España, las adhesiones de personas de relevancia pública, las acciones sindicales en el interior de la factoría... son otro eslabón esencial de la cadena de denuncias.

En relación al contenido de la reclamación hay que responder, al menos, a cinco cuestiones bien precisas:

1. Descripción de los hechos y pruebas que se adjuntan

- a. *Unión Fenosa en América Latina.* En este apartado contextualizaremos los años, los países, las inversiones efectuadas, los supuestos “riesgos económicos” de las multinacionales, las empresas de distribución adquiridas y las actividades desarrolladas, sean de generación, transporte, distribución o comercialización. La idea de partida es que las inversiones realizadas fueron mínimas puesto que las empresas eran muy baratas y ofrecían la posibilidad de actuar en régimen de monopolio, lo que preveía un futuro muy rentable. Las privatizaciones fueron el eje sobre el que basculó la actividad de Unión Fenosa, que desde sus inicios está afectada por tacha de ilegalidad al no res-

petar la legislación colombiana. Las prácticas desarrolladas fueron: políticas inflexibles en la gestión del cobro, precios más altos del Kwh (en Guatemala y República Dominicana se multiplicó por dos), falta de inversiones en el mantenimiento de las infraestructuras (en Nicaragua provocó la fuga de energía de hasta el 30%), errores de facturación, doble cobro de la comercialización, facturas de energía no registrada, alteraciones en las mediciones, comisión de irregularidades en el cobro de alumbrado público, cortes de suministro (en República Dominicana se fueron de entre ocho y doce horas diarias en los años 2002 y 2003), subvenciones de los gobiernos receptores para atender a capas de la sociedad desfavorecida o para ampliar la red a zonas rurales no rentables. La calidad de la prestación como servicio público ha sido muy deficiente y las protestas y puesta en cuestión de la compañía continúan en los países centroamericanos. La descripción de los datos expuestos permitirá probar que el comportamiento de Unión Fenosa en Colombia responde a una estrategia global de la empresa¹⁵².

b. Contexto colombiano de la electricidad. El modelo energético se adecua al diseño de megaproyectos hidroeléctricos de los años setenta y ochenta financiados por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, que consideraban que las grandes infraestructuras eran imprescindibles para salir de la pobreza. Se basaban en la generación de energía, olvidando la distribución y provocando un endeudamiento altísimo del país. La apertura del mercado de la electricidad se encuentra unida a las recetas neoliberales de privatizaciones, desregulaciones, liberalización del mercado y reformas del Estado. La inviabilidad de las compañías públicas, el apagón de 1992, la mala gestión y la falta de inversiones, apuntalaron la lógica neoliberal. El Estado se convirtió en un mero agente regulador y la entrada de capital privado se hizo a precio de saldo. La corrupción, los contratos irregulares, la nulidad de los mismos y las prácticas fraudulentas acompañaron todo el proceso. Las reformas legislativas y la presencia de las multinacionales como Unión Fenosa cierran el círculo infernal de la impunidad. En este apartado se describirá la complicidad con el gobierno colombiano y se demostrará cómo se prepara la “pista de aterrizaje” de las

¹⁵² El Consello de Contas del Gobierno de Galicia ha detectado que los intereses de la multinacional Unión Fenosa han primado sobre el servicio público. El Consejo de Administración de Sogoma otorgó a la multinacional eléctrica en 2004 contratos valorados en más de 18 millones de euros de forma abusiva por modelos de licitación que no son los más coherentes con el principio de economicidad en el gasto público. Además, el órgano fiscalizador destapó las condiciones de los contratos como pactos preferenciales que pretenden blindar económicamente a Fenosa compensándole, incluso, ante riesgos inherentes al riesgo empresarial.

multinacionales cuyos intereses se tutelan muy por encima de los intereses de las mayorías sociales.

c. Las prácticas de Unión Fenosa. Se deben precisar las zonas geográficas en donde se estableció en Colombia (de la Costa Atlántica al Suroccidente) y las características de la población afectada (viven en zonas rurales y el 69,7% en situación de pobreza). Se detallarán las prácticas concretas tras la privatización en torno a los siguientes ejes:

- Impacto sobre los derechos laborales: reducciones de plantillas, modificaciones de convenios colectivos, limitaciones en el complemento del pago de pensiones, aumento de jornadas, reducción de festivos, de salarios y privilegios a favor de determinadas estructuras sindicales.
- Generalización de las subcontrataciones, sobre todo en las tareas que implican contacto con la población (distribución de facturas, recaudación, lectura de contadores, corte y reconexión, revisión y mantenimiento de la red). Sus condiciones laborales son muy deficientes y la exigencia de productividad ha llevado a las cuadrillas a trabajar de forma muy agresiva, en un contexto de servicios muy deficientes y subida de tasas. El nexo de inversión es claro tanto por las tareas esenciales cuya externalización rompe la unidad de producción como por la presencia del logotipo de Unión Fenosa como distintivo de las empresas subcontratadas.
- Las subidas de las tarifas han sido continuas con el endeudamiento de la mayoría de las familias pobres de esa zona con la coartada de tener el monopolio en toda la Costa Atlántica.
- El proceso de resistencia al pago trajo consigo la reposición irregular de contadores, la sobrefacturación o la imposición de multas económicas junto a cortes masivos de luz, lo que ha deteriorado, entre otros, los servicios de agua, sanidad y educación.
- En las zonas rurales el abandono ha sido absoluto hasta que el Estado ha subvencionado las inversiones y las ha convertido en rentables.
- Las protestas ciudadanas consiguieron en 2003 constituir una mesa de negociaciones con las filiales Electrocosta, Electrocaribe y las instituciones públicas. Los acuerdos estipulados fueron incumplidos y las protestas continuaron. La presencia de paramilitares provocó el asesinato de 27 líderes sociales, ante los que Unión Fenosa mantuvo silencio absoluto.

- En el 2003 la Administración intervino para evitar la quiebra mediante la capitalización de las empresas, el incremento de los subsidios al consumo y de las inversiones públicas. El socio minoritario es el gobierno, quien más invierte para que las compañías sigan obteniendo beneficios. La medida más llamativa en la neutralización de la quiebra de las filiales de Unión Fenosa es la creación de Energía Social, un presunto ejemplo de energía para los pobres y de responsabilidad social corporativa. La realidad es otra, se deja en manos de los más pobres la responsabilidad de un servicio básico, sacando de las cuentas de Unión Fenosa a las zonas no rentables (reclama cien millones de euros al Estado para continuar con la expansión de los servicios), lo que ha dividido al movimiento social y ha extendido la desconfianza entre vecinos y vecinas. Los contadores de luz se instalaban de manera única para las comunidades más pobres emitiendo una sola factura y repartiéndose el coste por domicilio. La responsabilidad se trasladaba a la municipalidad y las reclamaciones a la empresa. La gestión del cobro se hizo con poca transparencia y mediante la cooptación de miembros de la comunidad.
- Respecto a los impactos medioambientales, Unión Fenosa ha adquirido una corresponsabilidad por los pasivos ambientales del embalse de Anchicayá. El embalse de Salvajina ha afectado a la población afrodescendiente y campesina ya que inundó su territorio, provocó desplazamientos, modificó la economía local y las redes de comunicación fluviales. En ambos casos la multinacional se justifica por la adquisición de la empresa después de la construcción de los embalses y no atiende a la corresponsabilidad por los pasivos ambientales y por el lucro que le generan. A su vez, el proyecto plantea el proyecto el río Ovejas al embalse de Salvajina.

d. Pruebas aportadas⁵³. Se presentan como pruebas las investigaciones más recientes al respecto y los informes de organizaciones sociales y sindicales internacionales. Son de gran trascendencia las declaraciones efectuadas por los testigos ante los Tribunales Permanentes de los Pueblos.

⁵³ Paz, González y Sanabria (2005); Ramiro, González, Pulido (2007); Sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos de Managua 2007b y Colombia 2008; Ortega (2006); x Ortega, Soler y Cañellas (2006), OMAL (2008a).

El Tribunal Permanente de los Pueblos, Sección Colombia, en la Audiencia sobre empresas del Sector Servicios Públicos realizada en Bogotá el 8, 9 y 10 de marzo de 2008, condenó a Unión Fenosa por la violación de los derechos de los consumidores, la gravísima violación de los derechos sindicales de los trabajadores llegando a la planificación de la violencia contra los dirigentes sindicales, la violación del derecho a las viudas de trabajadores y usuarios por falta de suficientes medidas de seguridad industrial, por atentados al medio ambiente y por el desplazamiento forzado de las poblaciones campesinas por construcción de embalses. El Tribunal estuvo compuesto por Manuel Ramón Alarcón Caracuel, Joao Ricardo Dos Santos y Carlos Olaya.

2. Capítulos de las Directrices incumplidos

Prólogo, párrafo 1; Capítulo I. Conceptos y principios, párrafo 3; Capítulo IV, párrafos 1, 4 y 8; Capítulo V, párrafos 2b y 3; Capítulo VII, párrafos 1, 2, 3, 4 y 5; Capítulo IX, párrafo 2.

3. Perfil de la empresa

Deben recogerse las características como tercera compañía eléctrica del país, sus antecedentes económicos, las fusiones, su composición del accionariado, la sede de la empresa, los beneficios obtenidos, los mercados en América Latina, las filiales en Colombia, los códigos de conducta y responsabilidad social corporativa. Respecto a la cadena de productividad, conviene determinar el nivel de influencia que ésta ejerce sobre el proveedor y subcontratistas. Comprobar la dimensión de la externalización de actividades, así como la trascendencia de las mismas en el quehacer económico de la empresa. Tener en cuenta los elementos que incidan en el nexo económico entre ellas.

4. El Contraste de la legislación colombiana con el cumplimiento de la multinacional y su adecuación a las Directrices. Procedimientos paralelos

La legislación colombiana ha sido sometida desde los años noventa a una continua desregularización en todos los sectores, en el laboral, en el medioambiental, en los requisitos para las inversiones, para la estabilidad jurídica... Ha sido y sigue siendo un paraíso para las multinacionales desde el punto de vista normativo. Las reformas continúan en el sector energético, minero, agrícola y farmacéutico con el Tratado de Libre Comercio e Inversiones con EEUU y el Bilateral con España, entre otros. El proceso de privatización fue un regalo para la compañía producto de la reforma legal.

Las infracciones administrativas en todo lo relacionado con la prestación del servicio son claras, así como que Unión Fenosa controla las cuatro actividades de la cadena de la electricidad: generación, distribución, transporte y comercialización, lo que es ilegal ya que colisiona con la normativa colombiana (Ley 143 de 1994).

Se debe analizar si existen procedimientos jurídicos paralelos. Reseñar cómo por las características del servicio los tribunales administrativos han intervenido ante recursos de particulares relacionados con sobrefacturaciones, instalación de contadores, cortes de suministros... que son procedimientos puntuales vinculados a la actividad cotidiana, profundamente perversa pero sin entidad para suspender la reclamación por procedimientos paralelos. En relación a las demandas laborales la tónica es la misma. Por otro lado, conviene destacar el vacío legal con relación a las multas económicas que la compañía impone a los usuarios y el incum-

plimiento de la sentencia que el Tribunal Administrativo de La Guajira falló en 2001 contra Electricaribe, por el que se afirmaba que si la compañía se lucra con la prestación del servicio público domiciliario, debe asumir el riesgo que eso implica y reponer la red existente por otra idónea y segura. En cualquier caso, la existencia de un procedimiento paralelo en curso no puede sin más cerrar la vía de la reclamación, y menos, de la entidad jurídica aquí descrita.

5. Reclamación

- A. Unión Fenosa debe presentar datos claros y transparentes de cuáles son sus beneficios económicos en Colombia, debe cuantificar las subvenciones que recibe, las inversiones efectuadas, el costo por el que adquirió las filiales, la mano de obra contratada, la formación prestada a sus trabajadores, la tecnología a favor de la mejora del servicio eléctrico... En definitiva, cuál es su aportación al desarrollo de los hombres y mujeres colombianas. Frente a todo ello, cuál ha sido el riesgo económico que ha corrido y cómo cumple con los objetivos de buenas prácticas recogidos en sus códigos de conducta y prácticas de responsabilidad social corporativa.
- B. Se debe reconducir la negociación colectiva en clave de igualdad con todos los sindicatos existentes. Mantener y mejorar los derechos individuales, colectivos y las pensiones de sus trabajadores y trabajadoras. Respetar los acuerdos anteriores a su entrada en el país. Mejorar las condiciones de trabajo para el conjunto de sus trabajadores, incluidos los de las subcontratas. Se deberá informar sobre las medidas de prevención de riesgos laborales y sobre su participación en el asesinato de líderes sindicales.
- C. Se tiene que asegurar, mejorar, extender y tutelar los derechos de la ciudadanía, y más de los sectores más desfavorecidos, a un buen servicio. El precio del servicio debe ser acorde con las subvenciones que percibe del Estado y con las ganancias y tiempo en que las ha obtenido. Las prácticas de prestación del servicio eléctrico deberán acordarse con las comunidades receptoras y siempre dentro de la legalidad y del concepto de responsabilidad social corporativa. Deberá indemnizar por los daños causados en la población por los continuos cortes de luz.
- D. El proceso de negociación deberá iniciarse con las comunidades afectadas por los impactos ambientales, se hayan realizado directa o indirectamente, o sean previstos para el futuro. El respeto a la tierra, a los sistemas propios de transporte, a las formas tradicionales de subsistencia y de vida deberá ser prioritario al afán de lucro. Las indemnizaciones y devoluciones de tierra deberán presidir las negociaciones.

SECCIÓN TERCERA

El Pacto Mundial y las Normas sobre las responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los Derechos Humanos de Naciones Unidas

La hipótesis de partida incide en dos hechos perfectamente constatables. El primero reside en la imposibilidad absoluta de contrarrestar la protección de los derechos de las empresas transnacionales en el marco del Derecho Comercial Global, frente a los instrumentos de los que dispone Naciones Unidas. El segundo hecho se refiere al instrumento por excelencia, el Pacto Mundial, que desplaza sus núcleos de imputación y de control hacia la lógica voluntaria de la Responsabilidad Social Corporativa. Se sustituyen las características de los Sistemas Universales del Derecho Internacional –por otra parte muy frágiles– frente al poder de las multinacionales, por la dinámica de autorregulación de los códigos de conducta, esencia del derecho blando. Además, las Normas sobre Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales se encuentran paralizadas desde el 2003, año en el que fueron aprobadas por la Subcomisión de Derechos Humanos¹⁵⁴. Normas vinculadas a los Sistemas Universales de Naciones Unidas y con contenidos materiales acordes con los tiempos de globalización económica. Son normas ubicadas en un limbo jurídico que derivan hacia la congelación perenne de las mismas.

1. Naciones Unidas: contexto internacional

Los contextos socioeconómico y socio-jurídico han sido tratados en páginas precedentes, sin embargo conviene añadir dos precisiones que afectan al contexto internacional.

Partimos, a pesar de las profundas reformas por las que atraviesa la ONU, de cómo la Carta de Naciones Unidas incide en la regulación de las distintas vertientes políticas, económicas, sociales, culturales y no sólo en las relacionadas con la paz y la seguridad entre Estados. Si la especialización normativa y de políticas públicas exige órganos diferenciados, el papel central lo debe ejercer la Asamblea General y el Consejo Económico y Social (ECOSOC). La ONU debe dirigir la política internacional. Es desde esta perspectiva desde donde la OMC, las instituciones de Breton Woods, los acuerdos comerciales y de inversión de carácter

¹⁵⁴ El texto final se aprobó el 6 de agosto de 2003 por la Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos. E/ CN. 4/Sub. 2/2003/13

regional y bilateral y las empresas transnacionales tienen que subordinarse a las políticas de Naciones Unidas. Las instituciones como la OMC deben únicamente ser tratadas con un estatus técnico de especialización en la esfera económica, al igual que la OIT lo es en aspectos laborales. La especialización no implica, tal y como se ha reinterpretado *contra legem*, una división del trabajo de manera independiente entre la ONU y la OMC. Las instituciones financieras y la OMC deben rendir cuentas a la Asamblea General (Raghavan, 1995, págs. 1-5).

La realidad choca con estas afirmaciones, ya que fue en los años 70 cuando la ONU intentó activar ciertas reformas en el sistema económico internacional acompañadas de modificaciones institucionales que fracasaron con las nuevas corrientes neoliberales. Los países desarrollados y las corporaciones económicas recondujeron de manera radical cualquier intento de modificar las reglas de funcionamiento institucional, y para ello se utilizan como instrumentos, en unos casos, la negativa de fondos para la financiación de la ONU y en otros el chantaje. Además, las campañas de ineficacia, de corrupción y de presión directa de las empresas transnacionales y de sus gobiernos no permitieron modificaciones institucionales (Savio, 2007). Todo ello fue provocando que “los órganos intergubernamentales y organismos de la ONU se convirtieran en meras sociedades de debate o seminarios de eruditos. En los últimos 50 años podría decirse que la ONU ha sido castrada” (Raghavan, 1995, pág. 3). La actual crisis financiera ha ratificado la marginación y subordinación de la ONU a los intereses económicos de las grandes potencias. La convocatoria de Washington para redefinir las nuevas reglas financieras es buen un ejemplo. En ella han participado el G-20 más dos, quedando excluidos 170 Estados y la pregunta, en palabras de Jordi García-Petit (2008), es muy clara, “¿por qué no reunir a la Asamblea General ahora que el mundo se halla inmerso en la mayor crisis del orden económico desde la fundación de la ONU en 1945, cuyas previsibles consecuencias, directas o indirectas, entran de lleno en los fines de la organización, incluido el fin principal del mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales?”.

2. Prácticas Institucionales en el ámbito de Naciones Unidas

Alejandro Teitelbaum (2007b, págs. 111-118) es un experto jurista que conoce perfectamente los entresijos de Naciones Unidas ya que ha sido miembro de la Subcomisión de Derechos Humanos y describe de manera muy prolija las prácticas institucionales de la ONU.

- La Comisión y el Centro de Empresas Transnacionales se crearon en 1974 con el objetivo, entre otros, de elaborar las bases de un código *ad hoc* que regulara de manera vinculante las actividades de las multinacionales. Los trabajos

avanzaron con regularidad¹⁵⁵ y en 1976 el Centro aprobó un documento¹⁵⁶ inspirado en el principio de la promoción del desarrollo por el que las transnacionales debían, sobre todo en los países receptores, adaptarse a los objetivos de desarrollo y políticas públicas (Gómez Isa, 2006, pág. 67).

- En 1978 la ONG Declaración de Berna publicó una investigación muy detallada y titulada *L'infiltration des firmes multinationales dans les Organisations des Nations Unies* sobre las actividades que ejecutaron sociedades transnacionales como Nestlé, Brown Boveri, Hoffmann La Roche, Sandoz y otras muchas para influir en las decisiones de Naciones Unidas.
- La presión de las multinacionales con el fin de evitar que la ONU aprobara un código de regulación externo en el plazo marcado de 1978 provocó el desplazamiento institucional del debate a la OCDE donde se aprobaron, en 1976, las Directrices bajo la filosofía de la voluntariedad y posteriormente, en 1977, la Declaración Tripartita de la OIT, bajo la misma filosofía. En la Asamblea General de Naciones Unidas las tesis favorables a la voluntariedad, es decir, a los intereses de las multinacionales, eran minoría y de ahí que el debate fuera completamente desactivado.
- El periodo neoliberal impactó directamente en los trabajos de regulación sobre las empresas transnacionales. El Secretario General de la ONU informó en 1990¹⁵⁷ sobre el estado de la cuestión, época en que la presión social tomaba cierta entidad frente a violaciones clamorosas de conocidas marcas comerciales, en relación al trabajo infantil y los trabajos forzados. A pesar de ello, la lógica no intervencionista presidía las relaciones económicas y políticas y la voluntariedad en el marco de los códigos de conducta, como expresión de autorregulación, era el futuro normativo de la ONU.
- En 1993 y 1994 se suprimieron los órganos creados para controlar a las multinacionales. La Comisión de Empresas Transnacionales y el Centro se transforman radicalmente y abandonan su razón de ser original (García Fajardo, 2003). El proyecto de aprobación de un código externo vinculante se abandona.

¹⁵⁵ No podemos olvidar que en la década de los setenta se formularon proyectos de códigos de conducta sobre empresas transnacionales, transferencia de tecnología y prácticas comerciales restrictivas en el marco de un Nuevo Orden Económico Internacional.

¹⁵⁶ El Centro de Empresas Transnacionales aprobó un documento titulado Empresas Transnacionales. Cuestiones involucradas en la formulación de Código de Conducta, E/ C.10/17, 1976.

¹⁵⁷ Informe del Secretario General titulado Progresos realizados en la formulación de un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, E/ C.10/1990/5 de 29 de enero de 1990.

- En 1994 y 1995 el Secretario General Butros Ghali pronunció sendos discursos en la Universidad Carlos III de Madrid y en el Foro de Davos en los que realizó un llamamiento para que se tuviesen en cuenta no sólo la voluntad de los sujetos políticos sino también el comportamiento de los agentes económicos. Consideró que las empresas transnacionales debían asociarse más estrechamente a las decisiones internacionales, no verlas como depredadoras que sacan ventajas sino como agentes y factores básicos de la integración social. Los dirigentes de la economía privada debían participar en la formulación de nuevas reglas y nuevas prácticas en la esfera de la competencia (Comisión de Derechos Humanos, 1996). El contexto de fuerte crisis económica de las distintas agencias y órganos de Naciones Unidas junto a la debilidad normativa de los derechos humanos situaron a estas declaraciones en el inicio de una etapa de consolidación formalizada del poder de las multinacionales.
- El antiguo Secretario General presentó en 1998 a la Asamblea Nacional el informe titulado “La capacidad empresarial y la privatización como medios de promover el crecimiento económico y el desarrollo sostenible”¹⁵⁸. Es un trabajo sorprendente, ya que toma partido a favor de las transnacionales de una manera muy explícita. El texto está atravesado por ideas como que la desregulación se ha convertido en la clave para las reformas, propugna la venta de las empresas públicas de manera que inversionistas con experiencia mejoren su rendimiento, se declara en contra de la distribución amplia del capital de empresas privatizadas y reitera su intención, anunciada en julio de 1997¹⁵⁹, de establecer un servicio interinstitucional que enlace con las empresas para profundizar el diálogo entre las multinacionales y Naciones Unidas (Subcomisión de Derechos Humanos, intervención conjunta CETIM-AAJ, 2000). Destacan dos ideas, por un lado que la lógica neoliberal comienza a formalizarse en las estructuras de Naciones Unidas, y por otro, que la constitución del Pacto Global va tomando forma institucional.
- El Pacto Global se adoptó oficialmente el 25 de julio de 2000 en la sede de la ONU de New York con la participación de 44 empresas transnacionales y algunos representantes de ONG. Se encontraban multinacionales muy cuestionadas en diferentes informes internacionales por violar los derechos humanos y los derechos laborales fundamentales y por aplicar la receta neoliberal con firmeza absoluta: British Petroleum, Nike, Shell, Novartis... Así mismo participaban Amnistía Internacional y la CIOSL

¹⁵⁸ Informe presentado a la Asamblea General en 1998 (A/52/428).

¹⁵⁹ Informe presentado a la Asamblea General en 1997 (A/51/590).

(actual CSI). La presencia de organizaciones no gubernamentales y sindicales, presentes a mi parecer bajo las premisas del mal menor y de ser un primer paso hacia la regulación, no modifica un ápice la alianza entre la organización internacional por excelencia que representa a los pueblos de las Naciones Unidas y empresas transnacionales cuyo objetivo central es obtener el máximo beneficio con el mínimo costo. Además, su presión directa e indirecta por obtener un marco jurídico favorable a sus intereses incluía la paralización de cualquier código externo de carácter vinculante, tal y como ocurre con las Normas sobre Responsabilidades de las empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales. La alternativa fue el *Global Compact*, un acuerdo que no se encuadra en ningún marco jurídico claro ni especifica los medios para verificar los compromisos adquiridos (Özden, 2005, pág. 30). El Pacto Global no es una elección técnica normativa es la elección de las capas dominantes del planeta, es la alternativa válida en un mundo sometido a las tesis neoliberales. No es un instrumento que neutralice la violación de los derechos humanos ni el Derecho Comercial Global (Teitelbaum, 2001b, pág. 11).

- La Declaración del Milenio aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas¹⁶⁰ recogía en su apartado 20 de manera declarativa la decisión de “Establecer sólidas formas de colaboración con el sector privado y con las organizaciones de la sociedad civil en pro del desarrollo y de la erradicación de la pobreza”, así como “Velar porque todos puedan aprovechar los beneficios de las nuevas tecnologías...” y “Alentar a la industria farmacéutica a que aumente la disponibilidad de los medicamentos esenciales...” Presentaba un marco de buenas intenciones frente a la Declaración y Programa de Acción del Foro del Milenio de Nosotros los Pueblos: Fortaleciendo a las Naciones Unidas para el siglo XXI¹⁶¹, firmada por 1.350 representantes de más de 1.000 organizaciones no gubernamentales y otras organizaciones de la sociedad civil de más de cien países que recogía en el apartado A (erradicación de la pobreza, incluir el desarrollo social y la condonación de la deuda) punto segundo, “El Foro insta a las Naciones Unidas a que introduzca códigos de conducta obligatorios para las empresas transnacionales y reglamentación fiscal eficaz en los mercados financieros internacionales...” La tensión entre fórmulas de colaboración y normas vinculantes era y es patente.

¹⁶⁰ Declaración del Milenio, Resolución aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas de 13 de septiembre de 2000 (A/ RES/55/2/00 55954).

¹⁶¹ Foro preparatorio de la sociedad civil para la Declaración del Milenio, celebrado en Nueva York, 22 al 26 de mayo de 2000 (A/54/959).

- El director ejecutivo del Pacto Mundial¹⁶² escribía en el 2004 que “el Pacto Mundial es un experimento ambicioso de colaboración de múltiples grupos de interés dirigido a incorporar los principios universales sobre derechos humanos, trabajo y medio ambiente a los mercados globales” (Kell, 2004). Considera que las ONG del siglo XXI trabajarán por solucionar los problemas de la humanidad a través del mercado y de la integración en el sistema, a su vez la financiación vendrá de su capacidad de convencer a los patrocinadores de que son buenas inversiones.
- La idea de que el Pacto Global es un medio para lavar la imagen de las transnacionales se encuentra vigente en organismos de la propia ONU. En el 2004 las empresas multinacionales organizaron una cumbre con la ONU en New York junto a un grupo reducido de ONG. Este hecho junto a la lógica del Pacto Mundial dio lugar a que el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD) publicara un estudio en el que afirmaba: “Los partenariados son, para las sociedades transnacionales la ocasión para realzar su imagen y modificar las políticas gracias a las relaciones de privilegio que mantiene con los gobiernos en desarrollo y organizaciones multilaterales... Las colaboraciones con instituciones de Naciones Unidas ofrecen a las sociedades transnacionales medios para atender sus intereses políticos particulares en el seno de las Naciones Unidas y la Organización puede ver su misión pública atacada sistemáticamente si se dedica a preconizar políticas que tienen la preferencia de las empresas pero que están lejos de conseguir la unanimidad en el mundo” (UNRISD, 2005).
- Las distintas agencias de Naciones Unidas, junto a intervenciones puntuales pero ejecutadas por representantes importantes en el organigrama de la ONU, ratifican la influencia de las empresas multinacionales. El informe *Business and Human Rights: a Progress Report* de la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos es un primer acercamiento al tema ya que entendió que uno de los cambios más significativos con relación a los derechos humanos lo tenemos en el creciente reconocimiento entre los negocios y los derechos humanos (Teitelbaum, 2001b, pág. 19). El documento común elaborado por la Secretaría General de Naciones Unidas, el Banco Mundial, el FMI y la OCDE, presentado en la Asamblea General extraordinaria de Naciones Unidas “Copenhague y 5”, incide en la misma dirección.

¹⁶² Uno de los miembros destacados del Pacto Global es uno de los ejecutivos dirigente de la transnacional minera Anglo-American implicada en el exterminio de República Democrática del Congo.

- La dinámica neoliberal se multiplica por la falta de fondos en los diversos órganos especializados que comienzan a recibir subvenciones de Estados y empresas transnacionales para apoyar programas determinados que interesan a los donantes, lo que choca con la negativa absoluta con la que hace unas décadas el Centro de Derecho Humanos de la ONU, cuando rechazaba la donación de unos ordenadores de un gobierno porque su aceptación podía comprometer su independencia (Teitelbaum, 2007b, pág. 117); en octubre de 2002, la UNESCO y la multinacional Suez (antigua Lyonnaise des Eaux)¹⁶³ firmaron un acuerdo con vistas a mejorar el acceso al agua potable; en noviembre de 2002, en el décimo aniversario de la Convención Internacional sobre los Derechos del Niño, se celebró como “McDonald’s World Children’s Day” fruto del convenio firmado por UNICEF¹⁶⁴ y la transnacional Mc Donald’s; las numerosas actividades conjuntas realizadas entre las agencias y el Banco Mundial; las cumbres mundiales se realizan cada vez más bajo el auspicio de multinacionales, así la de Johannesburg para un desarrollo Sostenible o la Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información en Ginebra en 2002 y en Túnez en 2005, son paradigmáticas. Incluso Foro Social Mundial de Nairobi de 2006 tuvo el apoyo de la multinacional de la telefonía, CelTel, y delegados de Brasil fueron financiados por Petrobras (Marcellesi, 2007).
- La falta de financiación es parte del debate¹⁶⁵. Así la ex directora de la Organización Mundial de la Salud, Gro Harlem, afirmó en Davos el 29 de enero de 2001 que se deben proteger las patentes, ya que la industria hace un gran esfuerzo, tesis que su director de gabinete vinculaba básicamente con la necesidad de donaciones que nunca van al presupuesto general sino a proyectos determinados (Teitelbaum, 2007b, pág. 116). El chantaje económico determina el rumbo marcado por Naciones Unidas.

¹⁶³ La multinacional Suez destaca por dedicarse a privatizar el agua, por la corrupción de funcionarios... etc. Véase el informe del uno de marzo de 2002 de la Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas del Relator señor Miloon Kothari E/ CN.4/2002/59 y del Relator El Hadj Guise de la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU, sobre el derecho a disponer de agua potable, E/ CN. 4/Sub. 2/2004/20. La Directriz General emitida por el Secretario General (Directrices de cooperación entre las Naciones Unidas y el sector empresarial, de 17 de julio de 2002) se orientaba en la dirección contraria, al recomendar que se eviten los partenariados con empresas cómplices de abusos con los derechos humanos.

¹⁶⁴ La directora de UNICEF, Ann Margaret Veenman, fue abogada de una de las firmas más influyentes de EEUU, ejecutiva de multinacionales de la alimentación y secretaria de agricultura del gobierno Bush.

¹⁶⁵ La Oficina del Alto Comisionado para Derechos Humanos se sostiene financieramente por las subvenciones privadas. De 1994 a 2004 han subido de 15 a 60 millones de dólares.

- El informe de fines de noviembre de 2006 del Grupo de Expertos del Comité del Consejo de Seguridad para la República Democrática del Congo es otra muestra patente y reciente de la sumisión de los órganos de Naciones Unidas a los intereses de las empresas transnacionales. Analiza con detalle el nexo entre los grupos armados y la explotación ilegal de los recursos naturales¹⁶⁶, pero no identifica a las empresas transnacionales mineras y a las industrias electrónicas de origen europeo y norteamericano¹⁶⁷, ni considera aconsejable sancionar la importación de dichos minerales, ya que podría provocar repercusiones negativas “en el incipiente entorno inversor” (Teitelbaum, 2007a, pág. 6). La continuidad del mercado de los minerales a bajo precio parece imponerse sobre la tremenda catástrofe humanitaria que se cierne sobre el país africano, para no inquietar a las multinacionales pertenecientes al Pacto Global. La alternativa es tan lacónica como irreal ya que consiste en promover industrias legítimas y una supervisión gubernamental responsable. La Comisión de Expertos queda atenazada por la fuerte presión e intereses de las transnacionales.
- Antes de despedirse de su cargo el 27 de abril de 2007, Kofi Annan procedió a la apertura de la Bolsa de New York con el objetivo de incorporar aspectos sociales y medioambientales a las inversiones. Incidió en cómo el Pacto Global establece diez principios que mejoran los retornos y las inversiones. Esas declaraciones complementan las ya realizadas en la IV Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe el 12 de mayo de 2006, en contra de la decisión tomada por el presidente boliviano Evo Morales de nacionalizar los hidrocarburos. Los inversores necesitan condiciones que se mantengan en el mediano y largo plazo, sin esa condición no es posible un comercio mutuamente satisfactorio y beneficioso (Teitelbaum, 2006).

Los hechos descritos son graves ya que expresan una tendencia general en el seno de Naciones Unidas. No obstante, pueden considerarse limitados (ya que existen otras prácticas en la ONU y sus Agencias), un tanto parciales, subjetivos e incluso “conspirativos”. Ahora bien, la implicación en los mismos de quienes tienen importantes responsabilidades en la estructura de la Organización; las alianzas

¹⁶⁶ No podemos olvidar que en diez años de guerra civil en la República Democrática del Congo se cuantifican entre 3,5 y 4,5 millones de muertos; el telón de fondo de la mayor catástrofe humanitaria después de la Segunda Guerra Mundial son los minerales como diamantes, oro, cobalto y sobre todo el coltan, central para la industria electrónica, y en concreto, para la fabricación de teléfonos móviles.

¹⁶⁷ Transnacionales como AngloGod, Metalor, Anglo-America, Barrick Cold Corporation... cuyos consumidores del coltan son Sony, Microsoft, IBM, Nokia, Intel, Motorola, Siemens... etc.

tan parciales con las multinacionales, ya que los pactos con comunidades afectadas, sindicatos, consumidores... por las prácticas de las empresas transnacionales no se producen; la ausencia de controles y evaluaciones sobre la actividad de empresas multinacionales; la asimetría entre tanta integración de multinacionales en el sistema de Naciones Unidas y la atrofia en la regulación de mecanismos de protección de los derechos económicos, sociales y culturales así como del derecho al desarrollo y la incorporación del Derecho blando como fórmula de responsabilizar a las empresas transnacionales frente a la violación de los derechos de las mayorías sociales, convierten los hechos descritos en verdaderas tendencias y estrategias de funcionamiento. Además, son tendencias que, y esto es lo verdaderamente grave, se concretan en el *iter* normativo y en los contenidos específicos de las normas aprobadas, en el seno de la ONU.

3. *Iter* normativo en el ámbito de Naciones Unidas

La evolución normativa en el seno de Naciones Unidas con relación a las empresas transnacionales ha transcurrido por diversas fases. Hay, en primer lugar, un hecho reseñable en el camino de regulación de las multinacionales, la división que se produjo entre la posición defendida desde las sucesivas Secretarías Generales –que culminó con la presentación y desarrollo posterior del Pacto Global–, y la dinámica de la Subcomisión de Derechos Humanos que, a pesar de múltiples dificultades, consiguió aprobar en 2003 las Normas sobre Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales (en adelante, las Normas) y que a finales de 2007 se encontraba paralizada y sometida a descalificaciones desde el interior de Naciones Unidas.

Son dos posiciones que responden a lógicas normativas muy diferentes. La total y absoluta voluntariedad, núcleo esencial de los códigos de conducta internos basados en la autorregulación y que conectan *grosso modo* con el Pacto Global, y la lógica de los Sistemas Universales de regulación y protección de los derechos humanos de carácter vinculante en los que se sustentan las Normas de 2003 aprobadas en el seno de la Subcomisión. En cualquier caso, la dinámica oficial es la de la Responsabilidad Social Corporativa adherida a Naciones Unidas. De ahí que se reivindique, como mal menor, la *ratio legis* de las Normas de 2003, aunque la evolución lógica hubiese sido la de dotar a las mismas no sólo de cierto valor vinculante sino también de un carácter coercitivo y ejecutivo tal como establece el Derecho Comercial Global.

La Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU ha ejercido un importante papel en la articulación de propuestas de regulación de las empresas transnacionales. A pesar de que en 1992 quedó neutralizada la posibilidad de elaborar un

código externo vinculante (Teitelbaum, 2006, págs. 1-14), la Subcomisión nombró en 1991 dos relatores que presentaron, en 1993, un informe preliminar sobre la impunidad de las violaciones de derechos civiles, informe que posteriormente se subdividió entre violaciones de derechos civiles y políticos por un lado, y de derechos económicos, sociales y culturales, por otro¹⁶⁸ (Cetim y AAJ, 1996 y 1997). A su vez, la Subcomisión solicitó al Secretario General en 1995 un documento que analizara la relación entre los derechos humanos y las actividades de las empresas transnacionales¹⁶⁹. La magnitud de ambos informes dio lugar a que la Subcomisión creara un Grupo de Trabajo encargado de examinar los métodos de trabajo y las actividades de las empresas Transnacionales¹⁷⁰.

Al Grupo de Trabajo se le encomendó el mandato de identificar y examinar las actividades de las multinacionales; recabar información al respecto y establecer cada año una lista de países y empresas transnacionales comparando el PIB y el volumen de negocios; analizar la compatibilidad entre los instrumentos de derechos humanos y los acuerdos en materia de inversiones; formular propuestas con relación a los métodos de trabajo y su adecuación a los objetivos económicos y sociales de los países donde actúan y, por último, promover los derechos humanos (Gómez Isa, 2006, pág. 74).

En la primera reunión del Grupo de Trabajo en agosto de 1999 se acordó elaborar un código vinculante y exigir a las empresas transnacionales que preparasen periódicamente evaluaciones de su actividad con relación a los derechos humanos¹⁷¹ (Bonet, 2007, pág. 266). En la sociedad, las protestas contra la actuación de ciertas empresas transnacionales había tenido como réplica la multiplicación de códigos internos de carácter voluntario y unilateral. En Naciones Unidas la Subcomisión defendía las tesis de mayor control mientras que el Secretario General derivaba hacia la aprobación del Pacto Global.

El miembro estadounidense del Grupo de Trabajo David Weissbrodt, adelantándose a la dinámica de la Subcomisión y de manera voluntaria, presentó un primer borrador de normativa titulado Proyecto de Principios relativos a la

¹⁶⁸ El señor Guise fue el Relator Especial de la Subcomisión de Derechos Humanos con relación a la violación de derechos económicos, sociales y culturales. El informe se presentó en 1997 y subrayó la impunidad de los autores de violaciones de derechos económicos, sociales y culturales, la indivisibilidad de los derechos humanos, la responsabilidad de los Estados así como de las entidades internacionales (vinculadas básicamente a las políticas de ajuste estructural). Estableció que las medidas preventivas podían ser de orden internacional o nacional (E/ CN.4/ Sub. 2/1997/NGO/8).

¹⁶⁹ ONU (E/ CN.4/Sub.2/1995/11).

¹⁷⁰ Resolución 1998/8, de 20 de agosto de 1998.

¹⁷¹ ONU, Documento E/ CN.4/Sub.2/1999.

Conducta de las Empresas en materia de Derechos Humanos¹⁷² que confrontaba con los objetivos de Grupo de Trabajo en, al menos, tres cuestiones; los destinatarios, el carácter no vinculante de su propuesta y obviar la tarea de contrastar las actividades de las transnacionales con el disfrute de los derechos humanos entendidos como una estructura indivisible (Teitelbaum , 2001 b).

Después de cuatro años de debate y teniendo en cuenta que el primer borrador definitivo fue presentado por el experto del Grupo de Trabajo en agosto de 2001 y sometido a consultas, debates y sucesivas modificaciones¹⁷³, el texto final fue aprobado el 26 de agosto de 2003 por la Subcomisión, adoptando la denominación de Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los derechos humanos¹⁷⁴ (Gómez Isa, 2006, pág. 77).

La Organización Internacional de Empleadores y la Cámara de Comercio Internacional reaccionaron en 2004 en contra de las Normas aprobadas, iniciando una campaña que tuvo como apoyo técnico un documento de más de 40 páginas en el que criticaba, fundamentalmente, la violación de los intereses legítimos de las empresas privadas y las responsabilidades con relación a los derechos humanos que se adjudicaban a las empresas cuando es una obligación exclusiva de los Estados (OIE y CCI, 2004). Sus argumentos han tenido mucho eco en las actuaciones en el seno de las Naciones Unidas.

Los representantes de la sociedad civil y ONG mantuvieron posiciones diferentes a lo largo del debate de las Normas, aunque coincidieron en la defensa final del mismo en el seno de la Subcomisión. “Es interesante destacar la actitud de algunas grandes organizaciones no gubernamentales, que desde la primera versión del Proyecto, decididamente inaceptable, pidieron su aprobación inmediata por la Subcomisión, aparentemente sin importarles ni poco ni mucho la calidad y la eficacia del mismo, y adoptaron la misma actitud todos los años con las nuevas versiones del proyecto, que no era mucho mejor que la primera. Quizás algunas de ellas decidieron adoptar un “perfil bajo” para no enturbiar sus buenas relaciones con grandes sociedades transnacionales” (Teitelbaum, 2007b, pág. 119). Más allá del debate que expresan estas afirmaciones, organizaciones como Amnistía Internacional iniciaron una campaña

¹⁷² ONU, Documento E/ CN.4/Sub.2/2000/12 de 28 de agosto.

¹⁷³ Los sucesivos periodos de sesiones pueden verse en los documentos de la ONU.

E/ CN.4/Sub.2/2001/9, de 14 de agosto; E/ CN.4/Sub.2/2002/13, de 15 de agosto de 2002;

E/ CN.4/Sub.2/2003/13, de 6 de agosto.

¹⁷⁴ El texto definitivo se encuentra publicado en E/ CN.4/Sub.2/2003/12/rev.2, de 26 de agosto de 2003.

de recogida de adhesiones a favor de las Normas (Amnistía Internacional, 2004c)¹⁷⁵. Organizaciones muy críticas con las mismas decidieron proponer un grupo de trabajo para mejorarlas (Comisión de Derechos Humanos, intervención conjunta de Cetim-AAJ, 2004)¹⁷⁶.

Las Normas se presentaron en 2004 para su ratificación a la Comisión de Derechos Humanos de la ONU. Según el antiguo procedimiento de las Naciones Unidas, esta Comisión se encontraba habilitada para decidir sobre el seguimiento que debe darse a estas normas antes de que sean aprobadas por ECOSOC y la Asamblea General (Özden, 2005, pág. 42). Las Normas fueron rechazadas. Bonet (2007, pág. 270) recoge la posición del Representante Especial del Secretario General sobre cuestiones de los Derechos Humanos y las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales que consideró que las Normas generan confusión, sus pretensiones jurídicas son exageradas y tiene muchas ambigüedades conceptuales¹⁷⁷. Añade, además, dos nuevos argumentos, el carácter redundante respecto a las Directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la OIT y que institucionalmente no es más que un anteproyecto que no había sido solicitado por la Comisión, y por tanto, carece de autoridad legal¹⁷⁸. Además, la Comisión de Derechos Humanos ha prohibido a los expertos de la Subcomisión que garanticen el seguimiento y aplicación de las Normas tratadas¹⁷⁹.

Resulta sorprendente comprobar la mezcla de argumentos sustanciales, que abordaré en el epígrafe posterior, junto a cuestiones formales respecto a la solicitud o no del proyecto cuando, en todo caso, la Comisión dispone de plena capacidad procesal para subsanar ese aspecto. También resulta muy confuso identificar a las Normas como voluntarias y equipararlas a las de la OIT y OCDE. El debate es otro, la presión de las empresas transnacionales es demoleadora y la complicidad con las máximas autoridades de Naciones Unidas un hecho constatable expresado en la filosofía de la voluntariedad que delimita el Pacto Global. No podemos olvidar que la Alta Comisionada de los Derechos Humanos manifestó un interés creciente por el establecimiento de una declaración de la ONU sobre las normas

¹⁷⁵ Junto a Amnistía Internacional se adhirieron entre otras organizaciones la Federación Internacional de Derechos Humanos, Human Right Advocates, Human Right Watch, el comité de Abogados por los Derechos Humanos, Organización Mundial contra la tortura, el Foro Internacional de Líderes Empresariales Príncipe de Gales y Pax Romana.

¹⁷⁶ ONU, Documentos E/CN.4/2004/NGO/122.

¹⁷⁷ ONU, Documento E/CN.4/2006/97.

¹⁷⁸ De acuerdo con la Resolución 2004/116 de la Comisión de Derechos Humanos, de 20 de abril de 2004.

¹⁷⁹ E/CN.4/sub.2/20037127Rev.2.

universales de derechos humanos aplicables a las empresas y solicitó a la Comisión que definiese y precisase la responsabilidad de las empresas en materia de derechos humanos y mantuviera el proyecto de las Normas de la Subcomisión entre las iniciativas existentes¹⁸⁰. La Comisión no aceptó la recomendación y decidió nombrar un representante Especial del Secretario General encargado de la cuestión de las sociedades transnacionales y otras empresas.

En julio de 2005 el Secretario General de Naciones Unidas, Kofi Annan, nombró como Representante Especial para estudiar el tema de las sociedades transnacionales a John Ruggie, su asesor principal en el Pacto Global. La interpretación y posición tan regresiva respecto a las Normas se consolidó con este nombramiento. El representante especial afirmó “el *Global Compact* no es un código de conducta y las Naciones Unidas no tienen mandato para ello ni la capacidad para verificar su aplicación” (Teitelbaum, 2007b, pág. 120).

John Ruggie elaboró su primer Informe provisional en febrero de 2006¹⁸¹ y lo expuso en el 62º período de sesiones de la Comisión de Derechos Humanos. El Informe definitivo se presentó en 2007¹⁸², en el nuevo Consejo de Derechos Humanos. En ambos documentos se plantea desplazar las Normas hacia códigos voluntarios, se impone el *Soft Law*, profundiza en los aspectos técnicamente más débiles y en las interpretaciones más favorables para las empresas transnacionales. Parte de sus argumentos son los de la Cámara de Comercio Internacional. Es un informe cuyas conclusiones estaban ya preconcebidas. La apuesta era y es por el Pacto Global.

Ambos informes provocaron la reacción de la sociedad civil, tanto desde posiciones jurídicas como las que expuso Cetim en el Consejo de Derechos Humanos (2007b) –que posteriormente analizaremos–, como desde una carta firmada por más de cien organizaciones en la que se daba respuesta al informe provisional (Carta conjunta de ONG, 2006), y desde la intervención conjunta ante el Consejo de Derechos Humanos (Amnistía Internacional y otras, 2007), que en tres apartados comentaba el informe final. En todos ellos se consideró que sería inadecuado confiar demasiado en las iniciativas voluntarias como medio de protección de los derechos humanos.

Paralelamente a los hechos descritos, la Subcomisión de Derechos Humanos decidió en su resolución 2004/16 prorrogar por otros tres años su mandato. A pesar de las dificultades que estaba sufriendo la tramitación de las Normas, tomó el acuer-

¹⁸⁰ C. f. Decisión E7CN.4/DEC72004/116

¹⁸¹ ONU, E/ CN.4/2006/97.

¹⁸² ONU, A/ HRC4/35.

do en la resolución 2005/6, de ocho de agosto, de profundizar en los efectos de los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales y de analizar los medios y formas de proteger a las personas o grupos frente a los daños causados por la actividad comercial¹⁸³. A su vez se designó a la Sra. Chin Sung Chung y a la Sra. Florizelle O'Connor para que elaboraran un documento sobre "Acuerdos económicos bilaterales y multilaterales y sus repercusión sobre los derechos humanos de los beneficiarios" y otro titulado "La función de los Estados en la garantía de los derechos humanos, con referencia a las actividades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales," encargado al Sr. Gaspar Biró.

En la 21ª sesión de la Subcomisión, del 24 de agosto de 2006, se presentaron ambos documentos. Con ellos se intentó neutralizar el informe del Representante Especial, para lo que abordaron diferentes cuestiones. El documento de trabajo sobre los acuerdos económicos bilaterales y multilaterales y su repercusión sobre los derechos humanos de los beneficiarios¹⁸⁴ se centró en cuatro ideas. La primera, en cómo el papel de las transnacionales en los acuerdos económicos es fundamental y cómo la red económica tejida en torno a los acuerdos multilaterales y regionales se complementa con la proliferación de los tratados bilaterales. La preocupación deviene de la falta de transparencia y cauces democráticos en su negociación, de la necesidad de atraer inversiones sin condiciones por los países pobres y de las dificultades jurídicas de aplicar la extraterritorialidad de las normas. La segunda analizó los efectos directos e indirectos sobre los derechos humanos. La tercera incidió en la responsabilidad, en grados diferentes, de los Estados y de las empresas transnacionales. La cuarta estableció diversas fórmulas para promover la responsabilidad: invocar la responsabilidad derivada de los instrumentos internacionales de derechos humanos, preparar evaluaciones que delimiten los impactos de los acuerdos económicos, aplicar la cláusula de excepción general de los acuerdos de la OMC en el Sistema Generalizado de Preferencias en las negociaciones comerciales, incorporar en los acuerdos comerciales la responsabilidad de las multinacionales, y volver a la "doctrina Calvo" respecto a la competencia de los tribunales nacionales de justicia.

¹⁸³ En el mismo año, unos meses antes Cetim y Asociación Americana de Juristas presentaron por escrito a la Subcomisión una iniciativa en la dirección de los objetivos de la resolución referida. ONU E/CN.4/Sub.2/2005/NGO/22.

¹⁸⁴ De conformidad con la resolución 60/251 de la Asamblea General, de 15 de marzo de 2006, titulada "Consejo de Derechos Humanos", todos los mandatos, mecanismos, funciones y responsabilidades de la Comisión de Derechos Humanos, incluida la Subcomisión, fueron asumidos a partir del 19 de junio de 2006 por el Consejo de Derechos Humanos. En consecuencia, desde la misma fecha, la signatura E/ CN.4/Sub.2/... de la serie documentos de la Subcomisión ha sido sustituida por A/ HRC/ Sub.1/

El documento reseñado responde a la signatura A/ HRC/ Sub.1/58/CRPÁG.8.

El documento relativo a la responsabilidad de los Estados en la garantía de los derechos humanos¹⁸⁵ se centró en lo que denominó la “renuencia” de los Estados a cumplir sus obligaciones de derechos humanos en relación con las actividades de las empresas transnacionales. Esto implica describir los efectos de las privatizaciones de sectores básicos y la coincidencia de funciones esenciales de los Estados con las funciones públicas. Los Estados deben obligar a las multinacionales a cumplir la ley pero, a su vez, éstas tienen obligaciones y responsabilidades en sus esferas de interés.

El debate sobre los documentos y otros aspectos relacionados con las Normas llevó a la Subcomisión a elevar al Consejo de Derechos Humanos el Informe del Grupo de Trabajo del período de sesiones sobre los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales acerca de su octavo período de sesiones¹⁸⁶. Entre las observaciones generales destacan la consideración de que los códigos de conducta voluntarios habían resultado insuficientes para garantizar la protección de los derechos humanos de las personas afectadas por la actividad de las transnacionales, la necesidad de que el Consejo apruebe las Normas, que la cuestión de los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales siga figurando en el programa del Consejo, que se establezca un futuro mecanismo de expertos que siga asesorando en la materia y que las actividades que se realizan en el sistema de las Naciones Unidas sean coordinadas por este mecanismo de expertos.

La contradicción es flagrante entre la dinámica y propuestas de la Subcomisión y la consolidación del *Global Compact* y la devaluación –ratificada por el señor Ruggie– de las Normas. La incertidumbre es alta no sólo respecto a las Normas sino al futuro de la Subcomisión en el marco de la reforma de Naciones Unidas (la Comisión de Derechos Humanos se sustituye por el Consejo).

La Comisión de Derechos Humanos presentó una serie de recomendaciones en 1999 que, entre otras muchas cuestiones, vaciaba de competencias a la Subcomisión, al suprimirle la posibilidad de que aprobara resoluciones sobre países o sobre temas que les afectasen de manera concreta. Su trabajo resultaba incómodo y la dirección era la de vaciarle de contenidos poco a poco. El Consejo, en su resolución 60/251, omite toda referencia a la Subcomisión cuando trata sobre la reforma de sus órganos. Sólo establece una referencia a que mantendrá “asesoramiento especializado”, lo que puede implicar que sus funciones sean totalmente residuales en la protección de los derechos humanos. Las voces de la comuni-

¹⁸⁵ ONU A/HRc/Sub.1/CRPÁG.12.

¹⁸⁶ ONU, A/HRC/Sub.1/58711.

dad internacional vinculadas a los Estados están por eliminar la iniciativa normativa de la Subcomisión cuando no por su desaparición (Ecpág. 2007a).

En la sociedad civil, tanto los expertos como las ONG proponen reformas en otra dirección. La prestigiosa Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE, 2006, págs. 1-10) propuso la preservación de la Subcomisión por el papel jugado en el proceso de codificación del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, dado su carácter independiente y despolitizado; la creación de mecanismos suficientes de exigencia de responsabilidades a nivel nacional e internacional y la adopción por el Consejo de Derechos Humanos de las Normas aprobadas por la Subcomisión. Cetim y otras ONG han apostado por mantener la Subcomisión, encajándola en los nuevos órganos propuestos: “Hay que mantener un órgano de expertos en sustitución de la promoción y protección de los derechos humanos. El nuevo órgano deberá tener estatuto de órgano subsidiario del Consejo y carácter de entidad permanente. Deberá estar compuesto por personas expertas independientes elegidas por el Consejo. Su composición deberá tener en cuenta el principio de representación geográfica equitativa y de la paridad de hombres y mujeres. Los expertos deberán provenir de distintas tradiciones jurídicas y representar a todas las civilizaciones. El órgano de expertos deberá tener por función principal el sostén de las actividades del Consejo en materia de promoción de derechos humanos, especialmente por medio de la realización de estudios y trabajos de investigación. Pero deberá, igualmente, disponer de un margen de maniobra y de la necesaria flexibilidad que le permita tener iniciativas propias para responder a los nuevos desarrollos y a la evolución del sistema normativo de protección de los derechos humanos” (Cetim, 2007a, pág. 6).

Las diferentes reuniones ordinarias y extraordinarias del Consejo junto a los diferentes Grupos de Trabajo no acaban de determinar con claridad su futuro. No obstante, el Pacto Global es la referencia de Naciones Unidas en todo lo relacionado con la responsabilidad de las empresas transnacionales, el mecanismo vinculado a la Responsabilidad Social Corporativa en su expresión más blanda que avala el quehacer de las mismas. No parece que las Normas vayan a tener recorrido normativo alguno, y su incorporación al archivo de los múltiples informes de Naciones Unidas es un hecho irreversible.

El Consejo de Derechos Humanos ha adoptado el 19 de junio de 2007 un documento titulado “*Institution-building*”, que sienta las bases de sus mecanismos. La Subcomisión ha sido sustituida por un nuevo Comité Asesor compuesto por 18 miembros. Sus funciones consistirán en trabajos de asesoría al Consejo, según las modalidades definidas por éste, y no serán prestadas más que a petición del mismo. Con la extinción de la Subcomisión han desaparecido los Grupos de Trabajo, y por tanto, los relativos a las sociedades transnacionales (Cetim, 2007b, pág. 2-3).

Ahora bien, esta no es una decisión de expertos y expertas basada en argumentos técnicos, es la expresión de las ideas neoliberales y del poder político y económico de las multinacionales trasladado a las estructuras de la ONU. No hay razón alguna, y por supuesto tampoco jurídica, que explique el perfeccionamiento del Derecho Comercial Global frente al deslizamiento de los frágiles sistemas universales del Derecho Internacional de los Derechos Humanos hacia el no derecho, el derecho blando o el *Soft Law*, es decir, hacia la lógica voluntaria y carente de control normativo del *Global Compact* en el seno de Naciones Unidas.

4. Las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos. Análisis de su contenido

Abordar los contenidos de las Normas aprobadas por la Subcomisión de Derechos Humanos en 2003 requiere establecer dos precisiones previas. El proyecto que presentó David Weissbrot al Grupo de Trabajo de la Subcomisión de Derechos Humanos marcó las fases previas a la aprobación de los contenidos finales de las Normas y jugó un cierto papel de anteproyecto, que tras cuatro años de debate fue modificado y dio lugar a las actuales normas aprobadas en 2003. Enmarcó parte de la discusión y estableció los contornos del debate, desplazando, lamentablemente, los objetivos que la Subcomisión había previsto.

El experto Weissbrot presentó un proyecto que tuvo varias versiones y que denominó primero Principios, después Directrices y por último Normas (Teitelbaum, 2007b, pág. 118). Sus características centrales transgredieron los objetivos que la Subcomisión de Derechos Humanos había establecido en 1998. En concreto, propuso el texto de las Normas antes de evaluar las actividades de las empresas transnacionales (objetivos 1, 2 y 3) y lo vinculó a acuerdos voluntarios no vinculantes (objetivos 4, 5, y 6).

En una de sus primeras versiones, el artículo 17 consagraba la autorregulación y el carácter voluntario de las directrices propuestas, establecía que las empresas transnacionales tendrían a su cargo la auditoría y vigilancia e incorporaba una cláusula de salvaguarda a favor de las multinacionales por las que podían blindarse ante las normas descritas, es decir, se afianzaba plenamente su impunidad. Las razones por las que defendía un proyecto de estas características eran la falta de consenso para una norma vinculante y el ser un primer paso en la aprobación de un futuro tratado (Subcomisión de Derechos Humanos, intervención de Cetim y AAJ, 2001)¹⁸⁷.

¹⁸⁷ ONU, E/ CN. 4/ Sub. 2/ 2001/ NGO/2/

El proyecto pretendió establecer el ámbito de responsabilidad de las empresas transnacionales por medio de una declaración de principios. Responsabilidad que retrotraía la eficacia de los derechos humanos y laborales fundamentales a su fase declarativa. Las reglas y principios que proponía David Weissbrodt estaban dirigidas a evitar el *dumping* social entre empresas más que al respeto de los derechos humanos.

La falta de consenso establecido por las empresas transnacionales a través de los países ricos y el “realismo” servían de coartada para establecer un tratamiento excepcional de las multinacionales, contrario al principio de igualdad ante la ley y un conjunto de iniciativas privadas sobre las que articular los criterios de exigibilidad. Es más, las ONG miembros de la Subcomisión consideraron que la “finalidad implícita pero evidente del Proyecto era conferir a las sociedades transnacionales, con la autoridad, así sea simbólica, de un instrumento de las Naciones Unidas, la facultad de no cumplir la obligación actual e inderogable, común a todas las personas físicas y jurídicas, de respetar los derechos humanos proclamados y garantizados en las leyes nacionales y en los instrumentos internacionales en vigor y dar a dichas sociedades la posibilidad de escapar a los órganos del Estado (judiciales y otros) en caso de violación de dichos derechos” (Cetim y AAJ, 2002).

El proyecto tuvo importantes y sustanciales modificaciones que lograron dejar atrás parte de las propuestas mencionadas y que tras cuatro años de debate permitieron aprobar, en 2003, el contenido definitivo de las mismas. Muchas de los textos legales de la ONU suelen acompañarse de un Comentario, que en este caso proporciona –con cierta autoridad institucional– pautas útiles de carácter interpretativo sobre los principios, términos, ámbitos de las disposiciones y fundamentos legales de las diferentes obligaciones con relación a otras normas internacionales¹⁸⁸.

Las Normas abordan como cuestiones centrales la corresponsabilidad de las empresas transnacionales junto a los Estados en la violación de los derechos humanos (apartado A); los contenidos concretos sobre el derecho a la igualdad de oportunidades y a un trato no discriminatorio (apartado B); el derecho a la seguridad personal (apartado C); los derechos de los trabajadores y trabajadoras (apartado D); el respeto a la soberanía nacional y de los derechos humanos (apartado E); las obligaciones en materia de protección del consumidor (apartado F); las obligaciones en materia de protección del medio ambiente (apartado G) y las

¹⁸⁸ Norma de la ONU, E/CN. 4/Sub.2/2003/38/Rev. 1.

disposiciones generales sobre su aplicación que entronca con su carácter o no vinculante y su aplicación efectiva. El conjunto de las disposiciones se han obtenido de normas y textos internacionales ya existentes. Lo novedoso es aplicarlas a las empresas privadas estableciendo diferentes formas de controlarlas y hacerlas cumplir. Pueden servir, a su vez, como fórmula de evaluación de las legislaciones nacionales (Fernández Jiménez, 2007, pág. 44). Son una referencia importante frente a las buenas prácticas establecidas en numerosos códigos de conducta voluntarios e unilaterales.

Una de las deficiencias mayores de las Normas reside en la ausencia de toda referencia al principio de responsabilidad solidaria de las empresas transnacionales con sus proveedores y subcontratistas (Subcomisión de Derechos Humanos intervención Cetim y AAJ, 2004). La externalización de costos implica obtener importantes beneficios y no asumir ninguna responsabilidad respecto a las prácticas que proveedores y subcontratistas desarrollan. Son personas jurídicas independientes, formalmente sólo vinculadas mediante prácticas mercantiles.

Levantar el velo de la responsabilidad jurídica es misión de normas como las aprobadas por la Subcomisión. Sin embargo, el poder de las empresas transnacionales es muy importante y esta práctica habitual quedó fuera de control (Teitelbaum, 2006), no se estableció ningún límite a la externalización (pagar precios razonables a los proveedores y subcontratistas; obligar a respetar las normas internacionales a proveedores y subcontratistas).

En el análisis del contenido de las Normas destacan las siguientes cuestiones:

1. La denominación de las Normas expresa la ampliación del mandato inicial al incorporar el término "otras empresas comerciales". Las razones alegadas son de carácter formal, por un lado, al entender que las dificultades que encierra definir técnicamente a las empresas transnacionales podía dar lugar a que mediante argumentos jurídicos formales, determinadas multinacionales quedaran fuera del ámbito de las Normas, y por otro, se entendía que no sólo las empresas transnacionales pueden violar derechos humanos, de ahí que se ampliara a "otras empresas comerciales" (Gómez Isa, 2006, pág. 78). La ampliación no aporta demasiado y puede generar confusión, por lo que hubiese sido mejor mantener la opción inicial, que por otro lado es la que han llevado a cabo la OIT y la OCDE al redactar la Declaración Tripartita y las Directrices, respectivamente. Además, si estamos regulando las empresas transnacionales, no parece oportuno añadir otra categoría de empresas que necesita otro tipo de regulación. En este sentido, hubiese sido mucho más interesante abordar

la responsabilidad de las empresas transnacionales matrices con sus filiales de hecho y de derecho, más allá de la apariencia de sociedades con personalidad jurídica de ámbito nacional¹⁸⁹.

2. Uno de los temas centrales de las Normas se refiere a la corresponsabilidad entre el Estado y las empresas transnacionales en la protección y promoción de los derechos humanos. Esta es una de las aportaciones más interesantes de las Normas, no exenta de fuerte polémica. La idea tradicional de que los Estados son los sujetos únicos de Derecho Internacional ha ido acompañada por la de ser los únicos vinculados por las normas de derechos humanos. El preámbulo y el apartado A de las Normas regulan la corresponsabilidad entre las empresas transnacionales y los Estados con relación a la protección y promoción de los derechos humanos. Las Normas rompen el esquema clásico y vinculan a las empresas multinacionales con la obligación de acatar los derechos humanos (Gómez Isa, 2006, pág. 80).

- Así el preámbulo establece “...que, aunque los Estados tienen la responsabilidad primordial de promover y proteger los derechos humanos, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, en su calidad de órganos de la sociedad, también tienen la responsabilidad de promover y proteger los derechos enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos”. Por otro lado, en el apartado A sobre Obligaciones Generales se regula que “... Dentro de sus respectivas esferas de actividad e influencia, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales tienen la obligación de promover, asegurar que se disfruten, respetar, hacer respetar y proteger los derechos humanos consagrados en el Derecho Internacional y en la legislación nacional...” (Comisión de Derechos Humanos, 2003, pág. 1-4)¹⁹⁰. El comentario a las Normas extiende a las empresas tanto las obligaciones negativas, es decir, evitar cualquier tipo de complicidad en su violación, como las positivas, referidas a promover los derechos humanos. No sólo no cabe alegar desconocimiento de las violaciones de los derechos

¹⁸⁹ De acuerdo con el procedimiento de interpretación de la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y Política Social de la OIT en relación al caso belga número 2, se estableció la obligación de consultas respecto a los hechos que pudieran causar daños al empleo y de la notificación, lo que debe realizarse con tiempo suficiente. Los responsables de la multinacional que negocien con los representantes de los trabajadores deben tener capacidad de decisión y si los de la entidad local no la tienen deberán ser interlocutores los de las oficinas centrales. Es una forma interesante de levantar el velo jurídico de la responsabilidad.

¹⁹⁰ ONU. E/ CN / Sub.2/ 2003/ 38/ Rev. 1 de 4 de Agosto 2003 (55 periodo de sesiones).

humanos sino exige tener una actitud vigilante y activa en favor de su respeto (Fernández Jiménez, 2007, pág. 44). Así, las violaciones de grupos paramilitares en los entornos físicos de las multinacionales son un hecho, desde el punto de vista formal, que debe ser denunciado por las empresas multinacionales.

- De la lectura de los párrafos textualmente reproducidos se deduce la responsabilidad preferente del Estado que, además, se amplía a las empresas transnacionales. Los Estados deben respetar y garantizar los derechos humanos, y son también responsables de las violaciones cometidas por los particulares que están bajo su jurisdicción y de reparar los daños causados a las víctimas. A su vez, las Normas reconocen que los derechos humanos pueden ser lesionados por las personas físicas o jurídicas privadas, es decir por las empresas transnacionales. Tal y como afirma Teitelbaum (2007b, pág. 192) “los derechos humanos son los derechos inherentes a la dignidad intrínseca propia de la persona humana, cuyo titular es el ser humano, y cuya naturaleza no cambia quien quiera sea el que los vulnere, sea el Estado o los particulares...”.
- La tesis expuesta no es ningún caso pacífica. Siguiendo el documento elaborado por la Cámara Internacional de Comercio y la Organización Internacional de Empleadores podemos analizar los argumentos empleados (Comisión de Derechos Humanos, intervención Cetim-Asociación Americana de Juristas, 2005). Consideran que las Normas delegan la responsabilidad de los Estados en materia de derechos humanos en las empresas transnacionales cuando afirman que éstas deben asegurar y promover el respeto a los derechos humanos. Las obligaciones en esta materia son del Estado, y las transnacionales tendrán responsabilidades civiles y penales sólo en el marco exclusivo de las legislaciones nacionales y no de las internacionales. En definitiva, si los derechos humanos son los reconocidos por los textos internacionales y éstos afectan a los Estados, excluyendo de manera directa a las sociedades transnacionales, éstas quedarán afectadas únicamente por lo que las legislaciones nacionales establezcan. Por tanto, la libertad sindical como derecho laboral fundamental no reconocido en legislaciones nacionales no afectará a las empresas transnacionales ubicadas en ese país. Todo lo contrario a la tutela de sus inversiones, que quedarán amparadas por legislaciones internacionales que los países pobres acatarán desde la adhesión (que no desde la voluntariedad) o la bilateralidad asimétrica, y serán defendidas en tribunales arbitrales internacionales.
- La Alta Comisionada de Derechos Humanos se incorporó al debate en 2004 y se refirió a las Normas, precisando que “hay que velar para que

las empresas respeten los derechos humanos y si éstos son en primer lugar de incumbencia del Estado a nivel nacional”, “hay una necesidad de poner a punto unos instrumentos para ayudar a las empresas a cumplir con sus responsabilidades y un interés creciente por el establecimiento de una declaración de la ONU sobre las normas universales de derechos humanos aplicables a las empresas” (Özden, 2005, pág. 44). En una dirección claramente favorable a la responsabilidad directa de las empresas transnacionales tenemos al Centro Internacional de Derechos Humanos y Desarrollo Democrático, que considera “que en el mundo actual si consideramos al Estado como único sujeto de obligaciones respecto a los derechos humanos, no estaríamos teniendo en cuenta la influencia cada vez mayor del mercado y de sus principales agentes: las empresas transnacionales. Éstas deben cumplir las leyes nacionales e internacionales, incluso las leyes sobre derechos humanos, lo que significa que han de cumplir los derechos humanos y no aprovecharse de las violaciones de los mismos” (Centro Internacional de Derechos Humanos y Desarrollo Democrático, 2007, pág. 15). Amnistía Internacional considera que la tesis de la exigibilidad directa del cumplimiento de los derechos humanos que sólo afecte a los Estados no tiene credibilidad alguna. Los Tratados de Derechos Humanos obligan en primer lugar a los Estados, pero éstos deben hacerlos cumplir a las personas físicas y jurídicas. Así, los convenios de la OIT formalmente deben ser acatados por los Estados, pero establecen que sobre las empresas recaen deberes sustantivos como la libertad sindical o la no discriminación. El reparto de responsabilidades entre gobiernos y empresas está en evolución y a la tradicional responsabilidad indirecta de las multinacionales se están incorporando cada vez más tratados internacionales de responsabilidad directa¹⁹¹. Las Normas de la ONU han de verse en el contexto de esta evolución, al menos en el plano jurídico formal (Amnistía Internacional, 2004b, págs. 11-12). Esta tesis es ratificada por David Weissbrot, redactor de las Normas, que la sustenta en el preámbulo y artículo primero de la Declaración Universal de los Derechos Humanos así como en la Declaración sobre el Derecho y el Deber de los Individuos, los Grupos y las Instituciones de Promover y Proteger los Derechos y Libertades Fundamentales Universalmente Reconocidos, aprobada en 1999 por la Asamblea General de la ONU (Martín-Ortega, 2008, págs. 121-123).

¹⁹¹ Por ejemplo, el Convenio Internacional sobre responsabilidad civil por daños causados por la contaminación de las aguas del mar por actividades peligrosas para el medio ambiente (Convenio Lugano) de 1993.

3. El carácter vinculante o no de las Normas es otra de las cuestiones centrales. Entre los objetivos que se planteó la Subcomisión de Derechos Humanos se encontraba el de elaborar una norma de carácter obligatorio, reconociendo la insuficiencia de los códigos voluntarios. En el inicio del *iter* normativo, el experto norteamericano Weissbrot cuestionó el objetivo marcado e inició la defensa de la voluntariedad en plena coherencia con las posiciones del Secretario General de Naciones Unidas. El apartado H trata sobre disposiciones generales y sobre su aplicación. De la lectura del texto se deduce cierta confusión al respecto. Resulta indiscutible que los sistemas voluntarios no son suficientes para controlar a las corporaciones transnacionales y que el sistema más adecuado habría consistido en la aprobación de un tratado internacional con efectos directamente vinculantes para los Estados y las personas jurídicas y físicas, es decir, homologado a los sistemas universales de protección de los derechos humanos. Las Normas intentan una vía intermedia, presentan una naturaleza híbrida al respecto, ya que no puede afirmarse sin más que son parte del Derecho blando. Convengo en este sentido con los argumentos de Amnistía Internacional cuando subraya que, a diferencia de las Directrices de la OCDE o de la Declaración Tripartita de la OIT claramente voluntarias, el tono normativo y sobre todo el proceso consultivo formal en su elaboración y autorizado por la ONU le dotan de un *plus* de obligatoriedad (Amnistía Internacional, 2004b, pág. 11). Esta tesis viene confirmada por la beligerancia con la que los representantes internacionales de las multinacionales han reaccionado contra las Normas. Éstas tienen una fuerte carga de legitimidad y universalidad que supera a los códigos voluntarios, al establecer claras obligaciones para las empresas transnacionales en el ámbito de los derechos humanos.
4. El carácter vinculante no puede dissociarse de los sistemas de aplicación que las Normas prevén en su apartado H. El debate reside en tratar sobre la efectividad de lo regulado, aspecto débil de las mismas que se mueven en la indeterminación de los sistemas de aplicación, por un lado, pero que apuntan algunos medios potenciales de control, por otro (Gómez Isa, 2006, pág. 82). En primer lugar, se dirige a los empresarios para que adopten medidas y prácticas acordes con las Normas, mecanismo vinculado a la voluntariedad; proponen a su vez sistemas de vigilancia y verificación externa homologadas a las existentes en la defensa de los derechos humanos en la ONU, mecanismo vinculado a los sistemas universales; por último, inciden en la vigilancia realizada a través de los Estados y de sus legislaciones nacionales, sistema inferior a los códigos de conducta, en muchos Estados desregulados por la presión neoliberal. Quizás la combinación de

los tres mecanismos establecidos surta un efecto acumulativo con entidad propia. En cualquier caso, este aspecto es el más importante y habría necesitado de mayor contundencia normativa. Debería haber establecido la primacía de los controles internacionales sobre todos los demás sistemas, extendiendo por ejemplo el procedimiento de control del Comité de Libertad Sindical de la OIT a las empresas transnacionales, lo que hubiese sido un paso importante aunque insuficiente respecto al poder jurídico del Derecho Comercial Global. Además de incorporar sistemas voluntarios de control, debería haber establecido auditorías externas neutrales y procedimientos que neutralizasen la unilateralidad de estos mecanismos. En conclusión, el carácter vinculante y los sistemas de aplicación hubiesen necesitado fuertes correcciones normativas aunque potencialmente disponen de ciertas ventajas a favor de una mayor regulación. De ahí que Naciones Unidas y las empresas transnacionales hayan arrinconado las mismas y hayan potenciado el Pacto Global.

5. El apartado B regula el derecho a la igualdad de oportunidades y a un trato no discriminatorio en coherencia con los instrumentos internacionales y las legislaciones nacionales. Trata de eliminar toda discriminación por motivos de “raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política, origen nacional o social, condición social, pertenencia a pueblo indígena, discapacidad u otra condición de la persona que no guarde relación con los requisitos para desempeñar su trabajo o con el cumplimiento de medidas especiales destinadas a superar la discriminación practicada en el pasado contra ciertos grupos.” El comentario de las Normas incide en otros tipos de condiciones como la eliminación de la discriminación al referirse a la salud, incluido el VIH/ SIDA, el estado civil, la capacidad de procreación, el embarazo y la orientación sexual. Los derechos de la mujer y de los pueblos y comunidades indígenas se destacan especialmente. Es un texto preciso, al que hubiese sido necesario añadir medidas de acción positiva.
6. El apartado C regula el derecho a la seguridad personal y dispone que no efectuarán actos que den lugar a crímenes de guerra, de lesa humanidad, genocidio, tortura, desapariciones forzadas, trabajo forzoso, toma de rehenes, ejecuciones sumarias o arbitrarias, violaciones del derecho humanitario o delitos internacionales. Hechos que de acuerdo con el Comentario, se ampliarán a la prohibición de producir armas ilícitas y a transacciones destinadas a la violación de derechos humanos. En el punto cuarto del mismo apartado se exige la compatibilidad entre las medidas de seguridad que adopten las empresas transnacionales y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Habría sido muy importante regular expresamente que el personal de seguridad privada no pueda actuar como tal en espacios

públicos. La privatización de la seguridad es un negocio muy lucrativo, se habla de 100.000 millones de dólares. En la guerra de Irak se ha convertido en un agente más del conflicto (Pike, 2007).

7. El apartado D, derechos de los trabajadores y trabajadoras, establece una regulación acorde con la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de 1998 de la OIT sobre libertad de asociación y de negociación colectiva, la eliminación de todas formas de trabajo forzoso u obligatorio y la abolición efectiva del trabajo infantil. En los puntos 7 y 8 se añaden la necesidad de disponer de un entorno laboral seguro y saludable junto al derecho a una remuneración que garantice un nivel de vida adecuado para sí y para su familia.
8. El apartado E recoge el respeto a la soberanía nacional y a los derechos humanos, estableciendo la obligación de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales de respetar el Derecho Internacional y las leyes y reglamentos nacionales así como las prácticas administrativas, el Estado de Derecho, el interés público, los objetivos de desarrollo, las políticas sociales, económicas y culturales, incluidas la transparencia, la responsabilidad y la prohibición de corrupción, y la autoridad de los países en los que realizan su actividad. En los apartados 11 y 12 se regulan cuestiones relacionadas con los sobornos y con la corrupción, así como con el respeto a los derechos económicos, sociales y culturales, con especial referencia al derecho al desarrollo, a una alimentación, una salud y una vivienda adecuadas, a la educación, a la libertad de pensamiento, conciencia y religión y a la libertad de opinión y expresión. Es un apartado muy importante, ya que apuesta por la universalidad, indivisibilidad, interdependencia e interrelación, incluido el derecho al desarrollo, de los derechos humanos. La Cámara Internacional de Comercio y la Organización Internacional de Empleadores mantuvieron su negativa a las Normas, ya que defendían que los derechos humanos constituyen una categoría específica y limitada de derechos, de los que no forman parte los derechos económicos y sociales. En esta línea, niegan que los derechos laborales formen parte de los derechos humanos y de ahí que el establecer una remuneración equitativa y satisfactoria debería ser un objetivo y no una obligación tal y como establecen las Normas (Comisión de Derechos Humanos, 2003).
9. En el apartado F se regulan las obligaciones en materia de protección al consumidor, obligando a las transnacionales a actuar de acuerdo con las prácticas mercantiles que atienden al principio de precaución y garantizando la seguridad y la calidad de los productos. El principio de precaución con relación a las actividades científicas implica que en ausencia de seguridad científica plena, debe primar la precaución.

10. En el apartado G se trata sobre las obligaciones en materia de protección del medio ambiente, vinculándolas a las normas internacionales y nacionales y conectándolas con los derechos humanos, la salud pública y la seguridad, la bioética, el principio de precaución y el desarrollo sostenible.

Para terminar con el contenido de las Normas, me referiré al análisis de los informes (Provisional del 2006 y definitivo del 2007)¹⁹² del Representante Especial del Secretario de Naciones Unidas y asesor del Pacto Global, ya que aborda dos de las cuestiones centrales recogidas en las Normas: la corresponsabilidad y la voluntariedad.

Hay una parte muy extensa de los informes que tratan sobre la características del mercado en la globalización, sobre la expansión de los acuerdos comerciales, de los tratados bilaterales de inversión, sobre las privatizaciones, sobre la protección de los derechos de las empresas transnacionales en las legislaciones nacionales y arbitrajes internacionales, sobre la contribución de la globalización a la eliminación de la pobreza... (Teitelbaum, 2007a). Quizás lo más reseñable en estos apartados sea su adhesión a las virtudes del mercado y a las precondiciones que éste exige para un buen funcionamiento: respeto al derecho de propiedad, al cumplimiento de los contratos, a la competencia y a la circulación de la información. Llama también la atención la ausencia de datos sobre las consecuencias de la globalización económica neoliberal y de sus instrumentos institucionales y jurídicos sobre los derechos humanos, la asimetría entre la defensa de los derechos de las transnacionales y de los derechos humanos. Desde el punto de vista metodológico, resalta la imposibilidad a la que alude de certificar institucionalmente las violaciones de derechos humanos por las transnacionales, ya que “no existe una fuente mundial de información general, no podemos decir con certeza si con el tiempo aumentan o disminuyen los abusos en el ámbito de las empresas, sólo que se denuncian con más frecuencia...” (Informe Ruggie, 2006, pág. 8). Resulta extraño que no se refiera al Centro de Empresas Transnacionales que Naciones Unidas creó y desmanteló y cuyos objetivos eran precisamente superar las deficiencias a las que se refiere el señor Ruggie. Por cierto, no propone ninguna solución en este sentido. También sorprende que “con el fin de apreciar lo que hacen las principales empresas mundiales en materia de derechos humanos, el Representante Especial del Secretario General está realizando una encuesta entre las empresas de *Fortune Global 500*” (Informe Ruggie, 2006, pág. 11), utilizando a las grandes empresas como interlocutoras principales y únicas para la elaboración del informe.

¹⁹² Normas de la ONU, E/ CN.4/2006/97 y A/ HRC/4/35 de 2007.

Entrando en la primera de las cuestiones referidas a la corresponsabilidad de los Estados y empresas transnacionales en la violación de los derechos humanos, alude a las siguientes cuestiones:

- Las Normas son víctimas de sus propios excesos doctrinales al regular la corresponsabilidad y abandonar la tónica de regulación internacional de la voluntariedad.
- Existen deficiencias técnicas, ya que si las normas reproducen principios jurídicos internacionales no pueden extender la responsabilidad directa a las empresas transnacionales puesto que no está regulada en ninguna norma internacional –con las excepciones de los delitos de crímenes de guerra y de lesa humanidad–. El Derecho Internacional no se ha modificado tanto como para que la amplia gama de derechos humanos impongan obligaciones directas a las empresas.
- La imprecisión es muy grande entre la distribución de responsabilidades entre los Estados y las empresas transnacionales, ya que parece que obligan con mayor severidad a las multinacionales que a los Estados.
- No se pueden asignar obligaciones similares a los Estados y a las transnacionales. Según el experto, no parece razonable que las empresas deban promover, asegurar, respetar, hacer respetar y proteger los derechos humanos consagrados en el Derecho Internacional.
- No comparte la extensión generalizada de cumplimiento de los derechos humanos sin diferenciar cuáles sí y cuáles no. Parece claro que las obligaciones no pueden extenderse a los derechos sociales, económicos y culturales.
- Concluye que “los defectos de las Normas hacen que esas actividades se conviertan en una distracción del cumplimiento del mandato del Representante especial más que una base para su consecución. ...” el debate acerca de las Normas no ilumina sino oscurece las esferas promisorias del consenso y cooperación” (Informe Ruggie, 2006, pág. 21).

La segunda cuestión aparece reflejada en el capítulo IV del informe final, donde se reafirma en la idea de vincular las Normas con el *Soft law*, que no crea por sí mismo obligaciones legalmente vinculantes como lo más realista. Teniendo en cuenta que las empresas transnacionales no están obligadas directamente por el Derecho Internacional, lo más apropiado es concertar con las empresas, con las Naciones Unidas mediante el Pacto Global y con la sociedad civil, para establecer declaraciones de buenas intenciones en forma de Derecho blando, es decir, de códigos de conducta cuya aplicación sea controlada por las propias transnaciona-

les y, en su caso, por representantes de la sociedad civil (Consejo de Derechos Humanos, Intervención de Cetim, 2007b).

El informe Ruggie¹⁹³ (2008) se sirve de argumentos jurídicos clásicos, prácticamente coincide totalmente con las posiciones de las organizaciones empresariales internacionales para descalificar las Normas desde posiciones preconcebidas, ya que la opción por la que han apostado las Naciones Unidas es el *Global Compact*. En cualquier caso, difiere tanto del contexto socio político como de los contenidos jurídicos del informe por diferentes razones:

1. El contexto en el que debe ubicarse el análisis, sobre el que nada dice el informe, es doble. Por un lado, los impactos de las empresas transnacionales en los países pobres son cuantitativa y cualitativamente muy graves en la mayoría de la población. Por otro lado, el modelo neoliberal sitúa en la pirámide normativa a los derechos de las empresas transnacionales. La asimetría entre el Derecho Comercial Global y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo es escandalosa. Las Normas simplemente intentan, con muchas debilidades, modular ese registro.
2. El Informe Ruggie se aprovecha de una deficiencia técnica para descalificar la obligación directa que tienen las empresas de cumplir los derechos humanos regulados en normas internacionales. En el apartado A las Normas exigen a las empresas transnacionales la obligación de promover y asegurar que se disfruten los derechos humanos, cuando únicamente tienen la responsabilidad de respetarlos y de contribuir a que se acaten. Convengo con Teitelbaum (2007b, pág. 192) que la obligación universal es la de respetarlos, mientras que es responsabilidad del Estado y de los organismos internacionales la de garantizarlos, promoverlos, sancionar su violación y asegurar su reparación. Ahora bien, el Derecho Internacional de los Derechos Humanos debe ser acatado por las empresas transnacionales.
3. No podemos olvidar que el debate no es una mera cuestión doctrinal, ya que la posición del informe aboga por acotar las obligaciones de las transnacionales al ámbito de las legislaciones nacionales que es en muchas ocasiones insuficiente para responsabilizarlas y menos sancionarlas. ¿Nestlé

¹⁹³ En mayo de 2008 John Ruggie presentó el tercer informe. Sorprende el cambio de orientación al subrayar la necesidad de cerrar la brecha entre las prácticas empresariales y los derechos humanos. Promueve un nuevo marco normativo centrado en el deber estatal de proteger, en la obligación empresarial de respetar y en el fortalecimiento de mecanismos de reparación.

puede ser sancionada por Eritrea? ¿Las empresas españolas en China no están obligadas a respetar la libertad sindical y la negociación colectiva si la legislación nacional no las tutela?

4. Desde el punto de vista técnico parece muy difícil no aceptar el carácter dinámico del Derecho Internacional, ya que éste es un Derecho universal, vinculado a las personas cuyas fuentes normativas no son sólo los tratados o acuerdos entre Estados sino la propia Carta de Naciones Unidas¹⁹⁴, las Declaraciones, Pactos, otros instrumentos al margen de la ratificación de los Estados, la costumbre y los principios generales del Derecho. La construcción del *ius cogens* o normas de orden público internacional se reguló en el artículo 53 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados¹⁹⁵. El *ius cogens* integra un nuevo orden público internacional investido de *imperium* al margen de los Estados. Tiene, a su vez, eficacia *erga omnes* y múltiples fuentes normativas. Barbagaleta (1999) ha ratificado las características descritas del *ius cogens* incidiendo en su universalidad e imperatividad al margen de los Estados, aunque requiere una aceptación mayoritaria de la comunidad internacional. En esta línea de interpretación expansiva y progresista del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, aunque minoritaria doctrinalmente, Alberto Galinsoga afirma que, “Los instrumentos normativos universales de protección de los derechos humanos tienen un carácter polifuncional, en el sentido de que proclaman los valores éticos-políticos relevantes, reconocen los principios jurídicos rectores en la materia, establecen un estándar *minimum* normativo de carácter subsidiario, en defecto de norma nacional o internacional más favorable, y marcan los objetivos hacia los que los Estados deben dirigir sus políticas, medidas legislativas y administrativas”. “Los principios reconocidos en las grandes Convenciones Internacionales de derechos humanos se imponen como rectores de las normas aplicables en este ámbito y vertebran toda la normativa internacional general, regional y nacional. Como principios jurídicos vinculantes se imponen a todas las normas que contravengan su contenido, y como tales, pueden y deben ser aplicados por las legislacio-

¹⁹⁴ La Carta de Naciones Unidas es considerada por sectores de la doctrina, y de acuerdo con su artículo 103 que establece la preeminencia de las obligaciones establecidas frente a cualquier otra, como la matriz legal y ética de todas las normas *ius cogens* y obligaciones *erga omnes*.

¹⁹⁵ Óscar Ermida considera que la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados reguló *el ius cogens* como “la Norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto, como norma que no admite acuerdo en contrario y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior de Derecho Internacional general, que tenga el mismo carácter” (Ermida, 2003a, pág. 129).

nes nacionales” (Galinsoga, 2002, págs. 353 y 356). Las transnacionales deben respetar el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y aceptar la evolución normativa y adecuación a los nuevos paradigmas de la globalización tal y como lo ha hecho el Derecho Comercial Global.

5. A su vez, la interpretación tan cerrada de los derechos sociales, económicos y culturales tampoco se entiende en el informe más que desde la consideración de los mismos como meramente declarativos y que, por tanto, únicamente generarán obligaciones a las transnacionales en función de que sean reconocidos en las legislaciones nacionales. Según el informe, Nestlé no deberá pagar a sus trabajadores y trabajadoras más que el salario legal establecido en Etiopía y únicamente lo aumentará si la negociación colectiva o los códigos de conducta lo establecen (perspectiva absolutamente formal en el contexto político, económico y social del país mencionado), pero en ningún caso aceptarán que una norma internacional lo regule. La participación de la multinacional en el desarrollo del país quedará mediatizada por el contrato de explotación, que estará sometido a la legislación nacional en base a una supuesta conformación bilateral del acuerdo de voluntades.

6. El fondo de la cuestión no tiene nada que ver con deficiencias técnicas entre la distribución de responsabilidades entre los Estados y las multinacionales. El modelo neoliberal presiona a los Estados, y cuanto más alejados de los núcleos de poder la presión es mayor, para que incorporen las normas multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversiones, desregulen los derechos sociales, ambientales y laborales, privatizen las empresas públicas y los servicios colectivos, reformen el Estado y acaten tribunales arbitrales. A partir de aquí, la desterritorialización de determinadas competencias conlleva la territorialización de todas las que tengan que ver con los derechos de las mayorías sociales previamente sometidas a la lógica neoliberal. Las multinacionales únicamente se comprometen a acatar la legislación nacional en lo que afecte a sus obligaciones. Los efectos sociales excesivamente duros y mediáticamente reseñables se neutralizan por la vía de la voluntariedad en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa, cuya expresión institucional más clara es el *Global Compact*. Sin embargo, las transnacionales pueden hacer uso directo del Derecho Comercial Global y demandar a los Estados ante los tribunales arbitrales internacionales mientras que las personas físicas o jurídicas nacionales únicamente puede demandar a las multinacionales en el ámbito de sus tribunales nacionales.

7. Las Normas son un instrumento interesante, ya que al establecer la responsabilidad directa de las empresas transnacionales permiten un cierto

amparo a las mayorías sociales de Estados cuyas legislaciones han sido desreguladas, que no han ratificado normas internacionales o que no aplican el *ius cogens* internacional. Además, los contenidos incorporan el derecho al desarrollo y derechos sociales, económicos y culturales. Sus aspectos más débiles son los sistemas de aplicación y su carácter vinculante, que necesitan mayor precisión, aunque la referencia expresa en un sólo documento normativo al control de las transnacionales es un paso cualitativo muy importante. La evolución normativa debería haber permitido fusionar las Directrices de la OCDE, la Declaración Tripartita de la OIT y las Normas en un sólo código vinculante con sistemas de aplicación homologados a los sistemas universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales que hubiesen ido fraguando la creación de un Tribunal Laboral Internacional.

8. La realidad transita en sentido inverso, las Naciones Unidas han apostado por la supuesta colaboración con las multinacionales que ha cristalizado en un sistema voluntario y prácticamente unilateral a favor de las empresas transnacionales, el *Global Compact*. La asimetría entre el Derecho Comercial Global y el Pacto Mundial es de tal calibre que difícilmente soporta un mínimo análisis doctrinal.

5. El Pacto Mundial

Las fases previas a la aprobación en el año 2000 de los nueve principios¹⁹⁶ que componen el *Global Compact* estuvieron marcadas por dos ideas, la colaboración y las consultas con el sector privado, que eran el eje prioritario a desarrollar en el marco de Naciones Unidas¹⁹⁷. La idea era profundizar en buenas prácticas, en un mercado con rostro humano, en la comunidad de intereses entre multinacionales, la sociedad civil y las Naciones Unidas, en el llamamiento a la responsabilidad social y el liderazgo de los dirigentes empresariales y en la autorregulación, que son las directrices sobre las que basculan las iniciativas internacionales (Bonet, 2007, pág. 262). Hay algún autor que incluso considera que puede ser caracterizado como una forma de incorporar al ordenamiento jurídi-

¹⁹⁶ El 24 de junio de 2004 durante la Cumbre de los Líderes del Pacto Global, el Secretario General anunció la inclusión de un décimo principio contra la corrupción.

¹⁹⁷ La Asamblea General de la ONU la presentó como “las relaciones voluntarias de colaboración entre varias partes, tanto públicas como no públicas, en que todos los participantes convienen en trabajar juntos para lograr un propósito común o emprender una tarea específica y, con arreglo a lo que hayan acordado entre sí, compartir riesgos, responsabilidades, recursos y beneficios” Resolución 60/215, de 22 de diciembre de 2005.

co internacional mecanismos de condicionalidad social negativa en relación al comercio y a las inversiones directas (De Feyter, 2001). La idea de ciudadanía corporativa viene fomentada por la ONU en el marco de la universalidad como método de actuación para el conjunto de las empresas (Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca, 2005, pág. 3). Es una iniciativa de naturaleza voluntaria (Sastre, 2003, pág. 85) y que el anterior Secretario General Sr. Annan vinculó con la percepción de las empresas como parte de la solución y no del problema de la gobernabilidad y del desarrollo global. En esa dirección, el Pacto Global busca promover iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa.

Son numerosos los sectores de la doctrina que consideran que las empresas responsables necesitan una serie de reglamentos vinculantes a fin de contrarrestar las acusaciones de lavado de cara que se realizan desde algunos sectores. Estos reglamentos beneficiarían a las verdaderas empresas responsables y pondrían al descubierto a las que actúan con prácticas claramente fraudulentas (Benner, 2005). También Amnistía Internacional considera necesario avanzar en normas vinculantes, aunque considera que algunas empresas están sacando enseñanzas de estos principios y por tanto, hay que comprender el papel de los enfoques voluntarios con relación a los negocios y a los derechos humanos (Gaughran, 2007).

El Pacto Mundial al que se vincularon numerosas empresas transnacionales, sin compromiso alguno, se ha convertido en un excelente procedimiento de lavado de cara; es un mecanismo que apela a la moralidad de determinadas prácticas empresariales. Numerosas multinacionales demandadas por gravísimas violaciones de derechos humanos y laborales disponen del aval de Naciones Unidas, ya que forman parte de pleno derecho del *Global Compact*. Por otra parte, les permite influir sobre la política económica de los países empobrecidos ya que su vinculación con la ONU les otorga un acceso directo a los gobiernos y a las organizaciones multilaterales, y es, además, un mecanismo privilegiado de penetración en los mercados de los países del Sur.

La consolidación del Pacto Mundial ha generado una peligrosísima dinámica en el seno de la ONU, ya que el propio Secretario General, Kofi Annan, demandó a las distintas agencias de las Naciones Unidas que pusieran en marcha proyectos de cooperación con corporaciones transnacionales. La UNCTAD y la UNDP han elaborado guías para los países menos desarrollados sobre cómo atraer inversiones y cuentan con la participación de empresas como Nestlé, Coca-Cola, Shell... conocidas por su actuación al margen de los ordenamientos jurídicos. En el Informe Anual presentado por la Oficina del Pacto Mundial de 2007, se refleja que cuenta con 4.000 entidades adheridas de 116 países, de las cuales 300 son grandes empresas (*Global Compact*, 10 de julio de 2007a).

Entidades muy importantes de la sociedad civil han criticado el carácter voluntario del Pacto así como su falta absoluta de eficacia legal. ActionAid, Greenpeace, Amnistía Internacional y la Declaración de Berna son alguna de ellas. Ramesh Singh, jefe ejecutivo de ActionAid, caracterizó al Pacto Global como “un alegre club sin preocupaciones” (Capdevilla, 2007) y Daniel Mittler, asesor en materia de responsabilidad empresarial de Greenpeace, estima “la acción voluntaria, aunque sea bienvenida, nunca puede sustituir a la muy necesaria regulación gubernamental, razón por la que la organización ecologista se opone a la iniciativa de Naciones Unidas” (Capdevilla, 2007).

Jean Zigler (2007b), relator especial de la ONU sobre el derecho a la alimentación, considera que se trata de una operación de relaciones públicas de las transnacionales y que su creación se debió a la presión de EEUU. Las 500 multinacionales más grandes del mundo controlaban en el 2006 el 52% del producto bruto mundial, cuyas prácticas confrontan en numerosos casos con los derechos humanos y, en cambio, todas ellas pertenecen al Pacto Mundial. Todo ello le lleva no sólo criticar el Pacto Global sino a combatirlo.

5.1. Contenidos y estructura

Las entidades adherentes deben asumir los diez principios siguientes:

1. Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados a nivel universal.
2. Evitar verse involucradas en abusos de los derechos humanos.
3. Las empresas deben respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
4. Eliminar todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio.
5. Abolir de manera efectiva del trabajo infantil.
6. Eliminar la discriminación respecto del empleo y la ocupación.
7. Las empresas deben apoyar la aplicación de un criterio de precaución respecto a los problemas ambientales.
8. Adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental.
9. Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.
10. Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas extorsión y soborno.

Cuadro. 25. Fuente: Gómez González, 2006, págs. 44-45.

Los principios son muy genéricos y se entroncan en cuatro bloques diferenciados, derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y corrupción. Su alcance es muy inferior a cualquiera de los códigos *ad hoc* tratados. Así, los derechos laborales son los regulados en la Declaración de 1998 de la OIT, de extensión e intensidad inferiores a los regulados en la Declaración Tripartita de la OIT. En cualquier caso, los diez principios son coherentes con los objetivos voluntarios que buscan aumentar el número de empresas adherentes más allá de controles de cualquier tipo. Su redacción tan abierta e indeterminada se adecua a la ausencia de cualquier herramienta o referencia a normas internacionales. Como lo expresó el propio Kofi Annan “El Pacto Mundial no es un instrumento normativo: no ejerce funciones de vigilancia, no impone criterios y no evalúa la conducta ni las acciones de las empresas. Al contrario, el Pacto Mundial se basa en la responsabilidad pública, en la transparencia y en la sana defensa de los propios intereses de las empresas...” (Annan, 2007).

La estructura organizativa del Pacto Global responde a cuatro órganos:

1. **La Oficina y el Consejo Asesor**, órgano de consulta del Secretario General conformado por 20 miembros y donde la representación empresarial es mayoritaria (Bonet, 2007, pág. 264).
2. **Los seis organismos de las Naciones Unidas que proponen la incorporación de los principios en el seno de las Naciones Unidas**: la Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos, el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, el Programa de Naciones Unidas para el desarrollo, la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial y la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito.
3. **La Cumbre de Líderes del Pacto Mundial.**
4. **Las redes estatales y regionales.**

Más allá de la estructura formal, la filosofía reside en que todos los sectores de la sociedad deben participar –los gobiernos, las empresas y las organizaciones laborales–, y generar una comunidad de intereses en el marco de Naciones Unidas.

La Oficina cumple un papel de salvaguardar la integridad de la iniciativa y de evitar posibles abusos (Abinzano, 2007, pág. 64), así como de apoyo a todas las redes nacionales, regionales o sectoriales frente al Consejo Asesor que marca líneas directrices sobre políticas generales del Pacto Global. Las organizaciones principales del Pacto Mundial de Naciones Unidas y la Oficina se encargan fundamentalmente de examinar los aspectos relativos a la orientación, la calidad y la aportación de instrumentos a las redes y las empresas (*Global Compact*, 2007b, pág. 3).

La Cumbre de Líderes Empresariales que tuvo su reunión en Ginebra en el mes de junio de 2007 es una muestra de la actividad de este órgano. Asistieron más de un millar de directores ejecutivos, funcionarios gubernamentales de alto nivel y dirigentes de la sociedad civil y adoptaron una serie de iniciativas bajo el mandato del nuevo Secretario General Ban Ki-Moon. Así, la plataforma “Cuidando el medio ambiente”, los “Principios de una Educación Responsable en las escuelas de negocios y entidades académicas”, el “Mandato del agua para el dirigente empresarial”, los “Principios para la inversión responsable y la “Declaración de Ginebra” (OIE, 2007), son documentos situados en las claves de buenas prácticas que reproducen mucha de la literatura existente al respecto y que colisionan con muchas de las violaciones de derechos de las multinacionales¹⁹⁸. Catorce empresas españolas han suscrito el documento “Cuidando el medio ambiente”, comprometiéndose a aumentar la eficacia del uso de la energía y a reducir las emisiones de CO₂, a informar públicamente cada año de los logros realizados en esta materia, a integrar medidas que beneficien al medio ambiente y a colaborar con otras empresas de su sector y llegar a acuerdos con proveedores para promocionar estándares que reduzcan los riesgos medioambientales de sus propias estrategias empresariales. Entre las catorce empresas se encuentran el BBVA, El Corte Inglés, Gamesa, Repsol, Telefónica, Euskaltel... (Pacto Mundial, 10 de julio de 2007).

Las distintas redes que integran el Pacto Mundial pretenden promover soluciones innovadoras a fin de reproducirlas y poder llevar a la práctica los resultados de los diálogos mundiales. Los interesados directos de las redes conocen el mismo idioma y poseen una misma cultura. A partir de ahí, la comunicación entre los participantes es fundamental. En principio, Naciones Unidas considera que las iniciativas deberían ser tomadas por el sector empresarial e incorporar a las asociaciones empresariales a los Comités Internacionales de las Cámaras de Comercio Internacional, a las empresas que participan en el Pacto Global, a los sindicatos, a las universidades, a los organismos de Responsabilidad Social Corporativa, a las escuelas de administración de empresas, a los

¹⁹⁸ Christophe Charle (2007, pág. 10) considera “que los objetivos humanistas y culturales de las universidades están siendo sustituidos por una competencia calcada del mundo de la empresa y de los intercambios comerciales.” La penetración de las empresas transnacionales en la educación, y especialmente en las universidades, es parte de la estrategia de la Responsabilidad Social Corporativa.

Sobre la privatización del agua y prácticas de empresas transnacionales, véase el Informe del Relator Especial de la Comisión de Derechos Humanos de uno de marzo de 2002 E/CN.4/2002/59 y el informe del Relator Especial de la Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos de la ONU. E/CN.4/sub. 2/2004/20.

ministerios estatales, a las oficinas locales de la ONU, a los organismos de desarrollo, a las fundaciones, a las ONG de derechos humanos, el medioambiente y el desarrollo¹⁹⁹.

A partir de aquí, la ONU establece sistemas de gestión (comité permanente, secretarías financieras...) y articula un cuadro de actividades y funciones:

Asistencia a las empresas y preparación de la “comunicación anual sobre la marcha de los trabajos”, servir de mecanismos para el diálogo sobre los 10 principios, actuar como plataforma para el aprendizaje, motivar a las empresas para que se incorporen a la red, difundir los objetivos del Pacto Mundial, identificar y examinar las cuestiones nuevas en relación con la mundialización, establecer contactos con las entidades gubernamentales que se ocupan de derechos humanos, trabajo, medio ambiente, lucha contra la corrupción, desarrollo y enlace con las organizaciones de la sociedad civil y servir, a su vez, de enlace con otras redes que integran el Pacto Mundial con la Oficina del mismo.

Cuadro. 26. Fuente: *Global Compact*, 2007c.

Con la descripción de la estructura únicamente he pretendido destacar dos cuestiones. Por un lado, la multitud de recursos económicos, esfuerzos técnicos, personal y organismos de gestión que se invierten, frente a la escasez de otros sistemas *ad hoc* de control de empresas transnacionales, y por otro, incluso dentro de la lógica jurídica y filosófica del *Global Compact*, resulta incomprensible la ausencia de un Centro o Instituto capaz de poner en marcha sistemas de estudios, análisis e investigaciones sobre el impacto de las prácticas de las empresas transnacionales sobre los derechos humanos, laborales, medioambientales y el derecho al desarrollo. Incluso el Representante Especial para estudiar el tema de las empresas transnacionales John Ruggie, reconoció en su informe final la imposibilidad de determinar si las violaciones han aumentado o disminuido ya que no existe ningún órgano o institución internacional creada para ello. Es cierto que en el informe no se propuso tal medida (Informe Ruggie, 2006, pág. 8).

¹⁹⁹ En 2007 la Red Internacional del *Global Compact* ha organizado el IV Encuentro Anual de Redes Locales del *Global Compact*, en México; la Cumbre de Líderes del Pacto Mundial de Naciones Unidas, en Ginebra; la Reunión Regional: II Encuentro para América Latina y Caribe, en Buenos Aires; la Reunión Regional: Europa del Este, Londres; Reunión Regional: Asia, Bangkok; 3ª Communication on Progress Workshop, Ginebra; progress and Value Workshop, Barcelona.

5.2. Sistemas de participación y ventajas que aporta el Pacto Mundial

El sistema formal de participación es muy sencillo:

- Enviar una carta dirigida al Secretario General por su director gerente en que se exprese el apoyo al Pacto Mundial y a sus principios.
- Instaurar cambios en las operaciones de la empresa que el Pacto Mundial y sus principios pasen a ser parte de su estrategia, sus métodos de trabajo y sus operaciones cotidianas.
- Manifestarse públicamente a favor del Pacto Mundial y de sus principios utilizando medios de comunicación como boletines de prensa, discursos...
- Publicar en su informe anual o en el informe empresarial equivalente una descripción de las formas en que la empresa apoya el Pacto Mundial y sus diez principios. Esta comunicación de progreso es un instrumento importante para poner de manifiesto la adhesión.

Por otra parte, el Pacto ofrece a los miembros participar mediante Redes, Diálogos, Aprendizaje y proyectos de colaboración.

Cuadro 27. Fuente: Aragón y Rocha, 2004, pág. 52.

Sorprende disponer de un mecanismo tan simple y tan básico a la hora de abordar la complejidad política, económica y jurídica de las empresas transnacionales. Opción tan asimétrica y tan alejada de la realidad que no responde a errores técnicos, sino a opciones políticas claras y muy bien delimitadas que configuren materialmente el *Global Compact*. Así se explica que sea la red mayoritaria a nivel mundial de ciudadanía corporativa. Responde a la configuración material del *Global Compact*.

Pacto Mundial responde a	El Pacto Mundial no responde a
<ul style="list-style-type: none"> • Una iniciativa voluntaria. • El objetivo es fomentar el desarrollo sostenible y la ciudadanía corporativa. • Red de empresas básicamente. • Participan otros grupos de interés. 	<ul style="list-style-type: none"> • No es obligatorio. • No controla la actividad de las empresas. • No es un código de conducta ni un sistema de gestión, ni un estándar. • No es un instrumento legal.

Cuadro 28. Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca, 2005.

A pesar de su debilidad normativa, es la referencia y la opción directa que las Naciones Unidas han decidido impulsar.

A comienzos de 2004, la Oficina del Pacto Mundial hizo público un informe elaborado por la consultora Mckinsey & Company, del que desatamos dos reflexiones recogidas por Abinzano (2007, pág. 65):

- “Dos terceras partes de los consultados afirmaban que el Pacto Mundial había conducido a un cambio en la gestión de los asuntos sociales y medioambientales. De igual forma, resaltaban la labor educativa que había supuesto para las mismas”.
- “La mitad de las ONG consultadas afirmaban que después de la firma, la relación con las empresas adheridas al PM era más estrecha”.

También señalaba “la divergencia de expectativas y la inconsistencia en la participación”. A pesar de ser las empresas las únicas consultadas, Greenpeace –por medio de su experto Mittler– destacó del informe que sólo en un 10% de los casos examinados había pruebas de que las empresas tenían un comportamiento diferente al que hubieran seguido en la eventualidad de no ser miembros del Pacto Mundial. No es un sistema que sirva para disuadir en sus prácticas a las empresas transnacionales.

Por otro lado, las ventajas son múltiples para las transnacionales, ya que constituye una batería de condiciones, principios y objetivos meramente declarativos pero dotados de todo el *imperium* y legitimidad que les otorga las Naciones Unidas. Son todo “ventajas”, ya que si sus derechos están bien tutelados por el Derecho Comercial Global sus obligaciones quedan acotadas en el terreno de la pura especulación. Apuntalar el terreno de la Responsabilidad Social Corporativa en el seno de la ONU como mecanismo de “control” de las multinacionales es un grave retroceso para la evolución normativa y el desarrollo de los derechos humanos, sobre todo en la versión de su segunda y tercera generación.

Las Naciones Unidas establecen las siguientes ventajas (Cátedra Nebrija, 2006, pág. 238):

- Dar muestras de liderazgo en la promoción de principios universales y de la responsabilidad cívica de las empresas para lograr que la economía mundial se convierta en más sostenible e inclusiva.
- Producir soluciones prácticas para problemas contemporáneos relacionados con la globalización, el civismo empresarial y el desarrollo sostenible dentro de un contexto de intereses múltiples.

- Gestionar riesgos tomando una postura proactiva respecto a cuestiones críticas.
- Tener acceso al entorno mundial en que actúan las Naciones Unidas y a su poder de convocatoria ante los gobiernos, las empresas, las organizaciones laborales, la sociedad civil y otros interesados.
- Intercambiar prácticas recomendadas y experiencias adquiridas.
- Mejorar la administración empresarial de marca, la moral de los empleados y su productividad, así como la eficiencia operacional.

El Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca (2005) añade otras ventajas –las de carácter competitivo– que pueden obtener al adherirse al Pacto Mundial. Éstas permiten que se visibilicen las iniciativas de las empresas y les posibilita abordar nuevas demandas y expectativas, así como asegurar un entendimiento entre culturas. También dan lugar a aprender de otras experiencias y establecer un campo de trabajo individualizado para cada empresa.

Existe un último activo, a mi parecer definitivo. Según la investigación de Goldman Sachs, uno de los principales bancos de inversión del mundo, en determinados sectores como la energía, minería, metalurgia, alimentación y bebidas y medios de comunicación, las empresas líderes en buenas prácticas medioambientales y sociales y buen gobierno han incrementado en un 25% su valor bursátil desde agosto de 2005 (*Global Compact*, 2007d). La presencia en el Pacto Mundial y las múltiples iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa traen claros beneficios económicos, al margen de su cumplimiento y de las violaciones generadas en los derechos humanos.

El conjunto de ventajas expuestas son difíciles de compaginar con las prácticas de muchas de las empresas transnacionales que actúan como líderes del *Global Compact*. No podemos olvidar que son las grandes empresas las que más beneficios obtienen de su adhesión a los diez principios de Naciones Unidas. Desde el mínimo rigor resulta insostenible contrastar y comparar los múltiples informes de organismos de las propias Naciones Unidas, de organizaciones sindicales, de ONG que trabajan a favor de los derechos humanos, de informes de expertos, e incluso, en menor medida, de fallos de los distintos tribunales nacionales e internacionales, con el carácter declarativo y con la naturaleza de Derecho blando del Pacto Mundial. El modelo neoliberal rompe la evolución normativa que las Naciones Unidas debían haber impulsado. Los derechos de las mayorías sociales quedan totalmente desamparados.

Frente a las ventajas descritas por Naciones Unidas están las múltiples desventajas que pueden alegarse y resumirse en una: el Pacto Global no frena la impunidad en el quehacer de las empresas transnacionales. Ni tan siquiera sirve para visibilizar sus actuaciones ya que presenta una imagen de muchas transnacionales que no es acorde con la realidad. Unos ejemplos.

El Tribunal Permanente de los Pueblos es un tribunal de carácter no gubernamental, son “tribunales de opinión” que tuvieron su origen en los crímenes de lesa humanidad cometidos por los Estados Unidos en la guerra contra Vietnam. Por otro lado, en 1974 y 1975 se juzgó a las dictaduras de América Latina, dando lugar a la creación de los Tribunales Permanentes. Tras la muerte del senador italiano Lelio Basso en 1979, se configuró el primero de ellos. El Consejo de la Fundación Internacional Lelio Basso por el Derecho y la Liberación de los Pueblos nombra a los miembros del Tribunal, que está integrado por personas de reputación moral, en situación de ejercer la función judicial a un alto nivel, o bien ser hombres y mujeres de ciencia o personalidades del mundo artístico, religioso, político, abogados, escritores, expertos en Derecho Internacional o Derechos Humanos (Tribunal Permanente de los Pueblos, 1 y 2 de abril 2006d). En definitiva, sus resoluciones, encuadradas en los tribunales de opinión, son dignas de consideración, al menos tanto o más que las manifestaciones realizadas en los informes de seguimiento absolutamente unilaterales y carentes de cualquier mínimo control.

En concreto, el Tribunal Permanente de los Pueblos, en la sesión sobre empresas transnacionales y derechos de los pueblos en Colombia (2006-2008), resolvió acusar a las empresas transnacionales Nestlé, Coca-Cola y Chiquita Brands, tanto a sus sedes centrales como a sus filiales en Colombia, de los siguientes hechos (Tribunal Permanente de los Pueblos, 1 y 2 de abril, 2006d, págs. 14-15)²⁰⁰:

- “Por violaciones graves y masivas de los derechos laborales, y específicamente la libertad sindical; por desprecio de la dignidad y de la vida de los trabajadores y sus comunidades, así como por el respaldo a políticas económicas que contribuyen al deterioro dramático de las condiciones de vida y salud de una parte creciente de la población colombiana”.

²⁰⁰ Los miembros del Tribunal fueron Vilma Núñez de Escorcía, Vicepresidenta de la Corte Suprema de Justicia de Nicaragua entre 1979 y 1988; Antonio Pigrau Solé, Catedrático de Derecho Internacional Público y ex Vicerrector de la Universidad Rovira y Virgili; Gianni Tognoni, médico e integrante del Instituto Mario Negri; Eduardo Cifuentes Muñoz, ex magistrado de la Corte Constitucional de Colombia; Orlando Fals Borda, cofundador de la Facultad de Sociología de la Universidad Nacional de Colombia; el líder indígena de la etnia Nasa, Rangel Geovanny Yule, ex Consejero Mayor de la Asociación de Cabildos Indígenas del Norte de Cauca y Libardo Sarmiento Anzola, del equipo editor de *Le Monde Diplomatique* en Colombia.

- “Por fraude a sus consumidores al asumir unos compromisos de responsabilidad social que incumplen flagrantemente en Colombia”.

Son tres transnacionales claves en el desarrollo del *Global Compact* y las acusaciones aparecen bien fundamentadas por múltiples informes, declaraciones, testigo y peritos.

Otro ejemplo se refiere al informe elaborado por la prestigiosa ONG Oilwatch en 2005 sobre las empresas transnacionales Chevron, Texaco, Caltex y Unocal, que una vez más prueba la contradicción entre la praxis y la pertenencia al Pacto Global (Oilwatch, 2005, págs. 1-156)²⁰¹. Resulta muy concluyente un párrafo del epílogo, “En la última reunión de accionistas del 27 de abril de 2005, ChevronTexaco decidió eliminar el nombre “Texaco” y adoptar el de simplemente “Chevron”. Pero ¿qué llevo a esta empresa a renunciar a 100 años de inversiones en imagen y publicidad? (Oilwatch, 2005, pág. 151).

Son dos ejemplos que van mucho más allá de lo meramente anecdótico²⁰². ¿Dónde tutela Naciones Unidas los derechos de hombres y mujeres afectados por estas prácticas? ¿Por qué se ha constituido el Tribunal Penal Internacional que supera el ámbito de los Estados ante delitos gravísimos contra la humanidad y para controlar a las empresas transnacionales se articula un sistema voluntario y prácticamente unilateral? ¿Por qué Naciones Unidas opta por la Responsabilidad Social Corporativa y no por sistemas universales de control acordes a los tiempos de la globalización?

6. El Pacto Mundial en España

En España la organización en torno al Pacto dio lugar a la creación de un Comité de Coordinación y de una fórmula de trabajo denominada la Mesa Cuadrada. Fue a comienzos de 2002 cuando, de la mano de la Fundación Rafael del Pino, se dieron los primeros en paso a favor de buscar adhesiones al Pacto Global. Al final del año, 2.000 empresas se adhirieron al mismo.

La segunda etapa se desarrolló entre enero y octubre de 2003 mediante la concreción del Comité Coordinador y la creación y puesta en marcha de la Mesa Cuadrada. La idea consistió en ampliar a cuatro entidades los primeros debates,

²⁰¹ Se analizan los orígenes de la empresa, la historia de Chevron, Texaco, Caltex y Unocal, las alianzas con la estrategia norteamericana, el papel de Unocal en Birmania, la historia de Caltex en Indonesia, las demandas contra ChevronTexaco en Ecuador y el caso judicial en Nigeria.

²⁰² El tema de la violación de derechos humanos y laborales fundamentales ha sido tratado en la primera parte.

a las empresas, las ONG, las entidades educativas y las instituciones públicas. Cada entidad se representa a sí misma ante la Oficina del Pacto Mundial y sus objetivos consistieron en desarrollar las actividades de aprendizaje, de diálogo, de acciones conjuntas y de extensión de la red hacia otras regiones y otros países (Fernández Jiménez, 2007, pág. 51). Entre las empresas se incorporaron multinacionales importantes como Inditex, Telefónica, Santander Central Hispano, Repsol y Unión Fenosa; del tercer sector, la Fundación Rafael del Pino, Ecología y Desarrollo, Forética, Fundación Empresa y Sociedad, Fundación Avina y las ONG Cruz Roja y Amnistía Internacional; por las entidades educativas IESE, ESADE, Instituto de la empresa y la CRUE; por último, por las instituciones sociales y políticas CCOO, Prensa UGT, el Grupo Parlamentario Socialista y el Grupo Popular. De la composición se deduce claramente cómo la hegemonía es absolutamente empresarial, básicamente de la gran empresa (Secretaría Política Internacional, 2003).

El 15 de Noviembre de 2004, la III Asamblea aprobó la transformación de la plataforma española del Pacto Mundial en la Asociación Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas (ASEPAM). Las razones fundamentales fueron estabilizar e institucionalizar una organización más permanente con estructura clara, objetivos y presupuestos. La Asamblea constituyente aprobó incorporar a sus actividades las “Normas de Integridad” por las que toda entidad adherente deberá remitir un “Informe de Progreso” en dos años. Se transforma así en red reconocida por el *Global Compact*. Desatacan dos cuestiones, no todos los miembros españoles del Pacto Global pertenecen a ASEPAM y en la constitución de la Asociación se leyó una carta firmada por CCOO, Intermón Oxfam, Amnistía internacional, Economistas Sin Fronteras, SETEM, IPADE e Ingeniería Sin Fronteras, donde se solicitaba implementar mecanismos que aseguraran el progreso de las prácticas reflejadas en los informes y que se aceptaran los principios sobre derechos humanos establecidos por la ONU (ASEPAM, Asamblea Constituyente, 2004). Las respuestas se remitieron, en el primer caso, a los informes de progreso y al sistema de quejas y mediación establecido de manera general. Ante la segunda demanda, se explicó que no es atributo de esta plataforma adherirse a los mismos sino deliberar sobre los contenidos del Pacto.

En las Asambleas posteriores²⁰³ se han identificado dos cuestiones, el incremento en el número de socios y el progreso en el diseño y puesta en marcha de una herramienta informática que favorezca la elaboración de los “Informes de progreso”. Por otro lado, se ha consolidado como en una de las redes mundiales del *Global Compact*.

²⁰³ Asambleas de ASEPAM de 29 de junio y de 23 de noviembre de 2006.

El número de socios a 27 de junio de 2007 era de 179 entidades adheridas, de las cuales el 72% son empresas. Se ha incrementado un 35% respecto al 31 de diciembre de 2006. A 27 de septiembre de 2007, el número de entidades españolas adheridas era de 533, desglosadas 197 en grandes empresas, 31 en Instituciones educativas; 9 del sector Público; 51 Pymes; 48 microempresas; 26 del tercer sector; 26 sindicatos y asociaciones empresariales. Por otra parte, el comité ejecutivo lo integran empresas transnacionales como Grupo Santander, Endesa, Repsol, Agbar, Gas Natural, Grupo BBVA y Telefónica. El peso de los sectores no empresariales es mínimo, teniendo en cuenta no sólo el dato cuantitativo sino las características de las organizaciones presentes, por ejemplo, del tercer sector. Interesa destacar cómo del movimiento sindical sólo está CCOO y el sector de las ONG para el desarrollo y movimientos sociales está prácticamente ausente²⁰⁴. Sin embargo, las empresas transnacionales españolas con mayor presencia en América Latina se encuentran en el comité ejecutivo.

Los objetivos de ASEPAM son:

- Promover, apoyar y difundir los principios en la visión estratégica de las empresas del país y en sus prácticas de funcionamiento.
- Organizar actividades para el aprendizaje interactivo de las empresas sobre la base de la experiencia de las entidades participantes. Se pretende que el progreso se consiga de manera interactiva, orientado a la adopción de medidas que faciliten el progreso.
- Celebrar foros de diálogo en colaboración con las ONG.
- Hacer que las empresas, los organismos de Naciones Unidas, el mundo laboral, las ONG, los gobiernos y los grupos comunitarios colaboren para crear y ejecutar proyectos que fomenten los principios (ASEPAM, 2007).

Los objetivos marcan los ejes centrales de trabajo vinculados a la Responsabilidad Social Corporativa desde la mera colaboración. Ahora bien, ésta se realiza desde la asimetría total entre las partes, desde la indefinición del progreso en las prácticas transnacionales, desde la opacidad en los daños causados a países, comunidades, personas y medio ambiente, desde normas interna-

²⁰⁴ Identificadas, con cierto margen de error, Anesvad, Cruz Roja, Fundación Catalana de Cooperación, Fundación Cultura y Paz, Fundación Economista Sin Fronteras, Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África (IEPALA) y Instituto de Promoción, Ayuda al Desarrollo (IPADE) y Movimiento por la Paz el Desarme y la Libertad (MPDL). www.pactomundial.org

cionales de comercio desiguales, desde el poder político y económico de unos pocos frente a las mayorías sociales, desde la sumisión de los derechos humanos a los intereses económicos. Además, sin sistemas normativos claros, ni sistemas de control independientes. El derecho blando, el no derecho, desplaza a la ya de por sí débil arquitectura jurídica internacional sobre derechos humanos y laborales fundamentales, que lejos de evolucionar hacia un ordenamiento internacional imperativo y coercitivo se desplaza hacia un vacío normativo que tutele a las mayorías sociales y coloca como núcleos de imputación jurídica los derechos de las grandes corporaciones económicas.

En lo que afecta a las actividades del año 2007 y al margen de las cuestiones relacionadas con los informes de progreso que serán tratadas posteriormente, destacan las conferencias impartidas por la consejera de Red Eléctrica Española, por el vicepresidente del Grupo Santander, por la presidenta de IBM, por el Director General del *Global Compact*, por el presidente de Bankinter, por la directora de responsabilidad social de Eroski ... En cuanto a las actividades relacionadas con casos de implantación de 2007, destaca la experiencia con relación a los derechos humanos presentada por el Grupo Agbar²⁰⁵ y, con relación a la no discriminación en el empleo y la ocupación, la presentada por ONCE, Cruz Roja, Adecco, Banesto, Grupo Eroski, Grupo VIP, Telefónica y Sagardoy Abogados. Resulta difícil ver potencialidades en unas prácticas de estas características donde básicamente se oye la voz de las empresas multinacionales.

7. Los Informes de Progreso del Pacto Mundial en España

En el análisis efectuado hasta el momento hemos podido comprobar tres ideas básicas sobre el Pacto Mundial. La voluntariedad, junto a la colaboración asimétrica y la generalidad e indefinición de los contenidos al margen de cualquier reenvío normativo a los textos internacionales. Su redacción es tan abierta que su ratificación no presenta ninguna dificultad. Además, están los supuestos mecanismos de control –que en este caso se denominan informes de progreso– incorporados al Pacto Mundial en el 2003. Fórmula incapaz de reconfigurar

²⁰⁵ Las prácticas de Agbar en América Latina han sido muy cuestionadas por su participación en la privatización del agua, especialmente en México, Bolivia y Costa Rica. Consultar una amplia bibliografía al respecto en Observatorio de Multinacionales en América Latina, sección empresas (www.omal.info) y en el Observatorio de la Deuda en la globalización (www.observatoriodeuda.org).

desde la praxis aspectos que comprometan más a las empresas transnacionales (Pacto Mundial, Informe de Progreso 2006)²⁰⁶.

Veamos. Se pretende, desde la auto evaluación y la transparencia, que las entidades firmantes identifiquen sus progresos en la incorporación en su organización de los diez principios. La idea es que la voluntariedad no impida la mejora continua y el progreso. Se deberá comunicar cada año los avances en el respeto a los diez principios, que deberán sustentarse en informes financieros anuales, informes de sostenibilidad, otros informes públicos, sitios web u otros medios de comunicación. En cualquier caso, justificar el progreso o la mejora continua desde instrumentos elaborados por las mismas empresas, que determinarán, más allá de metodologías más o menos precisas como la Iniciativa Mundial de Generación de Informes (GRI) recomendada por el *Global Compact*, sus progresos y manera de entender su cumplimiento de los diez principios. Es decir, no hay mecanismos de control desde las Naciones Unidas que confirmen lo expuesto por las empresas, que midan si hay progreso, en qué principios, de qué forma, en cuánto tiempo. Es la auto evaluación y el “progreso de mejora” desde la unilateralidad. Es más, no ocurre absolutamente nada si hay retroceso.

Los elementos esenciales de la comunicación de progreso de acuerdo con Naciones Unidas son:

- El Consejero Delegado, Presidente u otro alto cargo deberá manifestar públicamente su apoyo al Pacto Global.
- Se deben describir las medidas prácticas adoptadas respecto a todos los principios y explicar, en su caso, cualquier excepción al respecto.

²⁰⁶ El Pacto Mundial planteó en el 2002 un documento en el que se presentó un modelo para la acción que permita a las empresas reproducir y ampliar las prácticas más idóneas. El modelo es un diseño teórico basado en la voluntariedad y autoevaluación. Es un documento formalmente interesante pero poco utilizado de manera integral en los informes de progreso. En cualquier caso se mueve en la retórica de las variables de mejora de la calidad. Así, establece el marco de gestión estratégica; el ciclo de progreso (estrategia del plan, aplicación, verificación del progreso, fijación de objetivos, evaluación); el marco de rendimiento (visión, propiciadores, resultados, presentación de informes, disciplina de progreso constante, ciclo Deming); los propiciadores del rendimiento; los resultados holísticos (visión, propiciadores, resultados, impacto de la gente, impacto en la sociedad, impacto en la cadena de valores, presentación de informes); la visión, el liderazgo; la potenciación, la asignación de recursos; la innovación y procesos; modificaciones de conducta; satisfacción de la gente; impacto en la sociedad a nivel local y mundial, el balance final; la gestión del diálogo con las partes interesadas y la herramientas de autoevaluación (Pacto Mundial, 2002, págs. 1-22).

- La cuantificación de los resultados previstos es clave para la mejora gradual y voluntaria. Los indicadores que elija la empresa, o no elija, permiten una mayor concreción en el progreso. El *Global Compact* ha establecido una selección de indicadores de desempeño GRI²⁰⁷.

En relación a los indicadores GRI, la cuantificación permite ciertas precisiones respecto al progreso, pero en los aspectos cualitativos la unilateralidad sigue siendo la lógica dominante. No permiten visualizar las prácticas negativas, más allá de las cuantitativas, y la ausencia de indicadores específicos según regiones, países, posición económica de los mismos, etc. son un impedimento muy importante. Así, los indicadores referentes al tercer principio, libertad de asociación y reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva, son los siguientes:

- Descripción de la política respecto de la libertad de asociación y hasta qué punto dicha política se aplica de forma universal, con independencia de las leyes locales. Descripción además de los procedimientos/programas para confrontar este asunto.
- Porcentaje de empleadas y empleados representados por sindicatos independientes o por cualquier otra representación de empleados de buena fe, desglosados por áreas geográficas. O porcentaje de empleados cubiertos por acuerdos de negociación colectiva, también desglosados por regiones países.
- Políticas y procedimientos en lo referente a información, consulta y negociación con empleados/as sobre cambios en las operaciones de la compañía informante (por ejemplo, reestructuración) (Brownlie, 2005, págs. 1-51).

Un somero análisis de los indicadores descritos permite confirmar algunas cuestiones. La aplicación universal de la libertad de asociación confronta con aquellas empresas que trabajen en sistemas autoritarios donde esté prohibida. El caso de China es emblemático. En zonas francas o maquilas, pero incluso donde esté formalmente legalizada, se debería analizar la legislación nacional, los informes de la OIT, de organizaciones sindicales internacionales etc. Están muy generalizadas las prácticas chantajistas que encubren limitaciones al derecho a la sindicación, la persecución sindical o la creación de sindicatos por las patronales. Los modelos de negociación colectiva y los contenidos de la misma son tan importantes como el número de trabajadores amparados. El factor de la externalización y la cadena de subcontratación deberían también tenerse en cuenta de forma más precisa. El indicador que se refiere a la consulta y negociación en las operaciones de las compañías debería ser más concreto e incor-

²⁰⁷ Para una información más precisa véase Guía del *Global Compact* (2004, pág. 15).

porar las relaciones matrices-filiales. No parece razonable no hacer ninguna referencia a las medidas de conflicto colectivo, teniendo en cuenta su vinculación esencial con la propia libertad sindical.

Por otra parte, las referencias literales a dos informes sobre la libertad sindical y negociación colectiva en el BBVA y la empresa Michelin²⁰⁸ en Colombia desvelan la otra cuestión, la opacidad de las prácticas negativas que los indicadores no sacan a la luz. El estudio realizado por Jana Silverman (2006, págs. 7-8), en relación al BBVA establece, "...la persecución antisindical ha aumentado desde que la multinacional española asumió el control total del banco nacional en el año 1998. El banco desanima la afiliación sindical a través de una cultura empresarial que promueve, al mismo tiempo, las metas individuales y un sentido de identificación con la gerencia... es muy común que prohíban la realización de reuniones sindicales en el local y quiten los afiches. Además los directivos sindicales perciben que los sindicalistas tengan menos posibilidades de ascensos en el banco, reciban peores calificaciones en las evaluaciones de sus desempeños..." "En la negociación colectiva el BBVA ha promocionado el pacto colectivo frente a las convenciones colectivas, por lo que establece condiciones laborales para los trabajadores no sindicalizados que quieran adherirse. Las cláusulas son impuestas unilateralmente y modificables cuando lo considere." (Silverman, 2006, págs. 1-13). La voluntariedad no puede separarse de un dato, cuando el BBVA compró el Banco Ganadero en 1998, la plantilla era de 6.600 empleados mientras que en 2004 era de 3.200, lo que supone una reducción de más del 50% de la plantilla.

Respecto a la empresa multinacional francesa, los sindicatos SINTRAICOLLANTAS y SINTRAICPLA de Colombia han denunciado que "Los representantes de la Empresa Michelin, después de eliminar la organización sindical SITRAPRONAL en la planta de la ciudad de Cali, arremeten contra los trabajadores, no pagándoles el Destajo, el Subsidio Familiar y la modalidad de los Contratos de Trabajo son cambiados" (Comité de Empresa Michelin-Colombia, 2007, págs. 1-9).

Estos dos ejemplos nunca aparecerán en los informes de progreso del BBVA y de Michelin del Pacto Global, a diferencia de los hechos descritos por las multinacionales, que son el núcleo de los informes. La voluntariedad viene acompañada de la unilateralidad de hecho y la asimetría, que convierten al Pacto Global en un instrumento muy débil para neutralizar prácticas de las empresas transnacionales. Es más, lo convierten en un mecanismo para fortalecer su poder en el ámbito de Naciones Unidas.

²⁰⁸ En ambos casos he mantenido reuniones con los comités de empresa en Bogotá, lo que me ha permitido conocer con precisión las denuncias planteadas.

Respecto a la presentación del informe de progreso, Naciones Unidas ha previsto un plazo de dos años desde la fecha de adhesión para, a partir de ahí, pasar a una frecuencia de entrega anual. La empresa que cumple el plazo pasa a considerarse activa, si no lo envía durante un año pasa a denominarse *non communicating* y a partir de ese plazo se considerará inactiva. Si el retraso es justificado se le podrá conceder una prórroga de 45 días. Las consecuencias son mantenerse en la sección de inactivas de la Web del Pacto Mundial y no poder usar el logo ni participar en actividades. Su posición se modifica en cuanto envíe de nuevo el informe de progreso (Pacto Mundial, Informes de Progreso, 2007). Los efectos están vinculados con los incumplimientos formales respecto a la elaboración o no del informe. La posible sanción moral, más cercana a un incumplimiento formal que a otra cosa, queda muy diluida y es muy inferior a las establecidas por otros sistemas de control generales o *ad hoc*, ya débiles de por sí.

Las medidas de integridad adoptadas por el Secretario General a propuesta del Consejo Asesor de Pacto Mundial han dictaminado que el uso del logo de Naciones Unidas no se puede hacer sin la previa autorización del Secretario Nacional. En circunstancias extraordinarias se puede autorizar a entidades distintas a Naciones Unidas con fines ilustrativos y educacionales (Pacto Mundial, medidas de integridad, 2007). Más allá de la cautela descrita, la vinculación de empresas transnacionales con Naciones Unidas es un hecho, y la penetración de la lógica neoliberal se expresa en el desamparo de los distintos sectores afectados por las prácticas de las transnacionales a los que Naciones Unidas no otorga la suficiente protección.

Un ejemplo ilustrativo. En el momento de redactar estas líneas, la brutal represión de la Junta Militar de Birmania ante las protestas iniciadas por monjes budistas está permitiendo visualizar una situación sostenida en el tiempo de violaciones gravísimas de derechos humanos difícilmente aceptables. Durante todos estos años de dictadura la empresa francesa Total ha seguido manteniéndose en Birmania, a pesar de que incluso multinacionales como Texaco, Pepsi Cola, Coca Cola, Shell... fueron abandonando el país escalonadamente. En plena crisis mantiene sus negocios, a pesar de haber sido denunciada reiteradamente, ya que en una cláusula de su contrato de explotación se prevé que el ejército le proteja y reclute mano de obra forzosa para la ejecución de los proyectos. La empresa Total nunca ha condenado públicamente el sanguinario régimen birmano (Muchnik, 2007). En el *Global Compact* sigue activa y no parece que situaciones como las descritas modifiquen su estatus. Es más, aparece que la multinacional francesa ha creado los Comités de Aldea, mejorando considerablemente la situación médica y social de la región y, como consecuencia, reducido la mortalidad infantil.

La situación asimétrica es percibida por el propio Pacto Global, ya que en el marco de medidas de integridad incorporadas en 2004 y reformadas en 2005 se permiten las denuncias de abuso grave o sistemático. Pretende ser un seudo mecanismo de control al que la doctrina no le ha prestado mucha atención por la propia manera en que ha sido estructurado. El objetivo reside en salvaguardar la reputación y la integridad del Pacto Mundial, para lo que se pretende establecer, en base a la transparencia, la posibilidad de tramitar denuncias verosímiles de abuso grave o sistemático de los objetivos y de los diez principios generales:

- La denuncia se presenta a la Oficina del Pacto Mundial.
- Esta determinará si se considera *prima facie temeraria* y en ese caso se devolverá al denunciante.
- Si se acepta se dará traslado a la compañía participante interesada y se le solicitará que presente observaciones por escrito directamente al denunciante y de traslado de las mismas a la Oficina. Informará a ésta de las medidas que va a tomar.
- La oficina podrá brindar orientación y asistencia a la empresa para que subsane su actuación y armonice sus prácticas con los principios.
- Podrá también, de manera discreta, usar sus buenos oficios, solicitar a la red nacional o regional que medie, enviar la denuncia a otras entidades de Naciones Unidas, comunicar a las partes información sobre los contenidos de las Directrices de la OCDE o de la Declaración Tripartita de la OIT y remitir a la Junta del Pacto Mundial para aprovechar los conocimientos de las empresas participantes (Pacto Mundial, medidas de integridad, 2007)

Si la empresa rechaza el diálogo y la mediación, podrá ser declarada inactiva e incluso, si a pesar de aceptarlo, la Oficina considera que mantenerla activa perjudica al Pacto Global, podrá proceder a desactivarla a la espera de que tome nuevas decisiones que le permitan obtener el alta de nuevo. La confidencialidad es total a lo largo del proceso. Es un sistema muy alejado de cualquier posibilidad fiscalizadora real. Los sistemas ya conocidos son infinitamente más transparentes. Su objetivo es salvar “la cara del *Global Compact*”, ya que todo el proceso de los informes de progreso es demasiado unilateral. Por otra parte, tiene una función mediadora más dirigida a mantener a la empresa en el Pacto Global bajo supuestas mejoras de progreso que a un intento de clarificar hechos, investigar las denuncias, reparar los daños, escuchar a los denunciantes... etc. Además, las fases del proceso, la supuesta objetividad de la Oficina, la concreción de la transparencia, la valoración de abusos graves y sistemáticos, la validación o no de las obser-

vaciones de las empresas, la publicidad etc., son muestras fehacientes del carácter meramente, al menos de momento, simbólico. No creo que la multinacional francesa Total sufra ningún impacto en su estatus ante el *Global Compact* más allá de la importancia práctica que le pueda producir tal decisión. Es más, me atrevo a afirmar que la sanción de convertir a la empresa francesa en inactiva –si la inactividad no es pactada por un tiempo– iba a causar muchos más problemas a Naciones Unidas que a la propia multinacional.

En España, ASEPAM ha publicado un total de 178 Informes de Progreso por acciones llevadas a cabo en 2005 que multiplican por cinco a las del año anterior. La red española se encuentra entre las que mayor número de Informes de Progreso realiza, a pesar de lo cual un 19% de empresas no han presentado informes. En concreto, concluido el plazo a 22 de febrero de 2007, son cincuenta las empresas inactivas por no presentar el informe de progreso, entre ellas Radio Televisión Española, Seguros Catalana Occidental, Chupa Chups, Gestión Hotelera Barceló, Philips Ibérica, Campofrío, F.C. Barcelona... No figura como inactiva ninguna de las grandes multinacionales españolas.

El Informe de Progreso de 2006 del Pacto Mundial de España destaca que hay 263 empresas activas, *non communicating* 22, e inactivas 59; de las 210 obligadas a presentar informe, 89 son de ASEPAM y 121 asociadas. Respecto al formato utilizado para elaborar el informe de progreso, la herramienta ASEPAM ha sido utilizada por 153 empresas y el formato libre por 25. El desglose de los informes de progreso realizados es, las Grandes Empresas 109, el 61%; el Sector Público 1, el 1%; sindicatos y patronales 3, el 2%; Instituciones educativas 6, el 3%; Tercer Sector 23, el 13%; Microempresa 8, el 4% y las Pymes 28, el 16%. En cualquier caso, conviene matizar que los Informes de Progreso están dirigidos a las empresas, ya que el control sobre sus impactos laborales, medioambientales y sociales les afecta a ellas. Se debilitaría aún más el Pacto Global si mezclamos responsabilidades cualitativas y cuantitativas absolutamente diferentes obligando a entidades no empresariales a tener que presentar los Informes de Progreso (Jiménez Fernández, 2007, pág. 54).

Más allá de los datos cuantitativos, resulta más importante detenerse en los cualitativos. A partir de 2007 la iniciativa de revisión de los Informes de Progreso se realiza por los analistas de ASEPAM, que facilitan individualmente áreas de mejora a las entidades y les muestran su situación con respecto a otras empresas de características similares y de su mismo sector. Una de cada dos entidades ha participado voluntariamente en este proceso. Desconocemos en base a qué criterios se establecen las áreas de mejora pero da la impresión que a los puramente técnicos. Es decir, los expertos en procesos de calidad sustituyen a los juristas, a las orga-

nizaciones de derechos humanos y a los afectados. En relación con los aspectos materiales, las técnicas de calidad y de Responsabilidad Social Corporativa suplen a las normativas sobre derechos humanos, laborales y medioambientales. Además, se comparan con los informes de empresas del sector y similares, pero no con informes independientes de organismos internacionales o de organizaciones no gubernamentales. Es un círculo vicioso, ya que se completan los Informes de Progreso por la propia empresa, sustentándolos en informes internos de Responsabilidad Social Corporativa también elaborados por ellas. A partir de ahí, los técnicos de ASEPAM les ayudan a mejorar la redacción de los nuevos Informes de Progreso. Se construye una realidad virtual sin esquemas de control mínimos. Los datos que expongo a continuación confirman lo dicho.

En 2006 ASEPAM expuso los siguientes datos cualitativos:

- Según la implantación de los diez principios, el 27% de las empresas son consideradas como buenas al disponer de políticas específicas, de personas responsables, de acciones concretas y de medición de resultados y comunicación de los mismos.
- Otro 47% de las empresas se consideran como medias, ya que tienen alguna política, están coordinadas, tienen alguna acción concreta y existen algunos mecanismos de medición.
- Por último, el 26% se catalogan como bajas ya que sólo tienen políticas o acciones concretas aisladas.

Respecto a la transparencia y los datos aportados, ASEPAM recogió en el Informe de Progreso 2006 que:

- El 47% se consideran buenas, ya que contestan a los campos de notas con contenido relacionado con el Pacto Mundial, existe documentación que soporta el campo de notas, existen objetivos y algunas acciones concretas novedosas.
- Otro 29% de las empresas son consideradas como medias, ya que contestan los campos de notas de forma concisa –no siempre relacionándola con el Pacto, y existe documentación soportando el campo de notas, con algún objetivo y con alguna acción concreta destacable.
- Las últimas 24% de las empresas son calificadas como bajas, ya que contestan los campos de notas de forma muy escueta sin relación con el Pacto, no existe documentación que soporte el campo, ni objetivos y ni acción concreta alguna (Pacto Mundial, Informe de Progreso, 2006).

En relación a los Principios y deteniéndome sólo en los derechos humanos y laborales, destacan las siguientes cuestiones:

- En Derechos Humanos se consideraron tres reflexiones generales: las empresas regulan los Derechos Humanos mediante códigos de conducta, códigos éticos o mediante la declaración de valores de la compañía; con relación a la implantación, existen diversidad de políticas y acciones y en general, son los Principios que se trabajan de forma menos metódica.
- En la implantación de los Principios, el 84% dicen haberlo hecho al 100% en su empresa, el 75% tiene establecidos mecanismos de seguimiento, el 10% informa o instruye a sus empleados, sólo 5 entidades declaran tener demandas o incumplimiento de normativa de sus servicios, el 79% tienen una clasificación de proveedores en la que contempla la existencia de certificaciones y el 28% de las empresas con proveedores en países en vías de desarrollo han revisado talleres de la cadena de suministro y el 85% de empresas con actividad en países en vías de desarrollo invierten en la comunidad donde operan.

En relación a los derechos laborales:

- Se desarrollan numerosas acciones concretas y hay un peso desigual entre los Principios tercero (libertad sindical y negociación colectiva) y sexto (no discriminación), que cuentan con mayores disposiciones, y el cuarto (trabajo infantil) y quinto (trabajo forzoso) que no se consideran factores de riesgo.
- En cuanto a la implantación, el 95% dice tener mecanismos para escuchar a los empleados, el 6% y 7% consideran el trabajo infantil y forzoso factor de riesgo en su sector, el 10% no hace pública la composición del consejo de Administración, el 79% dispone de mecanismos para tratar las acusaciones de discriminación, abuso o intimidación en el trabajo y el 38% realiza verificaciones de los proveedores para ver si cumple la normativa laboral.

De los datos expuestos y del análisis de la encuesta-herramienta utilizada por ASE-PAM para activar los Informes de Progreso, se detectan carencias importantes:

- La falta de separación entre informes de progreso relacionados con la presencia de empresas transnacionales en los países del Sur y su actividad en el Norte impide contrastar esta realidad de manera independiente y clara.
- Las empresas transnacionales disponen de recursos para crear fuertes departamentos de Responsabilidad Social Corporativa que les permiten respon-

der con precisión y de acuerdo con las pautas que las técnicas sobre calidad y buenas prácticas requieren. No existe ni una sola gran transnacional inactiva.

- Las empresas multinacionales disponen de múltiples documentos elaborados por ellas y acordes con diferentes índices internacionales que sustentan sus afirmaciones. También disponen de numerosos proyectos de desarrollo, de propuestas de colaboración con ONG, de informes de transparencia en el buen gobierno, de premios sociales así como de múltiples iniciativas relacionadas con la Responsabilidad Social Corporativa. Algunas, incluso, aceptan auditorías externas.
- Ahora bien, en ningún caso se contrasta su actividad con las violaciones de derechos humanos y laborales denunciadas en organismos internacionales y por organizaciones de derechos humanos. Esta realidad es ajena al *Global Compact*.
- Las referencias a los derechos humanos son exclusivamente a los derechos civiles y políticos, no se tienen en cuenta los derechos económicos, sociales y culturales que en el caso de las empresas transnacionales se vinculan con el derecho al desarrollo y con la participación de las multinacionales en el progreso económico de los países donde invierten. Deberían ser tenidos en cuenta los aspectos relacionados con, por ejemplo, la Declaración de un Nuevo Orden Económico Internacional y con la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.
- Los derechos laborales se regulan por debajo del umbral establecido en la Declaración Tripartita de la OIT y las Directrices de la OCDE.
- El progreso de los Informes no se mide objetivamente, ni se controla el retroceso o el estancamiento. En cualquier caso, las normas internacionales de derechos humanos, sentencias, resoluciones de expertos... no forman parte de los criterios de elaboración y control de los informes de progreso. El motivo de convertirse en empresas inactivas es básicamente formal, es decir, no rellenar el informe en el plazo previsto.

8. Informe de Progreso de Unión Fenosa. El caso de Nicaragua (Pacto Mundial, Informe de Progreso, 2006)

Siguiendo con el ejemplo expuesto en páginas precedentes, únicamente pretendo explicitar y refutar las afirmaciones realizadas, la dualidad existente entre las prácticas concretas de la transnacional y las preguntas y respuestas del informe de seguimiento relativas al principio primero sobre los derechos humanos.

- **Principio 1.** Las entidades deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia.
- **Cuestión 1.** ¿Dispone su entidad de una acción concreta con relación a este Principio que se haya llevado a cabo durante el presente ejercicio? En caso afirmativo, descríbala.
- **Indicador 1.** ¿Dispone su entidad de una acción concreta con relación a este Principio que se haya llevado a cabo durante el presente ejercicio? En caso afirmativo, descríbala. *Sí.*
- **Notas.** En la memoria de sostenibilidad de 2005 se hace una declaración explícita a este tema.

El análisis de la respuesta nos permite constatar dos hechos. Primero, la referencia genérica a la memoria de la empresa sin especificar en concreto qué entienden por apoyar y respetar la protección de derechos humanos. La segunda está conectada con el apartado quinto del informe de sostenibilidad de 2006 y con su parangón en 2005 y 2004 (Informe de sostenibilidad, 2006, págs. 56-143). Se refiere a numerosos proyectos sociales en Kenia, Bolivia, Mozambique, Filipinas, República Dominicana, Moldavia, Nicaragua²⁰⁹, Guatemala, México, Colombia y Panamá. Se puede añadir el día solidario que en 2008 se dedica expresamente a financiar proyectos en el ámbito educativo en Nicaragua y acciones de Patrocinio y Mecenazgo. Por todos estos conceptos (incluidos proyectos y mecenazgo en España) se destinaron en 2004, 2005 y 2006, las cantidades de 5.590.957, 6.638.807 y 5.930.178 euros respectivamente (los beneficios de Unión Fenosa en el ejercicio 2006 han sido un 38% por encima de ejercicio anterior, en concreto, 635 millones de euros netos). La memoria no entra en otras valoraciones referidas a impactos medioambientales, sociales, calidad del servicio, colisiones con los derechos humanos civiles y políticos así como sociales, económicos y culturales. Ninguna mención por su participación en el desarrollo de los países en que está presente más allá de la descripción totalmente economicista de las inversiones realizadas. En el apartado de Recursos Humanos y Relaciones Laborales se realizan referencias genéricas a la Declaración Universal de Derechos Humanos, a las Directrices de la OCDE y a los preceptos del *Global Compact*.

²⁰⁹ El proyecto en Nicaragua consistió en un programa de becas para 150 niños. El programa de acceso y permanencia en la escuela patrocinado por el “Día Solidario” de Unión Fenosa que benefició a 146 niños. Apoyo a conciertos como el de Tony Meléndez cantautor nicaragüense con limitaciones físicas. Parte del beneficio se dedicó a máquinas procesadoras de desperdicios.

- **Cuestión 2.** ¿Posee la entidad una declaración de principios, políticas explícitas y procedimientos en torno a los derechos humanos vinculados a las operaciones, así como los sistemas de mecanismos de seguimiento y sus resultados?
- **Indicador 1.** Indicar si la entidad ha realizado un diagnóstico en el que se evalúan los diferentes factores de Derechos Humanos que afectan a la entidad. *No.*
- **Notas.** El diseño y aplicación de Políticas, Estrategias y la ejecución de cualquier trabajo o actividad de la compañía se realizan desde el convencimiento y firme compromiso de respeto de los Derechos Humanos. Para ello se tienen en cuenta continua y permanente los diferentes factores de los Derechos Humanos.
- **Objetivos.** Actualmente tenemos abierto el proceso de elaboración del mapa de riesgos.

Es una de las respuestas que más ponen en evidencia el sistema, ya que podría servir para sacar a la luz las múltiples colisiones con los derechos humanos que Unión Fenosa tiene en los distintos países donde ha invertido de América Latina²¹⁰. El mapa de riesgos no ha sido actualizado en 2006 más allá de una referencia a la corrupción.

- **Indicador 2.** Indique en qué medida se han implantado las políticas de Derechos Humanos en la estructura organizativa/ organigrama de la entidad. *100%*
- **Notas.** En todos los países donde operamos respetamos los convenios colectivos acordados con la representación de los trabajadores. A su vez estos convenios mejoran lo regulado por la legislación estatal de cada país en esta materia. Así mismo, la legislación de cada país en este campo respeta y supera la protección derivada de los Derechos Humanos. Esto exige y garantiza que las políticas de Derechos Humanos estén implantadas en todos los niveles de la estructura organizativa.

Utilizar los convenios colectivos como referencia única es demasiado limitado, lo mismo que afirmar que la legislación de cada país respeta y supera la legislación internacional. Los procesos de desregulación y privatización en los dife-

²¹⁰ Este tema, y con relación a Nicaragua, se expondrá en líneas posteriores.

rentes países de América Latina se llevaron a cabo contraviniendo las normas nacionales e internacionales. Ese fue el momento en el que Unión Fenosa accedió a estos países y adoptó políticas muy concretas en el interior de las empresas, reajustes de plantillas, eliminación de compromisos anteriores con planes de pensiones... El sindicato Sintraelec de Bolívar en Colombia ha denunciado ante el Ministro de Previsión Social prácticas que atentan a los derechos de los trabajadores (OMAL, 2007c). En cualquier caso, la ausencia de opinión de las y los trabajadores y sus representantes pone en cuestión las afirmaciones realizadas.

- **Indicador 3.** Indique si dispone de mecanismos de seguimiento de las políticas de Derechos Humanos de la entidad. *Sí*.
- **Notas.** Desde la Dirección General de Recursos y a través de las unidades de Recursos de cada centro de trabajo se vela por el cumplimiento de la Legislación de cada país e incluso se mejoran las condiciones de la Legislación a través de los Convenios Colectivos. Por medio de dichos Convenios, se articulan las relaciones laborales en cada empresa.

Es una respuesta que obvia el impacto hacia fuera de la empresa con relación a los derechos humanos. Las comunidades indígenas y campesinas, las y los consumidores... no aparecen mencionados. En el interior de la empresa el convenio no es un mecanismo de seguimiento, es un texto sobre el que se puede –y no únicamente– comprobar el nivel de cumplimiento. Por otro lado, la consulta a las y los trabajadores resulta imprescindible.

- **Indicador 4.** Indique si la entidad dispone de un auditor externo para la verificación del cumplimiento de sus políticas de Derechos Humanos. *No*.
- **Notas.** Los mecanismos de Inspección de las Administraciones de cada país donde operamos y cuya legislación respeta por principio los Derechos Humanos, se encargan de controlar el cumplimiento de esta legislación y de los términos acordados en los Convenios colectivos.

En la Memoria de 2005 no se somete a ninguna auditoría externa. En cualquier caso, el tenerla sin más no es garantía de nada. Dependerá de quien ejerza la auditoría, con relación a qué y cómo. La referencia a la inspección es un tanto inútil, ya que en numerosos países receptores es una institución muy débil. Por otra parte, la insistencia en que las legislaciones nacionales donde operan respetan los Derechos Humanos es una visión muy formal del Derecho y muy sesgada hacia un tipo de derechos. Colombia y Nicaragua son un ejemplo paradigmático, no obstante, Unión Fenosa debería modular esa afirma-

ción en base a informes internacionales de Naciones Unidas y sus agencias, o a sentencias nacionales e internacionales.

- **Indicador 5.** Indique si utiliza los resultados obtenidos de los mecanismos de seguimiento de las políticas de Derechos Humanos en la planificación estratégica de la entidad. *Sí*.
- **Notas.** Si de los mecanismos de seguimiento anteriormente expuestos se detectaran puntos a corregir o mejorar, formarían parte de la planificación estratégica. De cualquier modo, debemos tener en cuenta en este punto la respuesta del indicador 1 de la cuestión 1.

Es una respuesta sustentada en otras anteriores que reenvían a la Memoria pero que no describe, en ningún caso, hechos concretos. La Memoria en las prácticas externas de la empresa se refiere a las acciones sociales, y en las internas a las relaciones con los empleados, pero no se percibe ninguna mejora incorporada como fruto de la negociación con distintos sectores sociales. Simplemente se expresa en la memoria, de manera genérica, el acercamiento a organizaciones del tercer sector.

- **Cuestión 3.** ¿Comparte y detalla la entidad a sus empleados los principios éticos por los que se rige (códigos éticos o de conducta)?
- **Indicador 1.** Porcentaje de empleados informados sobre los principios éticos por los que se rige la entidad o el porcentaje de empleados formados en materia de derechos humanos sobre el total de la plantilla. *0*.
- **Notas.** Existe un código de conducta en proceso de aprobación. Por las respuestas anteriores puede deducirse que no hay situaciones críticas en lo que a Derechos Humanos se refiere.

Existe en la actualidad un código de conducta de once párrafos muy genéricos y que cubre formalmente la pregunta realizada. En cualquier caso, los conflictos de Unión Fenosa en América Latina son graves y reiterados.

- **Cuestión 4.** ¿Dispone la entidad de una política sobre salud y seguridad del cliente?
- **Indicador 1.** Indique si la entidad informa sobre la seguridad de sus productos y servicios. *Sí*.
- **Notas.** La seguridad de los productos que Unión Fenosa comercializa (electricidad y gas) depende en gran medida de las instalaciones de los

clientes. No obstante, se dispone de teléfonos de información y emergencia para clientes. Desde el punto de vista del consumo, Unión Fenosa promueve el uso eficiente y racional de esos productos a través de programas de eficiencia energética.

- **Objetivos.** Mejorar la satisfacción y fidelidad de nuestros clientes.

Son respuestas realizadas desde la lógica del país de la empresa matriz, ya que uno de los conflictos más fuertes de Unión Fenosa se refiere a la falta de inversiones para mejorar las instalaciones de sus clientes en los países de América Latina, lo que está provocando fortísimos impactos en los derechos humanos de los más desfavorecidos, tal como veremos en el caso de Nicaragua.

Llama la atención esta respuesta tan dirigida a los países ricos, cuando más del 50% de sus empleados realiza su actividad fuera de España.

- **Indicador 2.** Indique si la entidad cuenta con un sistema de atención al cliente (para sugerencias, quejas, reclamaciones...). *Sí*.
- **Notas.** La satisfacción de los clientes es un indicador estratégico del negocio. Por eso, el seguimiento de las reclamaciones y los tiempos de resolución de las mismas forman parte del cuadro de control de las compañías.
- **Objetivos.** Nivel de satisfacción superior a 7 sobre 10.

Respuesta vacía que no sabemos a quién hace referencia respecto a la satisfacción. No parece que los clientes de países como México, Nicaragua, Dominicana o Colombia estén reflejados en la misma.

- **Indicador 4.** Indique el número y tipo de incumplimientos de normativas referentes a la salud y seguridad del cliente. *0*
- **Notas.** No hemos incumplido ninguna de las normativas citadas.

Las reclamaciones realizadas por los numerosos cortes de luz en Nicaragua han dado lugar a numerosas reclamaciones formales e informales que afectan muy seriamente a los derechos humanos. Caso concreto que puede extenderse a otros países como Colombia.

- **Indicador 5.** Indique el número de incumplimientos de normativas sobre información y etiquetad de productos recibidas *0*.
- **Notas.** No hemos incumplido ninguna de las normativas citadas.

- **Cuestión 5 ¿Está involucrada la entidad en la promoción de Derechos Humanos en la comunidad en la que opera?**²¹¹
- **Indicador 1.** Cantidad de dinero invertido en la comunidad (en especial, productos o servicios) (miles de euros)
- **Notas.** Además, de 2.079.115 euros invertidos en acción social, Unión Fenosa invirtió en el año 2005, 2.963.765 euros en Patrocinio y Mecenazgo.

La pregunta obvia la cantidad de dinero invertido y los réditos obtenidos con relación a los servicios prestados. Es una pregunta que vincula promoción de derechos humanos con acción social. Rompe toda la doctrina sobre desarrollo humano. No se pregunta la opinión de las comunidades receptoras.

- **Indicador 2.** Indique si la entidad hace un análisis previo al diseño de los proyectos en la comunidad y desarrolla campañas de educación y de otras características de interés público en la misma. *Sí.*
- **Notas.** En la mayoría colaboran las ONG encargadas de la implantación y desarrollo en dicho proyecto.

No se indica qué ONG pero, además, la sensación de marketing humanitario es muy real. Nicaragua está recibiendo numerosas subvenciones y para 2008 se ha abierto la convocatoria del día solidario para proyectos en Nicaragua. No podemos olvidar la amplia protesta social y el debate institucional con Unión Fenosa en ese país por las deficiencias en el servicio e impactos en los derechos humanos.

- **Cuestión 6. ¿Cuenta la entidad con cláusulas de protección de Derechos Humanos en los contratos con las fuerzas de seguridad contratadas?**
- **Indicador 1.** Número de actuaciones realizadas por la entidad para prevenir la vulneración de los Derechos Humanos por las fuerzas de seguridad contratadas en su ámbito de actuación. *0.*
- **Notas.** Unión Fenosa está suscrita a la Sociedad Española de Derechos de la Seguridad en cuyo articulado se emplean los principios básicos, éticos y profesionales de l Código Deontológico del personal de seguridad privada.
- **Objetivo.** En la próxima renovación de los contratos de seguridad previstos para el año 2007 y que entrarán en vigor en el año 2008, se incluirán cláusulas específicas sobre protección de los Derechos Humanos.

²¹¹ Los impactos que genera la central térmica de Meirama (Unión Fenosa) en los vecinos y vecinas de Encorvas en Galicia son especialmente graves. Llama la atención la absoluta negativa a redactar actas de las negociaciones entre la empresa y los vecinos (OMAL, 2008b)

Es un tema importante que necesita de todas las cautelas posibles. Las implicaciones de las empresas deben evitarse por activa y por pasiva, es decir, denunciando las violaciones armadas directas de ejércitos y policías regulares y de la seguridad privada. En Colombia la desaparición y asesinato de líderes sociales contra las prácticas de Unión Fenosa son cuestiones merecedoras de investigación (Tribunal Permanente de los Pueblos, sector servicios, 2008).

Una vez descritas las preguntas y respuestas relacionadas con el primer principio del Pacto Global en relación al caso de Unión Fenosa, procederé a describir las prácticas de esta empresa en un país pequeño y pobre como es Nicaragua²¹². El objetivo es contrastar la realidad virtual de los informes de progreso con la realidad actual y concreta en un país específico. Utilizaré la sentencia del Tribunal Permanente de los Pueblos que emitió en sesiones del 12, 13 y 14 de Octubre de 2007 en Managua²¹³.

El Tribunal inició una sesión un poco atípica dentro de su trayectoria, pues se trata de una sesión conformada por varias audiencias, a realizarse en diferentes momentos con el fin de poder examinar detenidamente el tipo de intervención de las empresas transnacionales en sus diversos campos de actuación. Se ofreció una ocasión privilegiada para el Tribunal, que pudo observar en directo las prácticas económicas que afectan profundamente la vigencia de los derechos civiles y políticos, económicos, sociales, culturales y ambientales de los habitantes de los diferentes países donde opera. La sesión contó con la presencia de un gran número de miembros de diferentes organizaciones sociales. Testigos y expertos presentaron oralmente la demanda central, los casos documentados y análisis conceptuales de carácter económico y de derechos humanos. Además, respondieron a las preguntas realizadas por los miembros del Jurado²¹⁴.

²¹² La Preaudiencia del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre el sector de los Servicios Públicos de Colombia analizó la responsabilidad de Unión Fenosa en relación con las violaciones sistemáticas de los derechos humanos, laborales y de los trabajadores organizados sindicalmente, en el marco del proyecto paramilitar (Tribunal Permanente de los Pueblos, 15 de diciembre 2007). A su vez, el Tribunal de Opinión (2007) ha condenado a las compañías multinacionales, entre ellas a Unión Fenosa, por complicidad del desplazamiento de comunidades afrodescendientes, indígenas y campesinos, al financiar y prestar sus instalaciones a los grupos paramilitares que amezaron y masacraron a miles de sindicalistas.

²¹³ El jurado estuvo integrado por Vilma Núñez Escorcía, Juan Hernández Zubizarreta, Ivone Yáñez y Gustavo Castro Soto.

²¹⁴ Los expertos y testigos que participaron fueron; Adolfo Acevedo (Sector eléctrico y condiciones), Jesús Carrión (Complicidad e irresponsabilidad del gobierno español y Unión Fenosa en Nicaragua), Ricardo Osejo (Acciones jurídicas interpuestas por el derecho de la energía eléctrica), Elena López (Caso de San Juan de Limay), Vanesa Madriz (Caso Ciudad Sandino), Vida Larios (Caso León/ADECONLE), Estela Paterson (Caso Managua), Roger Monterrey (Caso Granada/ ACODEMA), ACODEMA (Caso Masaya) y Cesar López (Caso Quilali).

El Jurado quiso subrayar la alta calidad de los informes y de los testimonios presentados, así como la riqueza de la documentación que en forma impresa o electrónica fue puesta a disposición del Tribunal para respaldar con copias de documentos originales todos los detalles de los casos y de las situaciones referidas en la Audiencia, donde se constataron una serie de violaciones a los Derechos Humanos.

Es evidente que la violación de estos derechos se beneficia de vacíos jurídicos en el derecho internacional, lo que ha permitido que muchos niveles de decisiones fundamentales para la supervivencia de los pueblos queden en manos de la voracidad rentista de los grandes capitales. Es oportuno señalar de manera categórica que la normativa existente a nivel internacional producto del desarrollo jurídico proporciona un marco que debe respetarse, adecuando los comportamientos de actuación de las empresas trasnacionales y los requerimientos y exigencias de los Gobiernos para que dichas empresas respeten los derechos humanos que como Estado están en obligación de garantizar a sus habitantes.

La falta de este comportamiento por parte de los actores involucrados –Unión FENOSA, Gobierno de Nicaragua, Gobierno del Reino Español y Organismos Financieros Internacionales– ha demostrado los graves daños que están causando a un gran número de personas en Nicaragua (hombres, mujeres, niños y niñas).

Los efectos del comportamiento de la empresa trasnacional Unión Fenosa en Nicaragua, producto de las privatizaciones impuestas por el FMI y obedientemente aplicadas por el gobierno de Nicaragua, han originado situaciones en abierta contradicción con el respeto a los derechos humanos de los y las nicaragüenses, especialmente de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales reconocidos en los instrumentos internacionales, así como los Convenios de la OIT en lo que se refiere a los derechos laborales. Se consideró que la transnacional Unión Fenosa había violado el marco jurídico institucional, constitucional y la normativa internacional, auxiliándose con los co-actores nacionales, quienes también son responsables en la presente demanda. Ello deriva en la violación de los derechos humanos de la mayoría de los y las nicaragüenses.

Unión Fenosa es una empresa de origen español que está operando además en otros 12 países. En la actualidad está presente en Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Chile, Egipto, Eslovaquia, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Holanda, Hungría, Irlanda, Kenia, Marruecos, México, Moldavia, Nicaragua, Panamá, Portugal, Reino Unido, República Checa, Túnez, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe. Presta servicio a 8,7 millones de clientes de gas y electricidad. Cabe señalar que el Jurado toma conocimiento de los conflictos y violación a las leyes en países centroamericanos en el Caribe (República Dominicana, de donde fue expulsada) y en Colombia.

En Nicaragua, Unión Fenosa comienza a operar en el año 2000, cuando el poder ejecutivo otorgó la concesión y la Asamblea Nacional aprobó un plazo de treinta años para la distribución y comercialización de energía eléctrica, otorgándole el carácter dominante de monopolio a DISNORTE (Distribución de Electricidad del Norte S.A.) y DISSUR (Distribución de Electricidad del Sur S.A. con el 79,54% de las acciones). A partir de esa fecha las y los nicaragüenses han sufrido constantes violaciones, ya que bajo el argumento de tener pérdidas (a nivel de auditoría realizadas), Unión Fenosa decide cometer irregularidades como no pagar a las generadoras, que a su vez dejan de suministrar electricidad y juntas prefieren dejar a la población sin suministro eléctrico. Esto se hizo como medida de chantaje a los Gobiernos, incluido el actual, ignorando los impactos sobre la población y la economía del país que ellos provocan.

- Se constató que los **permanentes racionamientos vienen generado los siguientes daños y perjuicios**: afectación psicológica de la población al cambiar sus horarios de trabajo; problemas de salud pública por falta de refrigeradores para alimentos frescos tanto en los comercios como en los hogares; crisis de ansiedad de las personas de la tercera edad al encontrarse sin energía en sus domicilios; graves problemas de inseguridad ciudadana por la noche; problemas de atención sanitaria (retraso de atención diaria, diagnósticos o intervenciones quirúrgicas); falta de suministro de agua en muchas poblaciones debido a la ausencia de electricidad; suspensión de las clases en colegios, institutos y universidades y retraso en los planes de estudio; elevado incremento de los costos en todas las empresas, comercios y mercados debido a la reducción en los horarios de trabajo y tener que complementar la falta de energía con generadores; asociado a ellos, problemas auditivos por el ruido y respiratorios por la contaminación de los generadores; afectación a los medios de comunicación locales que sólo emiten cuando hay suministro; incontables pérdidas provocadas a la ciudadanía por daños en equipos eléctricos por grandes subidas de tensión vinculada a los racionamientos.
- Se constató la existencia de **discriminación en los racionamientos** más allá de las razones estratégicas aducidas. Según la empresa, los racionamientos están discriminados por zonas para no afectar a hospitales, zonas militares, zonas empresariales, edificios gubernamentales, etc. Pero en la práctica y según múltiples testimonios, en zonas rurales de baja renta y en asentamientos de Managua y otras ciudades importantes, los horarios de racionamiento se dilatan muchísimo más de lo informado y cuando se llama al teléfono de atención al cliente de Unión Fenosa el argumento de los operadores es que en el barrio hay mucha gente que no paga.

- Se constató la **ausencia de inversión en el mantenimiento de la red de distribución eléctrica**, provocando pérdidas de vidas humanas, y continuas averías que dejan sin suministro eléctrico a los usuarios (en zonas rurales, un poco de lluvia o viento son factores suficientes para dejar sin servicio eléctrico a la población).
- Se constató la **ausencia de inversión en el mantenimiento del alumbrado público** que se cobra en la factura. Se han detectado múltiples casos de cuando un transformador se estropea, si un usuario que paga pide que se arregle le responden que paguen los vecinos que están “pegados” y que si no, no van a arreglarlo. Dejan a la población sin suministro eléctrico por semanas y pretenden obligar a la gente a que haga de cobradora de sus propios vecinos.
- Se constató la **ausencia de atención a los pobladores de asentamientos que llevan años solicitando ser legalizados**, a pesar de que la compañía se queja de los robos de energía por parte de los mismos. A su vez, estas quejas no coinciden con las informaciones facilitadas por el propio vicepresidente de Unión Fenosa en Nicaragua, quien aseveró que los robos por parte de los asentamientos representan sólo un 6% de las pérdidas técnicas totales, que están en un 30%.
- Se constató la **reducción de su presencia en el territorio nacional, especialmente en las zonas rurales**, como parte de su política de ahorro de costos, por la cual ha rebajado su personal en un 70% aún cuando el número de usuarios se ha incrementado en un 35%. Esto genera, por ejemplo, que en San Juan de Limay o Quilalí, zonas rurales situadas a 2,5-3 horas en autobús de las ciudades con oficinas de Unión Fenosa, se haga imposible para gran parte de la población desplazarse para presentar reclamaciones, ya que eso supone perder un día de trabajo.
- Se constató la **desviación de presupuesto por parte de muchas alcaldías que se ven obligadas** a dedicar parte de sus pequeños recursos a facilitar a funcionarios que atiendan a su ciudadanía por problemas que en realidad son ocasionados por Unión FENOSA, ausente en la localidad. Por otro lado, alcaldías como la de San Juan de Limay han tenido que desviar parte de sus presupuestos para invertir en asentamientos que Unión Fenosa se niega a cubrir, tal como estipula la ley que obliga al suministro energético a poblaciones ubicadas incluso a más de los 150 metros del casco urbano.

Los abusos a las y los usuarios del servicio eléctrico son innumerables. Según el Presidente Ejecutivo del Instituto Nacional de Energía (INE ente regulador) se reciben **3.000 reclamaciones mensuales**, o sea 36.000 reclamaciones al año.

Sobre 600.000 usuarios y usuarias significa que un 6% reclama en segunda instancia, tras de dirigirse a la empresa. La vicepresidencia de Unión Fenosa informó que contabilizan unas 4.500 reclamaciones mensuales en primera instancia (54.000 al año). El 9% de todos los usuarios hace reclamo.

Unión Fenosa dice ejercer políticas activas en materia de Responsabilidad Social Corporativa y asegura haber recibido diversos reconocimientos internacionales. Para el año 2008, Unión Fenosa ha declarado un Día Solidario con Nicaragua, aportando 300.000 dólares para proyectos de promoción, acceso y permanencia en las aulas escolares. Estas supuestas prácticas responsables no son más que marketing humanitario que pretende ocultar los graves impactos sociales provocados por la empresa en su actividad cotidiana en Nicaragua.

Los principales abusos de Unión Fenosa a las y los usuarios del servicio eléctrico son:

- Incremento injustificado de las facturas por encima de lo regulado por el INE:
 - a. cobros por conceptos indebidos (impuesto de la municipalidad o alumbrado público aun cuando no existe);
 - b. cobros por atrasos no justificados;
 - c. cobros por re-conexión por cortes erróneos;
 - d. cobros por errores en la lectura de los medidores (muy vinculado a la precarización laboral y contratos que se explican más adelante);
 - e. cambio de contadores que doblan el consumo.

- Los usuarios y usuarias reciben facturas desproporcionadas tras hacer arreglos de pago; no hay transparencia (los trabajadores no están autorizados a informar sobre las tarifas); se dan allanamientos de morada y cambios de medidores sin autorización del usuario; el servicio de atención telefónica miente al explicar las causas de los apagones fuera de los horarios de racionamientos; no se respeta el plazo de 15 días de la notificación previa a la suspensión del servicio; hay indexación de la tarifa al dólar estadounidense, lo cual es ilegal; hay respuesta tardía en la reparación de averías (diversos ejemplos de semanas transcurridas sin atender averías en diferentes zonas del país); obligación de permanencia domiciliaria al usuario reclamante para evitar cortes, ya que Unión Fenosa no tiene comunicación con las contratistas ambulantes que implementan la desconexión; falta de respuesta ágil de Unión Fenosa a los reportes de desperfectos graves que ponen en peligro la vida de las personas, como por ejemplo el caso de una niña en el Mercado Oriental de Managua electrocutada mortalmente en mayo de 2007; cobro a nuevos usuarios de hasta 3 meses de consumo, cuando la ley sólo

permite 32 días; obligación impuesta a nuevos usuarios de un inmueble a asumir las deudas de habitantes anteriores; utilización de acusaciones de mora por parte Unión Fenosa, llegando a considerar al usuario acusado como nuevo cliente lo que le obliga a un nuevo depósito de fianza.

La política laboral de Unión Fenosa

La política de reducción de costos de Unión Fenosa afecta a su personal y sus contratistas. La política de **flexibilización laboral** generó más de 400 despidos a partir de noviembre de 2000, al adquirir la mayor parte de la distribución. Dicha flexibilización provoca también la precariedad permanente de sus trabajadores y trabajadoras.

Asimismo, la empresa ha institucionalizado las contrataciones para extender servicios conexos a la distribuidora eléctrica incluyendo la lectura de medidores, cobros, cortes del servicio, instalación del servicio, *call centers*, etc. Éstas violan sistemáticamente los derechos de sus trabajadores y trabajadoras y Unión Fenosa es responsable por esta situación, que incluye la aplicación de polígrafo para contratación, el no ofrecer al trabajador copia de su contrato, el no pago de la seguridad social, el establecimiento de sueldos que no cubren el costo de la canasta básica, el incumplimiento de las normas de seguridad laboral, contratación de personal no capacitado para desarrollar las tareas asignadas, alta rotación de personal, no pago de viáticos, y otros. Esa práctica también provoca el encarecimiento de los costos de explotación junto al deterioro de los servicios prestados a las y los usuarios.

Unión Fenosa **hostiga a los sindicatos**, denunciándoles ante la policía y montando juicios legales a líderes sindicales y trabajadores. Asimismo se niega a negociar un **convenio laboral**. Hay indicios suficientes para establecer que los contratistas son empresas “allegadas” que terminan provocando “aumentos en las pérdidas reales”, mayores niveles de ineficiencia y mal servicio, denunciados reiteradamente y en número creciente.

La conclusión final es clara, el Pacto Global no neutraliza la actividad de las empresas transnacionales en los países receptores, es más, legitima prácticas ilegales por omisión ya que ni tan siquiera permite su visualización. El Derecho Global Comercial se impone radicalmente al *Global Compact*. Incluso podríamos afirmar que pasa a formar parte de su activo, ya que convierte a Naciones Unidas en legitimadora de un nuevo no derecho elevado a la categoría de sistema de control de las empresas transnacionales.

Parte tercera

**Códigos internos y acción social y sindical
a favor del control de las empresas transnacionales.
Propuesta normativa**

Capítulo I

Códigos internos

La hipótesis central del presente capítulo trata sobre la imposibilidad jurídica y política de neutralizar la fortaleza del Derecho Comercial Global, con los sistemas privados de regulación expresados en los códigos de conducta internos. En esta dirección se abordarán las *buenas prácticas de las empresas transnacionales* en referencia a dos vertientes de la ética empresarial. Una relacionada con el modelo de sociedad, y por tanto, desarrollada en un plano analítico con fuertes connotaciones ideológicas (tanto desde la óptica de los valores como desde las relaciones de poder), y la otra, en referencia a las prácticas o comportamientos empresariales. Ésta última se vincula directamente con los códigos de conducta, lo que permitirá explorar los núcleos normativos que delimitan la voluntariedad y la unilateralidad. La confrontación entre la *dureza* clásica normativa del Derecho Comercial Global y el carácter *blando* y privatizador de los sistemas voluntarios reenvía al análisis de las relaciones de poder entre las empresas transnacionales y las mayorías sociales. Relaciones de poder que quedan ejemplarizadas en el análisis y asimetría entre las prácticas de la transnacional BBVA y su informe de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

En cualquier caso, las deficiencias normativas de la Responsabilidad Social Corporativa no impiden abordar las potencialidades sociales y sindicales de instrumentos ajenos a los sistemas de control jurídico¹. La construcción de tejido social alternativo es la referencia sobre la que concluirá el estudio de los códigos de conducta como reflexión puente con la propuesta final.

¹ Para un análisis integral de la RSC, véase AA.VV. (Revue de L'ÉRES, 2008/2). Se abordan temas como la RSC y su utilidad política, sus relaciones con el Derecho del Trabajo y con los comités europeos, los códigos de conducta y los acuerdos marco globales y los sindicatos frente a la RSC.

SECCIÓN PRIMERA

Ética de la Empresa

1. Reflexiones sobre el modelo político-económico y sobre la Ética de la Empresa

Los objetivos del presente epígrafe son dos: por un lado, clarificar la confusión conceptual existente en torno a la ética de la empresa y precisar los distintos planos teóricos, analíticos y metodológicos de lo que genéricamente se han denominado *buenas prácticas empresariales*, por otro, delimitar el marco jurídico, político y económico en el que se construye la lógica voluntaria del cumplimiento de las obligaciones de las empresas transnacionales, frente a la lógica normativa, imperativa, coercitiva y con efectos vinculantes de los derechos de las mismas.

La utilización indistinta de *ética de la empresa*, *empresa ciudadana*, *ética económica*, *ética de los negocios* etc. provoca una confusión terminológica que conviene esclarecer. Confusión, por otra parte, intencionada, ya que tiene como objetivo final evitar responsabilidades y disminuir la capacidad normativa de control de las empresas transnacionales.

El marco teórico y práctico en el que la idea de la ética de la empresa se desarrolla es el capitalismo, sea bajo el modelo neoliberal de Estados Unidos o el renano europeo (Vidal-Beneyto, 2007a). Es decir, la globalización económica neoliberal es el ámbito en el que se articula un nuevo modelo de empresa ajustada a cuatro nuevos tipos de obligaciones: las económicas, las legales, las éticas y las voluntarias (Carroll, 1979). Este nuevo modelo se articula, teóricamente, sobre la negativa a aceptar el individualismo como núcleo central de la actividad económica, lo que supone apostar por la relación entre sujetos que, en palabras de Cortina (2000), implica calificar como excelente a la empresa “que brega por la calidad, por armonizar las capacidades del grupo desde el ejercicio del liderazgo, se forja día a día un buen carácter y tratan de crear un clima ético en el que el grupo percibe que en los distintos niveles las decisiones se toman contando con valores éticos”.

En la primera parte del presente trabajo se ha establecido el telón de fondo jurídico, político y económico en el que las empresas transnacionales desarrollan toda su actividad. Telón de fondo que no es ajeno a los efectos que el neoliberalismo está provocando en los hombres y mujeres del planeta. En el plano estrictamente de los valores, la pugna entre los derechos de las mayorías frente al derecho de propiedad de una minoría, la seguridad frente a la libertad, y los valores individuales frente a los colectivos forman parte del núcleo del debate. La dispu-

ta entre lo público y lo privado, entre el interés general e individual, se traslada a los intereses particulares de las empresas y el bien común (Perdiguero y García Reche, 2005, pág. 28). Desde esta perspectiva, resulta importante generar un amplio y profundo debate sobre los principios que deben sustentar nuestra sociedad, lo que implica reflexionar desde la ética, no sólo sobre la conducta o comportamiento de las multinacionales, sino sobre su relación con el modelo social y la estructura económica y política imperante (Paiva, 2004, pág. 206).

No es suficiente con desarrollar buenas prácticas empresariales² si el modelo socioeconómico sobre el que actúan es opuesto al interés general. La existencia de fundaciones humanitarias vinculadas a propietarios de multinacionales no es el problema, lo escandaloso es que existan fortunas privadas que rebasen los 40.000 millones de dólares.

Una idea muy básica, y universalmente aceptada, se sustenta en la escasa referencia ética de los derechos civiles, políticos, sociales, económicos y culturales en nuestra sociedad. Se encuentran subordinados a las necesidades del mercado, del libre comercio y del derecho de propiedad. Los derechos universales referidos a la alimentación, a la salud, a la vivienda etc.³, no están garantizados en nuestro planeta, mientras que la concentración de la riqueza en unas pocas manos es un hecho constatado (Harvey, 2007, págs. 97-131). Los datos sobre inversiones directas y sobre fusiones y adquisiciones de empresas nos muestran cómo hay riqueza y capacidad de generarla. El problema reside en la desigualdad que provoca el mal reparto de la misma (Basterra, 2008). Esta idea tan elemental nos permite cuestionar los valores sobre los que se construye el sistema capitalista y el concepto de democracia. Así, el fracaso del modelo agroexportador y los efectos sociales y ecológicos que provocan las grandes multinacionales de la alimentación nos enfrentan al modelo de libre comercio y privatización de los alimentos, frente a su concepción como bien público. Las hipotéticas buenas prácticas de, por ejemplo, la empresa Nestlé (Montagut, 2007, pág. 79) chocan con el modelo neoliberal de la alimentación. Hay alimentos suficientes para toda la humanidad, pero millones de personas padecen hambre y malnutrición⁴.

² Juan Carlos Jiménez Fernández ha recogido las distintas acepciones doctrinales al respecto. Véase Jiménez Fernández (2007) y Merino (2005b).

³ La FAO (2008) en el informe de enero de 2008 cifra en 854 los millones de personas en situación de desnutrición. De ahí que convenga con Noemí Klein (2007b) que hoy en día es muy radical insistir en que no hay unas vidas que valgan más que otra. La defensa de que todas tienen el mismo valor es el eje central sobre el que reedificar los derechos humanos en 2008.

⁴ Jean Ziegler (2007a) ha acuñado el término *refugiados del hambre* para considerar legal toda inmigración basada en el estado de necesidad.

Una propuesta alternativa como la soberanía alimentaria responde, desde la vertiente de los valores, a una “idea humanista de las relaciones entre individuos, grupos sociales, fenómenos económicos, productivos y ambientales, opuesta frontalmente a los valores individualistas, excluyentes y atomizadores de la sociedad de consumo” (Montagut, 2007, pág. 74). Las buenas prácticas quedan subsumidas en el modelo económico, pero el problema reside, no tanto en la eficacia de las mismas, como en la legitimación del sistema y en la edificación de la ética empresarial sobre el modelo neoliberal.

Como afirma Vidal-Beneyto (2007b), “el corpus cuyo eje central es la consagración del individuo-sujeto, que exige la desaparición de todos los actores políticos colectivos, como el Estado, los sindicatos, etc., en beneficio de la sola entidad común concebible, la de una sociedad de individuos libres y autosuficientes sin más obligaciones que consigo mismos”. Es decir, el individualismo y la propiedad son los referentes éticos centrales, la sociedad parece agotarse en las relaciones de mercado y en la protección de la propiedad privada. A éstos supuestos referentes éticos se suman la codicia entendida, en palabras de Wallerstein (2008), como trabajar por algo a expensas de otros. Lo que implica que en la actual crisis financiera la quiebra de determinadas compañías provoca el enriquecimiento de otras, ya que en tiempos de especulación la codicia no tiene límites. El reparto de la riqueza, la subordinación de lo individual a lo colectivo y los límites del crecimiento económico son categorías que necesitan resituarse en el centro de los debates en torno a la ética económica.

Pero veamos un ejemplo concreto en 2008. Las empresas farmacéuticas pioneras de la ética empresarial se enfrentan a una lógica demoledora. El objeto de su negocio es la salud, y las buenas prácticas chocan con la esencia neoliberal que defienden y apuntalan. La OMS ha valorado que entre 1995 y 2002 la industria farmacéutica fue la que más beneficios obtuvo de todo EEUU. Pese a disminuir en 2003, mantuvo un margen de rentabilidad del 14% tres veces superior a la media de todas las empresas incluidas aquel año en la lista *Fortune 500* (OMS, 2006a). Ideológicamente la ética empresarial es la coartada que necesitan para defender lo indefendible, que la salud es un bien privado al servicio de quien pueda pagarla.

Son millones de personas pobres las que carecen de medicamentos y, a pesar de que la salud es una responsabilidad de los gobiernos, la industria farmacéutica debe asumir sus obligaciones. La falta de reconocimiento del acceso a los medicamentos como un derecho humano fundamental es el punto central y la necesidad de obtener beneficios sin límites el “eje ético” al que se subordina toda buena práctica empresarial. La adaptación de precios a los países pobres, los sistemas de distribución más flexibles y la investigación al servicio de la salud de las

mayorías sociales son mínimos normativos que en la actualidad no se encuentran ni tan siquiera incorporados a la responsabilidad social de las empresas farmacéuticas. La realidad que subyace es que un bien social como la salud no puede quedar en manos del mercado (Oxfam, 2007c, págs. 1-4, Oxfam, 2006b).

No parece razonable que la salud de millones de personas dependa de buenas prácticas de las empresas farmacéuticas. La reflexión ética nos conduce a otro modelo de salud universal, garantizado por la comunidad internacional y los Estados, para todo ser humano. El modelo mercantilizado de los medicamentos colisiona con la idea de salud como derecho fundamental. Las buenas prácticas empresariales de las multinacionales farmacéuticas incorporan valores incapaces de erosionar el modelo económico imperante. Además, éstas son el freno perfecto a favor de nuevas reglas de juego. El caso de la multinacional Novartis tratado en el capítulo II de la primera parte, refleja esta clara contradicción, al diseñar planes de Responsabilidad Social Corporativa, una vez se bloquea o se intenta imponer la prohibición de producir genéricos al gobierno de la India en favor de los más pobres.

La crisis financiera de 2008 es otro ejemplo. Parece ser que no es una crisis capitalista que haya 950 millones de hambrientos en todo el mundo, 4.750 millones de pobres, 1.000 millones de desempleados, que más del 50% de la población mundial activa esté subempleada, que el 45% de la población mundial no tenga acceso directo al agua potable, que 3.000 millones de personas carezcan de acceso a servicios sanitarios mínimos, que 113 millones de niños y niñas no tengan acceso a la educación y que 875 millones sean analfabetos y que 12 millones mueran de enfermedades curables, que 13 millones de personas mueran cada año por el deterioro del medio ambiente y que 16.306 especies estén en peligro de extinción (Alba, 2008). Empieza a existir una crisis capitalista cuando el sistema deja de ser rentable para 1.000 empresas transnacionales y 2.500.000 millonarios.

Ante la profunda crisis económica los gobiernos de los países ricos han decidido intervenir para amortiguar los efectos de la misma. No han tenido problema alguno para ponerse de acuerdo y actuar a favor de quienes manejan beneficios multimillonarios. Nada que ver con la beligerancia mostrada contra, por ejemplo, las nacionalizaciones emprendidas por el gobierno de Evo Morales en Bolivia.

El remedio ha consistido en apagar fuego con gasolina. Se inyecta dinero y se subvenciona a los defraudadores confiando en su automática conversión a la honradez. Se sustituye la cárcel de los delincuentes financieros por el apoyo económico y se mantiene el modelo de acumulación ilimitada de la riqueza y de los desequilibrios sociales y medioambientales. Así, entre otros muchos ejemplos, tenemos el de la empresa Lehman Brothers que ha despedido sin indemnización

alguna a la mayor parte de su plantilla, salvo a su presidente a quien ha indemnizado con 480 millones de dólares. Para impedir la quiebra de AIG, Washington ha intervenido con 85.000 millones de dólares, lo que ha permitido que el director de la sección de productos derivados y su director general cobren bonificaciones de 3,4 y 5,4 millones de dólares respectivamente (Vidal-Beneyto, 2008c).

Por otro lado, se ha demostrado que si hay voluntad política hay dinero para salir de la crisis financiera. Y, se comprueba, que la lucha contra el hambre, la pobreza, el desempleo, la cancelación de la deuda externa, la privatización de las pensiones y un largo etcétera no se solucionan porque, sencillamente, no se quiere.

Resulta evidente que la falta de reglas es lo que ha llevado, entre otras cosas, al mundo de las finanzas a extremos intolerables de codicia. De ahí que, ahora, oigamos insistentemente que hace falta aprobar un marco normativo de regulación. Pero ¿quién va a aprobar ese marco? Los mismos gobernantes que han permitido semejante fraude son los que ahora proponen controles a la actividad económica. La complicidad existente entre gobiernos ricos, empresas transnacionales y corporaciones financieras no garantizan más que pequeños ajustes en el modelo neoliberal. El presidente español Rodríguez Zapatero no ha tardado mucho en recibir a los presidentes de los bancos más importantes para pactar las nuevas reglas de juego. No podemos olvidar que la OMC, el Banco Mundial, el FMI, el G8... junto a los gobiernos ricos y las multinacionales se están convirtiendo en las instituciones que determinan la vida cotidiana de la gente. Sus reglas escapan a todo control democrático. La ciudadanía se sustituye por los consumidores, la ley por el contrato asimétrico, las normas públicas por acuerdos privados y las regulaciones de derechos laborales y sociales por privatizaciones y desregulaciones. El binomio democracia-desarrollo humano está siendo sustituido por elecciones formales-mercado.

La otra cuestión se refiere a las medidas diseñadas. Todas ellas se han dirigido a favor del capital. Se han barajado entre otras: la mayor transparencia en las operaciones financieras, más allá de que el problema resida en la complejidad de la ingeniería financiera más que en su transparencia; el mayor control de las agencias de riesgo; subir la garantía de los depósitos bancarios; comprar activos financieros; avalar la deuda a las entidades financieras; recapitalizarlas en caso de necesidad; reglamentar los incentivos millonarios que ganan los directivos; reanudar el préstamo interbancario; reformar el sistema hipotecario y que el FMI cree una red de seguridad financiera internacional. Además, el presidente Rodríguez Zapatero maneja “amnistiar” 54.207 millones de fondos irregulares para que afloren a la economía real. Medidas precisas que tutelan, básicamente, los intereses del capital. Todo ello avalado, además, por billones de euros que los Estados, es decir los hombres y mujeres del planeta, ponen a disposición de las corpora-

ciones financieras privadas, es decir, de las clases dominantes, para que el sistema vuelva a encauzarse. Se ha optado por estabilizar los mercados financieros en lugar de apoyar estrategias por la reconstrucción del Estado de Bienestar. Por otro lado, las medidas a favor de la ciudadanía son escasas y de muy corto alcance.

Existen propuestas que ni se mencionan, así, la creación de un servicio financiero público que sustituya a las nacionalizaciones parciales aprobadas, la anulación del secreto bancario y de los paraísos fiscales, la constitución de una institución pública encargada del control y aprobación de las normas financieras internacionales en el ámbito de la ONU, la puesta en marcha de la tasa Tobin de un 0,5% que grave todas las transacciones financieras a favor del cumplimiento de los Objetivos de Milenio, la cancelación de la deuda externa y la erradicación del hambre, medidas anticrisis como moratorias en el pago de las hipotecas, la aprobación de un marco de fiscalidad progresiva, los incrementos de los salarios, la generalización de una renta universal, la garantía de un sistema público de pensiones, la nacionalización de la banca, la creación de un impuesto especial sobre las grandes fortunas, es decir, actuaciones a favor de las mayorías sociales (Antentas y Vivas, 2008b). En el fondo se tiene muy claro que en el vértice de la jerarquía normativa se encuentran los derechos de las agencias financieras. La mercantilización de los derechos humanos prima sobre el derecho a una vida digna.

El uso continuado de la doble moral es el discurso que fundamenta el modelo neoliberal y sobre el que se asientan parte de los valores de la ética empresarial y de la expresión pseudo normativa de los códigos de conducta.

Los fundadores del pensamiento neoliberal utilizaron los valores de la libertad y de la dignidad humana como ideas centrales del aparato conceptual dominante tal y como recoge Harvey (2007, págs. 43-45). Parte de dos tipos de libertades, por un lado, “la libertad para explotar a los iguales, la libertad para obtener ganancias desmesuradas sin prestar un servicio conmensurable a la comunidad, la libertad de impedir que las innovaciones tecnológicas sean utilizadas con una finalidad pública, o la libertad para beneficiarse de calamidades públicas tramadas secretamente para obtener una ventaja privada”, y por otro, “las libertades de las que nos enorgullecemos ampliamente, la de conciencia, la de expresión, la libertad de reunión, la de asociación y la de elección del trabajo”. Polanyi⁵ considera que la reinterpretación de las libertades sitúa en el centro de las mismas a la libre empresa y a la propiedad privada. Parece que sin ellas no existe una sociedad libre. Se mercantiliza la libertad y se subordinan los principios de igualdad y de solidaridad a los intereses de las clases dominantes.

⁵ Citado por David Harvey (2007, pág. 44).

La idea de regular y de dirigir la economía al servicio de las mayorías sociales, de forma que la libertad no sea ejercida sólo por los propietarios, es denunciada como una *no libertad*. La reglamentación del interés privado se asimila a la esclavitud. Así, la doble moral equipara fundamentalmente la defensa de la libertad con la defensa de la libertad de empresa. Los valores vinculados a la ética de la empresa se construyen en el marco del sistema económico capitalista y de forma manifiestamente contradictoria (Koslowski y Buchanan, 1997). Chesnais (2008a) considera que la ética es algo externo al capitalismo, que únicamente influye cuando exista una legislación y reglamentación que blinda las reglas y los intereses económicos.

Esta práctica de doble moral se concreta en los comportamientos de las grandes empresas multinacionales, que actúan de manera similar, aunque con intensidades muy diferentes, según sean sus países matrices o los países pobres receptores de sus inversiones. Esta cuestión puede extenderse desde el punto de vista normativo a la rigurosidad con que se negocia la deuda externa o se defiende la seguridad jurídica de las inversiones, frente al tratamiento tan flexible de los paraísos fiscales o de las subvenciones comerciales a empresarios de los países dominantes (Perdiguero, 2003, pág. 118).

1.1. Relaciones de poder Estado-Empresa

A pesar de la reinterpretación mercantil de los derechos humanos y de los valores dominantes, existe un consenso mayoritario a favor de nuevos valores sociales. La inversión de la pirámide normativa que sitúa en el vértice a los derechos humanos como categoría única e indivisible debe ser el referente universal. No obstante, el consenso que generan en el plano de los valores se distorsiona en las formas y en las vías de transformación. En cualquier caso, la necesidad de cambiar las relaciones sociales, la lógica de producción y de distribución siguen siendo los desafíos actuales. La ética de empresa debe ser abordada no sólo desde los valores sino también desde las cuestiones políticas y las relaciones de poder. A partir de aquí las empresas y el Estado deben ser objeto de reflexión (Gaudichaud, entrevista / Bensaid, 2007, pág. 1).

Las características del Estado neoliberal ya han sido tratadas en el capítulo II de la primera parte, de ahí que rescate alguno de sus elementos con el objetivo de vincular los valores que el neoliberalismo predica con la manera en que se articulan las relaciones de poder (Harvey, 2007, págs. 73-97).

- Las instituciones del libre mercado, del derecho de propiedad y de las empresas transnacionales quedan garantizadas y tuteladas, en caso de conflicto, frente a los derechos de las mayorías sociales, por el Estado neoliberal.

- Las vinculaciones entre los Estados desarrollados y organizaciones financieras y comerciales internacionales permiten aprobar marcos normativos que, bajo el imperio de la ley, defienden de manera asimétrica los derechos de las clases dominantes.
- Se privilegian instituciones no democráticas internacionales y gobiernos democráticos que no rebasen los límites de las reglas neoliberales. El ejemplo del gobierno de Evo Morales en Bolivia y sus propuestas anti neoliberales es paradigmático.
- Se fomentan organizaciones elegidas libremente por la ciudadanía, siempre y cuando no reivindiquen reglas de juego diferentes. Las organizaciones benéficas y de voluntariado se desarrollarán frente a los movimientos sociales. Esta lógica es la que preside, en el plano normativo, las legislaciones voluntarias. Las obligaciones de las empresas transnacionales se reenvían a los códigos de conducta.

• Clases dominantes	• Ética Empresarial	• Libertades • Valores mercantiles	• Aparatos Normativos Comerciales • Derecho Comercial Global Derecho duro
• Mayorías sociales	• Igualdad, • Solidaridad • Libertad	• Declaraciones • Pactos de Derechos Humanos	• Derecho Internacional • Derechos Humanos • Derecho frágil • Legislaciones Nacionales Desreguladas
• Empresas transnacionales	• Buenas prácticas Empresariales	• Códigos internos RSC	• <i>Soft law</i> • Derecho blando

Cuadro 29. Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro descrito se observa cómo la conjunción de ética empresarial-valores mercantiles-aparatos normativos comerciales-organizaciones financieras internacionales y Estados al servicio de las clases dominantes se imponen a los derechos de las mayorías sociales-dignidad de las personas-Derecho Internacional de los Derechos Humanos-ONG y movimientos sociales.

Las empresas transnacionales participan de la confrontación descrita y actualizan las reflexiones expuestas desde posiciones de poder.

La ética de la empresa neoliberal es la coartada que sirve para reinterpretar los valores y principios morales y para articular mecanismos políticos y jurídicos que apuntalan el poder de las clases dominantes y las empresas transnacionales.

1.2. Ética de los negocios

En los años setenta del siglo pasado en EEUU irrumpió con fuerza el concepto de *ética de los negocios* frente al término *ética de la empresa* que se acuñó en el continente europeo. Esta discrepancia terminológica conlleva dos modelos contradictorios⁶. El modelo neoliberal más duro⁷ cuestiona el Estado de Bienestar y vincula la ética empresarial con el aumento de beneficios, sus objetivos son buscar precios competitivos y beneficios suficientes para satisfacer al capital (De la Cuesta González, 2005, pág. 7). Sus obligaciones derivan del cumplimiento de la ley neoliberal y de las costumbres mercantiles⁸.

Frente a estas posiciones, en la década de los noventa y en el ámbito doctrinal, se apostó por una economía social de mercado. Los efectos del neoliberalismo requerían ajustes importantes.

No obstante, la vieja máxima socialdemócrata asociada al Estado de Bienestar y a la clase obrera, junto a la aceptación de la democracia liberal y reforma gradual del sistema capitalista, ha ido modificándose en las últimas décadas. La adaptación a la globalización ha implicado asumir la lógica del mercado y la individualización de las identidades en clave de consumo frente a la identidad obrera⁹. Daniel Besaid (2008, págs. 81-84) considera que en los años setenta, con el final de la etapa de crecimiento económico, el pacto social se renegoció a la baja, dándose lugar a transiciones negociadas y a la concertación sindical como esquema central de funcionamiento. “El horizonte de las izquierdas europeas se fue reduciendo poco a poco a la gestión de la economía de mercado, de la ortodoxia monetaria y de la modernización liberal”.

⁶ Existe una tercera posición anticapitalista, que en relación al tema tratado, orienta sus posiciones hacia una ética empresarial y económica radicalmente distinta a la de la Responsabilidad Social Corporativa.

⁷ Jaime Pastor (2007b, págs. 1-19) ha analizado desde una perspectiva integral los rasgos actuales de la globalización neoliberal.

⁸ Tomás Perdiguero (2003, págs. 143-147) ha analizado las posiciones críticas de Milton Friedman frente a la ética empresarial. Crítica que se extiende a la del Estado de Bienestar y que con el triunfo, en los años ochenta, de Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido, se articularon en torno a proyectos políticos. Frente a estas posiciones, Galbraith defendió un concepto de ética empresarial mucho más vinculado a la regulación normativa imperativa y a las políticas públicas. No obstante, el control de las empresas transnacionales y de las reglas neoliberales se desplazó a la lógica voluntaria de los códigos de conducta.

⁹ Anthony Giddens (2007) participa de la misma lógica expuesta y entiende que “el socialismo en sí es un proyecto muerto, porque se basaba en la idea de que los mecanismos de mercado pueden sustituirse por una economía regulada... Ya no podemos definir la izquierda en función de la lucha de clase obrera”

Actualmente, se considera a la ética empresarial parte de la ética económica y social y sus contornos delimitan los valores y los límites sobre los que se debe desenvolver el mercado (Cortina, 2007). El debate se desplaza hacia su intensidad y mecanismos de regulación más que a su existencia. En realidad se produce una doble reflexión.

1. El modelo empresarial se enfrenta, tal y como describe Adela Cortina (2007), “con valores de eficiencia económica, competitividad, crecimiento económico y alto nivel de consumo; o pueden orientarse a reducir las desigualdades, satisfacer las necesidades básicas, potenciar las capacidades de las personas, reforzar la autoestima y promover la libertad”. Parece como si el modelo único y cerrado neoliberal debiera abrirse a diferentes modelos de ética económica. La economía y la empresa deben asumir valores diferentes. La cuestión es si el modelo dominante quiebra ante la pluralidad de modelos o enfoques que establece la ética económica. En cualquier caso, los valores predicados desde la ética empresarial, como la confianza entre las partes implicadas, la solidaridad, el equilibrio entre interés público y privado, el comportamiento ético que se impone jerárquicamente sobre el interés personal y empresarial como único motivo de las relaciones de intercambio entre bienes y servicios (Paiva, 2004), no se traducen en modificaciones del modelo político-económico. Es más, todo ello confronta con la cruda realidad de los mecanismos de mercado. La dualidad mercado-democracia se desplaza a favor de la reducción de las políticas públicas, de las privatizaciones, de las desregulaciones y del establecimiento y consolidación de reglas económicas que favorezcan la actividad de las empresas transnacionales. La ética de la empresa se concreta, en clave pseudo normativa, en instrumentos como los códigos de conducta, que pretenden desde la convicción y no desde el Derecho establecer nuevos equilibrios entre mercado y democracia. La realidad es otra, y los derechos de las empresas transnacionales se regulan desde ordenamientos jurídicos clásicos, al contrario que sus obligaciones, que descansan sobre la Responsabilidad Social Corporativa.
2. La segunda reflexión se refiere a cómo los dos modelos descritos participan de los elementos centrales del sistema capitalista¹⁰. Los intentos de modular la crudeza del sistema neoliberal por medio de la ética empresarial se refuerzan en el plano teórico (Cortina, 1994), pero se debilitan a la hora de articular mecanismos eficaces de aplicación. De ahí que la ética de la empresa

¹⁰ Mario Soares (2007) considera que el neoliberalismo es una ideología que en los últimos años alcanzó en Estado Unidos mucha influencia, así como en algunos países emergentes y en la propia Unión Europea, incluso en países cuyos gobiernos se remitían a la socialdemocracia, al laborismo y al socialismo democrático.

haya dado lugar a múltiples formas y expresiones de Responsabilidad Social Corporativa atravesadas por la lógica de la voluntad y unilateralidad. Los *valores europeos* se difuminan en la debilidad de los códigos de conducta, incapaces de neutralizar la dureza de los núcleos centrales del Derecho Comercial Global, ya analizados.

La ausencia de modelos alternativos al sistema capitalista no impide que en el plano de los valores se reflexione sobre aspectos específicos de los mismos.

La reconciliación que Ramón Jáuregui (2007b, págs. 18-23) establece entre la izquierda socialdemócrata y la empresa, se aferra a hechos considerados como inmutables: así, la consolidación de la economía social de mercado en el marco del sistema capitalista, la crisis de la izquierda y su incapacidad de adaptación a las nuevas pautas que establece la globalización, el final de la lucha de clases y la nueva cultura de la corresponsabilidad y la crisis del Estado-nación y de su capacidad de regulación son algunos de ellos (Jáuregui, 2007b, págs. 18-23)¹¹. Incluso, hay sectores de opinión que consideran que la ética es el complemento imprescindible de los ordenamientos jurídicos y de los poderes judiciales, incapaces de afrontar la continua transformación económica que acompaña la globalización (González, 2003, pág. 60). Desde estas premisas se explica perfectamente la revalorización del Derecho blando en el ámbito de la regulación de las empresas transnacionales y la vía de la denominada corresponsabilidad frente a la regulación y control normativo de las multinacionales. Se defienden valores universales pero éstos deben adaptarse a la situación inmutable de las nuevas formas de gestión del sistema capitalista. Veamos.

- Los hechos considerados como inmutables, en ningún caso lo son. Con ello no pretendo afirmar que con la actual correlación de fuerzas los cambios sustanciales y de modelo sean fáciles, pero, al menos, se equiparan a los intentos de paliar los impactos de las empresas transnacionales con la Responsabilidad Social Corporativa. No se pueden crear espacios utópicos al margen de las relaciones de poder, y la ética empresarial los crea. Por eso, el eje central del debate pasa por cuestionar como hechos consolidados e inmutables los articulados en torno al sistema capitalista.
- En el fondo, cuestionar la arquitectura sobre la que se construye la ética de la empresa es dudar del modelo capitalista, de sus principios básicos. Es decir, lo trascendental no es aceptar el mercado, ya que toda sociedad necesita de él, el núcleo duro del debate es la propiedad (Friedman, 2000). Como afirma

¹¹ Ulrich Beck (2006) considera que la izquierda proteccionista se ha opuesto a la política económica de la inseguridad desde la negación de la realidad, no admitiendo que la crisis del Estado Social y nacional es una crisis del sistema social y no de mera coyuntura.

Daniel Bensaid (2004, págs. 27-28), “la globalización significa una concentración sin precedentes de la propiedad privada de los medios de producción, de información y de intercambio y de los poderes reales de decisión y de coerción. Estamos en la era de la mercantilización y la privatización del mundo. Ambas van de la mano. Y no se trata sólo de la privatización de las industrias y de los servicios, sino que se privatizan los seres vivos, el saber, el agua, el aire, el espacio, el derecho, la información, las solidaridades, al igual que se privatiza la violencia y la guerra”.

- El debate sobre la propiedad no es una cuestión de técnica jurídica, es la expresión de la confrontación entre los intereses de las mayorías y las clases dominantes. Este sí es el debate central sobre valores y sobre la ética de la empresa (Tapia, 2003, pág. 59).
- Ahora bien, es cierto que las vías y formas de obtener una reformulación colectiva de la propiedad (Chemillier-Gendreau y Moulier-Boutang, 2001, págs. 125-141) son complejas y no pueden desvincularse de cómo modificar la correlación de fuerzas existentes. Como afirma la teoría clásica marxista, el movimiento real es el que deroga el orden establecido y, desde esta premisa, se pueden proponer vías parciales de transformación en el marco de propuestas anticapitalistas como núcleo central de la ética económica.

Redefinir nuevos valores universales pasa por propuestas que modifiquen las reglas actuales del modelo neoliberal¹². Algunas de ellas tienen un amplísimo consenso social.

- En el plano político, se requiere articular un nuevo frente pre político capaz de reforzar los movimientos sociales y propuestas alternativas de pensamiento (Vidal-Beneyto, 2007c). Como primera premisa se requiere romper con los principios del llamado Consenso de Washington, en especial, la equiparación automática del crecimiento económico con desarrollo humano.
- En palabras de Bensaid, la vuelta a la utopía neo-keynesiana requiere reactivar el sector público y el poder del Estado.
- El FMI, el Banco Mundial, la OMC y el conjunto de Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones, deben ser reemplazados por nuevas lógicas políticas y económicas basadas en la igualdad y la solidaridad (Cetim, 2007c).

¹² En el plano institucional destacan las propuestas de Patomäki y Teivainen (2008, págs. 31-131) sobre las reformas parciales o totales del sistema de Naciones Unidas, de las instituciones de Bretón Woods o de la OMC. A su vez, existen propuestas institucionales y sociales sobre la democracia global, véase Patomäki y Teivainen (2008, págs. 137-219) y Capdevilla y otros (2007, págs. 25-94).

- La anulación de la deuda externa y la reformulación de la cooperación internacional, la lucha contra la fuga de capitales y la evasión fiscal, así como la terminación de la industria del armamento, son propuestas que tienen el máximo consenso de las mayorías sociales.
- Desde la perspectiva jurídica, resulta importante situar a los derechos humanos como eje ético, político y jurídico de las relaciones internacionales y nacionales ya que, entre otras cuestiones, disponen de un amplio bagaje jurídico-internacional.
- La articulación de sistemas de encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales en los ámbitos nacionales e internacionales, mediante la aprobación de códigos de conducta externos, Tribunales Internacionales y organizaciones internacionales universales guiadas por los principios de igualdad y equidad, es otro desafío que posteriormente será desarrollado.

En el plano más específico de las reglas económicas, Bello (2006, págs. 157-158) recoge algunas propuestas colectivas elaboradas en el marco del I Foro Social de las Américas:

- La reorientación de la producción para consumo interno, lejos de los mercados de exportación.
- La redistribución no sólo con propósitos sociales sino también de los mercados.
- La recaudación de recursos para inversiones, no de fuentes externas sino a través de una buena fiscalización interna, aplicando impuestos a las elites de nuestros países.
- La reforma agraria, la seguridad alimentaria y la producción por parte de pequeñas fincas agrícolas.
- Desarrollo sostenible central, lo cual quiere decir no sólo tecnología sostenible, sino también ecología sostenible.
- Una nueva forma de producción que incluye cooperativas, empresas privadas y empresas del Estado, pero que excluye a las empresas transnacionales.
- No dejar que las decisiones importantes se guíen por el mercado, como no sea el nacional, y sea posible hacerlo a costes razonables.
- La inclusión en el cálculo de ese proceso, del rol de las mujeres en la reproducción.

Son propuestas concretas que desde una reflexión ética, establecen orientaciones hacia un modelo socioeconómico radicalmente distinto. Los hechos inmanentes

y no modificables son exclusivamente los derechos humanos. Estas reglas de juego permiten que las buenas prácticas empresariales adquirieran una nueva lectura y dimensión pública.

Vidal-Beneyto (2008a) establece, en esta línea, un nuevo catalogo de objetivos para la transformación social, “otro modo de hacer política desde la verdad; otro modelo de sociedad en la que los ricos y sus empresas no cabalguen tan a caballo de los pobres; otra organización económica cuyo funcionamiento no exija el total desbaratamiento del clima con la devastación del planeta en el que el desarrollo tecnológico y el acrecentamiento de la riqueza no se traduzcan automáticamente en aumento de la desigualdad...”

La modificación de las relaciones de poder y de la acción política debe completar el dibujo de las propuestas descritas¹³. Y es aquí donde los nuevos gobiernos progresistas de América Latina adquieren gran trascendencia y, en concreto, el caso de Bolivia. Ante el gobierno de Evo Morales, la izquierda impulsora de la Responsabilidad Social Corporativa y de un nuevo modelo de ética empresarial ha preferido mantener el discurso del orden y del poder establecido, de la eficiencia, de la buena gestión y administración y de la gobernabilidad, para mantener el modelo económico y político neoliberal (Roitman, 2007). Resulta incomprensible que algunos gobiernos europeos, organismos internacionales y empresas transnacionales hayan dirigido todas sus armas políticas, económicas y jurídicas contra un gobierno democrático que lo único que ha pretendido es modificar parte de las reglas de juego neoliberales (Guerra Cabrera, 2007)¹⁴.

Esta actitud choca frontalmente con el silencio y poca beligerancia mostrada hacia las medidas que adoptó Paul Bremer, director de la autoridad Provisional de la Coalición de Irak, mediante una serie de decretos, promulgados en plena guerra, sobre la plena privatización de empresas públicas, sobre los plenos derechos de propiedad para las empresas extranjeras que adquiriesen empresas iraquíes, sobre la plena repatriación de beneficios extranjeros, la apertura de bancos iraquíes al control extranjero y la eliminación de barreras comerciales. Medidas que fueron acompañadas de la prohibición de huelgas en sectores clave de la economía y restricción de la libertad sindical junto a un sistema impositivo profundamente regresivo (Harvey, 2007, págs. 12-139). De los hechos enunciados no se puede deducir que

¹³ Debate muy complejo que confronta entre la izquierda con electorado pero sin raíces sociales, por un lado, y una izquierda socialmente combativa pero sin electorado ni representatividad institucional, por otro (Bensaid, 2008, pág. 86).

¹⁴ Son numerosos los artículos que describen la gravedad de los hechos acaecidos en otoño de 2008. Revista Rebelión www.rebelión.org

el gobierno de EEUU en Irak actuara de acuerdo a las buenas prácticas empresariales y a la ética de la empresa, y que el gobierno de Bolivia no respetara los derechos humanos. El planteamiento es otro, tal y como el propio presidente Evo Morales ha denunciado, “es una conjura internacional para frenar los procesos de cambio en América Latina”. “Aseguro que no es casual que algunos partidos, desde España, desde Europa y, sobre todo, desde EEUU, permanentemente están planificando día y noche cómo van a hacer fracasar este cambio”¹⁵.

La actitud del gobierno y de las empresas españolas en Bolivia, que han sido analizadas en la primera parte del trabajo, ratifica las tesis del presidente boliviano. El análisis de un editorial del periódico *El País*, cuya empresa dispone de intereses económicos en Bolivia y que, a su vez, promociona prácticas éticas, permite redefinir los límites del debate y comprobar las posiciones tan asimétricas.

El viernes 30 de Noviembre de 2007 se publicó en el periódico *El País* un editorial titulado *Bolivia, dividida*. En pocas líneas se desacreditaba el borrador de la nueva Constitución al considerarlo un paso atrás en muchos aspectos y atacaba a Evo Morales por romper en vez de refundar el país. Las afirmaciones eran demovedoras pero llenas de demagogia y falta de rigor. Por cierto, los criterios utilizados coinciden al cien por cien con los de las empresas transnacionales españolas y el gobierno socialista español (Hernández Zubizarreta y Zurbano, 2007).

El primer argumento utilizado consideraba que constitucionalizar el “pluralismo jurídico” era volver al pasado e implicaba aceptar las tradiciones indígenas y el castigo físico. Se afirmaba taxativamente que Bolivia se coloca de espaldas a la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Veamos. El borrador de la nueva Constitución boliviana (Constitución ya en vigor) rompe con la teoría político-jurídica liberal al excluir del monopolio del Estado el derecho judicial y la resolución de conflictos. Las comunidades indígenas de Bolivia adquieren derechos con rango constitucional en el artículo 30 y en los artículos 199, 200 y 201 se regula la jurisdicción indígena originaria campesina¹⁶. Ésta opera con normas, principios y lógicas radicalmente diferentes a las que estructura el Derecho estatal oficial (Julios-Campuzano, 2007, págs. 24-32)). La existencia de derechos y justicias no oficiales tiene, en ocasiones, una eficacia superior a las oficiales, complementándolas en unos casos y contradiciéndolas en otros (Sousa Santos, 2004, págs. 132-146). El desafío es importante y complicado articular los dos modelos de justicia, pero resulta indiscutible que –hasta ahora– el dilema se resolvía imponiendo, excluyendo y oprimiendo a los pueblos indígenas mediante la lógica jurídica liberal. En cualquier

¹⁵ Declaraciones realizadas el cinco de enero de 2008 a la televisión Telesur.

¹⁶ Borrador de la Constitución de Bolivia aprobada en Sucre en noviembre 2007.

caso, lo que es absolutamente demagógico y carente de rigor es vincular el reconocimiento de las comunidades indígenas a tradiciones como la del castigo físico tal y como alega el editorial de *El País*. Por cierto, el artículo 199 II regula el respeto de la jurisdicción indígena campesina a los derechos fundamentales establecidos en la Constitución. El proyecto Constitucional prohíbe el castigo físico.

Existen además los pluralismos jurídicos no formales y no oficiales ejercidos, por la oligarquía y aparatos del Estado, donde la burocracia y la violencia tienen más fuerza que los principios del Estado de Derecho. De ahí que la discriminación salarial de mujeres e indígenas, el trabajo infantil y el trabajo forzoso, es decir la servidumbre por deudas, formen parte de estos derechos no oficiales ejercidos por muchos de los oligarcas que hoy están en contra del borrador de Constitución de Bolivia.

Por último, existe otro pluralismo jurídico, en este caso *supra* estatal, y que es obviado por la teoría y práctica neoliberal: son las formas globales de justicia comercial que actúan como referentes normativos de las empresas multinacionales.

Las normas de comercio e inversiones y las instituciones que las ratifican modifican, reinterpretan y adecuan los contornos centrales de los ordenamientos jurídicos a los intereses de las empresas transnacionales. Así, las normas imperativas, coercitivas y ejecutivas, transitan de lo público a lo privado; la transparencia, al menos formal, de los procesos legislativos se sustituye por la opacidad de la tecnocracia financiera y las instituciones construidas desde la democracia representativa se adecuan a la eficacia del mercado ajeno a la legitimidad sustentada en la voluntad popular. La idea de un pluralismo jurídico *supra* estatal, definido desde las posiciones de poder es la confirmación de la privatización absoluta de las reglas jurídicas globales (Sousa Santos, 1998). Este sí es un pluralismo jurídico demoledor para las mayorías sociales del planeta.

El segundo de los argumentos incidía en la falta de seguridad jurídica que provoca a la ciudadanía y empresas multinacionales el borrador de la Constitución.

La seguridad jurídica es un principio internacional no vinculado únicamente a valoraciones económicas. Las legislaciones de emergencia, constitucionalmente previstas en los ordenamientos nacionales e internacionales, son una prerrogativa vinculada a la soberanía nacional. La alternancia en los gobiernos democráticos es un principio fundamental del funcionamiento del Estado de Derecho que permite implementar políticas públicas alternativas. Los derechos humanos, los laborales, la erradicación de la miseria, la defensa de la sanidad y educación universal están vinculados a la dignidad de las personas, valor esencial de la comunidad internacional. El gobierno del presidente Evo Morales

tenía el deber de nacionalizar las inversiones en su país, ya que –además de establecerlo en su programa electoral– un país rico en recursos naturales tiene unas tasas de pobreza absolutamente intolerables. Así, su decreto de nacionalizaciones fue legal y legítimo: si las leyes y contratos con las empresas transnacionales establecen un trato desigual respecto a la población boliviana, el Estado está facultado por imperio de la Constitución y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos a modificarlos sin que la seguridad jurídica formal sea un impedimento. Con la nueva Constitución se abre un nuevo marco jurídico al que deben someterse toda la ciudadanía y las empresas extranjeras (Quiroga, 2006). Nuevo marco más favorable a los intereses generales de los hombres y mujeres de Bolivia.

Respecto a la propiedad, los artículos 56 y 57 del borrador de la Constitución garantizan la propiedad privada, pero subordinada al interés general. A su vez, la expropiación se impone por causa de necesidad o utilidad pública. Este aspecto es reseñado en el editorial mencionado como algo muy negativo. La pregunta es obvia, ¿para quién es negativo? En cualquier caso hay más razones para entender las protestas de la oligarquía boliviana y los apoyos que encuentran en los neoliberales españoles: el título I regula la organización económica del Estado y son dos los principios que establece, el retorno de la soberanía nacional a las mayorías pobres y excluidas de Bolivia, así como su transformación en sujetos de pleno derecho.

Lo que no se admite es que el gobierno de Bolivia haya decidido abandonar el CIADI, modificar los Tratados Bilaterales de Comercio e Inversiones, renegociar los contratos con las multinacionales, cuestionar las reglas neoliberales y defender los intereses de las mayorías sociales. Los argumentos defendidos en el editorial mencionado van mucho más allá de la discrepancia ideológica y penetran en la oscuridad de la presión política contra un gobierno democrático.

El abismo entre los principios y valores de la ética empresarial, los códigos de conducta, el *Global Compact*, los informes de Responsabilidad Social Corporativa... y la actitud mantenida por empresas transnacionales españolas, gobiernos occidentales y medios de comunicación ante el nuevo gobierno boliviano, es tan profundo que se difuminan las reflexiones sobre la ética empresarial.

En definitiva, el debate sobre los valores y principios debe poner en cuestión el modelo político-económico actual, pero tan importante como esto, es la forma en que se llevan a la práctica las ideas y propuestas alternativas. El sistema capitalista no permite reinterpretaciones o reformulaciones mínimamente alternativas como es el caso de Bolivia¹⁷. Una ética económica y de la empresa construida desde valo-

res distintos, hubiese impulsado y apoyado un modelo de desarrollo humano alternativo. Sin embargo, las empresas transnacionales españolas han actuado en sentido inverso, defendiendo exclusivamente sus intereses económicos. Se demuestra que las buenas prácticas empresariales se desarrollan siempre y cuando sus tasas de ganancia y su poder no se cuestionen en lo más mínimo. Y ésta es la cruda realidad de la ética de la empresa, predicar valores sobre una realidad y un modelo político-económico objetivamente injusto es transformar, inevitablemente, un discurso positivo en una idea perversa (Vidal-Beneyto 2007d). De ahí que los códigos de conducta y la Responsabilidad Social Corporativa no sean ajenos al modelo político-económico imperante, ni a los comportamientos que mantienen sus máximos defensores ante modificaciones sustanciales del modelo neoliberal, o ante propuestas de regulaciones normativas que superen la lógica voluntaria. El equilibrio entre el Derecho Comercial Global y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos requiere mucho más que meros códigos de conducta. Requiere una profunda transformación de los valores y principios que sustentan al sistema capitalista.

2. Ética de la empresa-empresa ciudadana

Desde una perspectiva más específica, la ética de la empresa se ha vinculado con la empresa ciudadana. Ésta responde más a los comportamientos y a las buenas prácticas que a la valoración sobre el modelo de sociedad. Parte de unas reglas políticas y económicas consolidadas y no cuestionadas, a partir de las cuales se pretenden modular las prácticas empresariales. Las normas de la globalización neoliberal determinan y limitan las potencialidades de la empresa ciudadana.

A partir de aquí, se concibe la empresa como una institución no sólo económica sino también social (García Marzá, 2003), que gestiona el capital económico, humano, social y medioambiental. Es un proceso, más que una idea definida (Lozano, 2002, págs. 1-45).

¹⁷ El presidente Evo Morales (2006) apuntó una serie de medidas en las que fundamentaba la reinterpretación del modelo neoliberal: las políticas públicas frente al analfabetismo, la desnutrición, y el paludismo; la construcción de un sistema público y social para garantizar el acceso de toda la población a los servicios de educación, salud y agua potable; las políticas de empleo; los mecanismos para disminuir la desigualdad y la inequidad social; la complementariedad y no competencia desleal entre economías latinoamericanas; el comercio justo; las medidas para superar la asimetría entre países; la creación del Banco del Sur; el fondo de compensación para la deuda social; la integración energética; las políticas de participación social para preservar el medio ambiente; la Convención Sudamericana por el acceso de todos los seres humanos al agua; fortalecer la democracia y la soberanía nacional; coordinar políticas comerciales regionales (Morales, 2006).

La evolución del término *empresa ciudadana* se produce paralelamente a la profundización del neoliberalismo. El libre mercado, la pérdida de prestigio de lo público y la consolidación de la iniciativa privada, van consolidando paulatinamente la vertiente de la excelencia empresarial. Fue Francois Mitterrand quien, a partir de 1983, y desde la izquierda, consagró a la empresa como agente de progreso (Vidal-Beneyto, 2007d).

La década de los ochenta abrió, formalmente, espacios a un nuevo modelo de empresa, más comprometida con la sociedad y más moderna en sus aspectos internos y organizativos. Hacia dentro, reaparece como una institución que reformula sus prácticas orgánicas en torno a la iniciativa y la creatividad, siendo más abierta y flexible. El principio de confianza se impone a la idea de disciplina, la democracia y la participación de los trabajadores se establecen como principios de funcionamiento. Hacia fuera, el compromiso social vincula los beneficios económicos con la satisfacción de las necesidades humanas y con el cumplimiento de obligaciones ciudadanas y servicio a la sociedad (Perdiguero, 2003, págs. 22-29). La empresa pasa a tener una posición central en las relaciones sociales y, a su vez, la lógica neoliberal que ubica al individualismo, a la competencia del mercado, al juego de la oferta y la demanda y al absentismo estatal como motores de la sociedad, se encarna en los valores empresariales. De ahí que sus compromisos frente al medio ambiente sostenible, el codesarrollo y los derechos humanos se incorporan a sus objetivos sociales (Degot, 1986). En la misma dirección, hay autores que vinculan la RSC con reformulaciones del modelo capitalista neoliberal, es decir, con una visión más humanista y menos economicista (Olcense, Affaro y Rodríguez, 2008).

Todo este discurso va extendiéndose a lo largo de la década de los ochenta, auspiciado por una literatura gerencial que en sus inicios se produjo al margen del mundo académico (Perdiguero, 2003, pág. 25)¹⁸. *De facto*, la ruptura entre las prácticas de las empresas transnacionales y el discurso de la empresa ciudadana (ética de la empresa-ética de los negocios) fue manifiesta¹⁹. En este periodo “el lavado de cara” no tuvo amparo doctrinal, ya que la quiebra entre las declaraciones formales y las prácticas reales era muy acentuada. En la esfe-

¹⁸ Fueron numerosos los centros de estudios, clubes de reflexión, laboratorios de ideas, fundaciones de investigación, institutos de evaluación y propuestas, que influyeron en la creación de pensamiento oficial Vidal Beneyto (2008b). Paul Krugman (2008) ha analizado los *think tanks* como vehículos de la “conspiración derechista” que domina el partido Republicano de EEUU.

¹⁹ La ruptura se extiende a lo largo de la nueva década. Un simple ejemplo repetido a lo largo y ancho de nuestro planeta: Allianz, la mayor aseguradora europea anunció en junio de 2006 el despido del 10% de su plantilla (7.500 trabajadores y trabajadoras). Al mismo tiempo publicaba los beneficios del primer trimestre del año, 1.800 millones de euros, un 38,5% más que en el mismo periodo de 2005 (Estefanía, 2006b).

ra normativa, la lógica de las buenas prácticas empresariales impregnaba los sistemas de regulación de las empresas multinacionales, tanto en el ámbito institucional como en el ámbito privado. La Responsabilidad Social Corporativa sustituye a los procedimientos normativos. En este sentido, Perdiguero (2003, pág. 28) recoge las reflexiones de Isabelle Orbegozo, que ha caracterizado esta tendencia como la nueva “tiranía blanda”. “En las nuevas formas organizacionales desarrolladas en los ochenta existe una violencia mucho más intolerable que la asociada al viejo taylorismo, oculta por una retórica de la posmodernidad”.

En la década de los noventa se retoma el debate desde nuevas propuestas teóricas. Las crisis económicas y protestas ciudadanas desvelan los efectos perversos de carácter social, económico y medioambiental que genera el modelo neoliberal. Sin embargo, el discurso de la responsabilidad social ya había sido adoptado por las grandes escuelas de comercio dependientes de las multinacionales y que hoy forman parte de la excelencia universitaria²⁰. La voluntariedad y unilateralidad vertebran la regulación de las empresas transnacionales (Perdiguero, 2003, págs. 137-188). Las legislaciones nacionales de los países receptores de inversiones y los códigos de instituciones internacionales quedan colonizados por esta lógica. El *Global Compact* de Naciones Unidas es el ejemplo paradigmático. Por otro lado, el discurso vacío de los ochenta se sustituye por la academia universitaria²¹, pero las reflexiones que se van consolidando en el ámbito de la ética de la empresa no son capaces de generar dinámicas normativas que contrapesen el imparable desarrollo del Derecho Comercial Global.

Adela Cortina (1994) ya consideró en 1994 que la ética de la empresa es mucho más que la libertad de empresa, debiendo incorporar valores de la ética cívica y de los derechos humanos²². Amartya Sen (1997) destaca como una de las debilidades mayores del modelo neoliberal la separación entre la teoría eco-

²⁰ En la Comunidad Autónoma Vasca, la Universidad de Deusto ha presentado en abril de 2008 la primera “business school” en la que destacados líderes empresariales (el vicepresidente segundo del Grupo Santander, los presidentes de la Kutxa y de la BBK, el Director General de La Caixa, el presidente de Deloitte, el consejero del BBVA... etc.) forman parte de su Consejo de Administración.

²¹ La *Society for the Advancement of Socioeconomics*, fundada en 1989, planteó la necesidad de establecer nuevas relaciones entre la sociedad, la economía, las instituciones y los mercados. Entre sus miembros figuraban Galbraith, Hirschman, Sen, Simón... (Perdiguero, 2003, pág. 175).

²² Adela Cortina va más allá, al entender que las dimensiones éticas no terminan con la responsabilidad corporativa. El objetivo final es conseguir una ciudadanía social cosmopolita (Cortina, 2000).

nómica y la ética²³. Desde la economía internacional²⁴, Alfonso Dubois (2006, págs. 32-52) entiende que la incorporación ética al desarrollo se ha producido con diferentes intensidades: como un mero apéndice de la económica, desde la perspectiva de los procesos y no de los objetivos, y desde una visión más integral, que tiene en cuenta los referentes éticos de la buena vida o del bienestar, junto a los criterios de justicia que determinan los objetivos alcanzables²⁵. En definitiva, las nuevas reinterpretaciones de la ética de la empresa legitiman las prácticas comerciales siempre y cuando, tal y como afirma Vidal-Beneyto (2007d) “sus objetivos se dirijan a la satisfacción de las necesidades humanas, tanto de las personas como de los grupos y colectivos que van desde lo que exige su subsistencia a lo que demandan las distintas fases de su desarrollo hasta lograr su pleno cumplimiento final”.

Por otro lado, desde sectores de la izquierda política de nuestro país, Ramón Jáuregui (2007b, págs. 19 y 23) considera que la contradicción entre las empresas como institución básica de la economía, del empleo y de la riqueza, y su falta de legitimidad no puede durar mucho tiempo. De ahí, que la ética de la empresa y la Responsabilidad Social Corporativa sirvan como nuevos referentes capaces de sustituir la vieja dialéctica sindical o los poderes casi ilimitados de los Estados nación. Las empresas deben mejorar sus prácticas por la presión de consumidores, inversores, ONG y redes de información. En esta misma línea, García Marzá (2007, págs. 203-226) entiende que las nuevas relaciones entre la empresa, el Estado y la sociedad civil no pasan por la juridificación ni por la mercantilización pura y dura. La legitimación pasa por “incluir en su gestión a todos los intereses legítimos en juego, configurando las estructuras y políticas necesarias para que la transparencia y la participación sean los ejes que mueven el diálogo y el posible acuerdo entre todos los implicados” (García Marzá, 2007, pág. 225).

El resultado de toda esta literatura científica no se ha traducido en nuevos impulsos normativos ya que, o no logra rebasar el ámbito de lo declarativo o, lo que es

²³ Amartya Sen y Bernardo Kliksberg (2007) han publicado una interesante disquisición sobre la igualdad como principio de la ética del desarrollo.

²⁴ Desde Centroamérica se reclama una ética vinculada a la reinterpretación del Consenso de Washington y a la vinculación del mercado con un Estado fuerte y con nuevas relaciones de poder (Beteta, 2004, pág. 10).

²⁵ La idea de ética de la empresa, canalizada por medio de la Responsabilidad Social Corporativa, ha sido considerada como parte de las nuevas técnicas de gestión y protección de la seguridad humana. Se conecta ésta con nuevos actores transnacionales en todo lo relacionado con los derechos humanos, el desarrollo democrático, la protección medioambiental, la respuesta a desastres humanitarios y la resolución de conflictos en las comunidades donde realizan sus negocios (Fernández Pereira, 2006, págs. 217-220)

mucho más grave, legitima el núcleo duro de las reglas neoliberales. El nuevo discurso de la empresa ciudadana de los noventa no consigue reconducir la distorsión entre la realidad de las prácticas de las empresas transnacionales y las declaraciones, informes, códigos de conducta y auditorías de buen gobierno.

Un ejemplo palpable es el de las relaciones laborales y la organización interna empresarial, que basculan entre los múltiples programas de calidad empresarial, el rediseño de planes de trabajo individuales y el funcionamiento de los nuevos equipos de trabajo²⁶; frente a la flexibilidad en toda la cadena del *iter* laboral (previo a la contratación, en el desarrollo contractual y en la extinción del mismo), en la externalización, subcontratación e individualización de las relaciones laborales; en la deslocalización, en la precariedad y pérdida de derechos laborales y sociales, y en la consolidación de segmentos importantes de la población bajo las formas de trabajo informal. El retroceso de los derechos laborales fundamentales en numerosos sectores de la población es un hecho constatable (Aparicio, 1997, pág. 19 y Otxoa, 2007). Dicha contradicción expresa la ruptura entre la ética de la empresa y las prácticas empresariales. Dinámica que, en el plano normativo, refuerza el contrato de trabajo, la individualización de las relaciones laborales y las normas voluntarias encuadradas en los códigos de conducta, frente a la ley nacional e internacional y los convenios colectivos.

En concreto, en el modelo de empresa dominante se combinan las reglas del mercado descritas, frente a la incorporación de los valores neoliberales en la organización interna. Danièle Linhart (2006, págs. 16-17) considera que éstos son “la individualización, la competencia, la disponibilidad, la movilidad, el cuestionamiento permanente de las idoneidades y la obligación de ponerse a prueba permanentemente”. Valores que sustituyen a la idea de proyecto colectivo, de solidaridad y de ayuda mutua. La noción de controversia y de conflicto se modifican por el de corresponsabilidad y las instituciones colectivas fuertes, sindicatos y movimientos sociales, se sustituyen por asociaciones voluntarias benéficas o por proyectos empresariales supuestamente compartidos e impuestos desde el exterior (Harvey, 2007, pág. 78).

El nuevo asalariado y asalariada transitan hacia formas de socialización en la empresa que los convierten en militantes incondicionales de su empresa, en

²⁶ La empresa Irizar de Mondragón Corporación Corporativa ha puesto en marcha una experiencia basada en equipos multidisciplinares autogestionados, en contraste con la clásica transmisión de decisiones jerárquica y piramidal, véase Ugarte (2004).

personas trabajadoras vulnerables y sin valores alternativos ni capacidad de organización. Linhart (2006, pág. 17) incide “en que es preciso tomar conciencia de lo que representa la competencia en el mercado laboral y en el seno de las empresas, a la medida de la ética empresarial. Para hacerse apreciar, el asalariado moderno tiene que saber venderse, diferenciarse de los otros, singularizarse y dar prueba de su fidelidad”. La inseguridad económica, sea real o una mera amenaza, se convierte en otro pilar de las relaciones laborales, su manifestación se produce en forma de despidos masivos, deslocalizaciones y fragmentaciones del mercado (Estefanía, 2006b). Desde la perspectiva del Derecho del Trabajo, el editorial de la *Revista de Derechos Sociales* (2005) señala “que el derecho del trabajo habría perdido sus señas de identidad para convertirse en un apéndice de la economía y de sus valores, un trasvase de lo social al imperativo económico, cuya ideología más encubierta es precisamente su discurso no “ideológico”, técnico o neutral, y que por ello gozaría de una legitimación incuestionada”.

Estos *valores* requieren de nuevos aparatos normativos de imposición. La simbiosis entre nuevas reglas del mercado laboral presididas por la flexibilidad e individualización²⁷, las normas voluntarias fundamentadas en la ética de empresa, junto a sus expresiones en forma de Responsabilidad Social Corporativa y códigos de conducta, y los dispositivos supuestamente participativos de los años ochenta y noventa concretados en círculos de calidad, gestión y formación en calidad, formación en los valores, en la misión y visión de la empresa... se convierten en los nuevos mecanismos de imposición jerárquica de las empresas. La acción colectiva y los proyectos alternativos se reemplazan por la socialización para la sumisión.

Los valores de la ética empresarial se conforman desde la readaptación de la lógica neoliberal a la organización empresarial y desde el *trabajador excelente*, es decir, más productivo para la empresa, en detrimento de sus compañeros de trabajo, clientes y de su vida privada²⁸. Todo ello enmarcado en la retórica de los códigos de conducta y desde la corresponsabilidad y mutua cooperación.

²⁷ Resulta muy ejemplificante el trabajo de Linhart y Moutet (2005) sobre el desplazamiento del tiempo del asalariado hacia el empleador, ya que consideran que éste lo ha comprado y puede usarlo de la manera que él considere más rentable.

²⁸ Los valores de la empresa implican en múltiples ocasiones actuar con actitudes poco cívicas frente a los compañeros y clientes a quienes se somete a prácticas profesionales muy agresivas. En el plano de la privacidad se producen nuevas relaciones sometidas a la movilidad, flexibilidad y plena disponibilidad que cuestionan las vinculaciones al territorio, la familia y los amigos. La vida privada se resiente ante los nuevos horarios, las fluctuaciones de los pedidos, los desplazamientos geográficos... etc (Linhart, 2006, pág. 17).

3. Responsabilidad ética de las empresas transnacionales inversoras en los países del Sur y la macro ética laboral²⁹

El primero de los aspectos sitúa a los derechos humanos como referentes éticos y jurídicos de la responsabilidad de las empresas transnacionales en los países del Sur (Etxeberria, 2005, págs. 13-44).

Esta propuesta confronta con el poder político y económico de las empresas transnacionales, con el crecimiento del sector económico privado, con el poder de muchas empresas –superior al de los Estados donde actúan–, con la privatización de servicios públicos como el agua, la salud, la educación..., con la imposibilidad de control de las empresas transnacionales y con las debilidades normativas de los Estados receptores y organismos internacionales de derechos humanos y laborales (Oxfam, 2006a). Estos factores se complementan con la tutela de los derechos de las multinacionales que el Derecho Comercial Global regula material y formalmente.

La propuesta de Xavier Etxeberria propone contrarrestar el poder descrito con una propuesta ética que desemboca en referentes vinculado a los derechos humanos. Sitúa en el vértice de las relaciones sociales el carácter indivisible y universal de los mismos, y, por tanto, la relación de los derechos de primera, segunda y tercera generación con la práctica empresarial debe ser una cuestión a tener en cuenta (Etxeberria, 2005, págs. 24-44). Esta propuesta se conecta, necesariamente, con el fortalecimiento de organizaciones internacionales que neutralicen el modelo institucional que apuntala la globalización económica y que ha sido descrito en los capítulos tercero y cuarto de la primera parte.

Son ideas interesantes (por su mayor concreción y compromiso con los intereses de las mayorías sociales) que, sin embargo, no desbordan el plano ético y que deben incorporar lógicas normativas para contrarrestar el Derecho Comercial Global. En cualquier caso, los derechos de las mayorías sociales no pueden quedar en manos de la conciencia empresarial, mientras que los derechos de las transnacionales se protegen desde tribunales arbitrales internacionales.

Las empresas transnacionales reinterpretan las referencias a los derechos humanos desde el discurso neoliberal, es decir, desde el derecho de propiedad y de la tasa de beneficio, que sirve para difuminar el derecho a la igualdad y justicia social. Sus códigos de conducta e informes de Responsabilidad Social Corporativa están plagados de llamamientos a la defensa y respeto a los dere-

²⁹ Términos utilizados por Xavier Etxebarria (2005) y Oscar Ermida (2006b) respectivamente.

chos humanos, eso sí, reinterpretados desde la lógica neoliberal y referidos únicamente a determinados derechos civiles y políticos. Los derechos de segunda y tercera generación no se recogen en los informes de RSC ni en los códigos de conducta. Además, la acción legal que aseguran defender, implica recurrir al poder ejecutivo y judicial, en detrimento del poder legislativo.

La lealtad de la judicatura, los gobiernos y aparatos de la Administración a las clases dominantes es parte de la reinterpretación de los derechos humanos (Harvey, 2007, pág. 194). En Bolivia, la apelación de las empresas transnacionales a los tribunales internacionales de arbitraje y a la seguridad jurídica a favor del derecho de propiedad, se impone a la soberanía popular expresada en el parlamento.

Los derechos humanos deben ser la referencia ética, siempre y cuando se impongan desde la unidad y la indivisibilidad de los mismos y se acompañen de propuestas concretas de aplicación y controles judiciales.

Oscar Ermida (2006b, págs. 1-28), ha analizado las relaciones entre ética y Derecho del Trabajo desde una perspectiva que se aproxima a los ámbitos de regulación jurídica. Considera que el modelo neoliberal afecta a los núcleos de imputación de los ordenamientos laborales que provocan individualización, insolidaridad, desigualdad y exclusión, junto a la mercantilización del trabajo. Todo ello ha dado lugar al vaciamiento de la ética en el mundo del trabajo. De ahí, que el término acuñado como macro ética laboral³⁰ se refiera a la necesidad de precisar indicadores que ubiquen a las relaciones laborales en un ámbito éticamente aceptable para las mayorías sociales. Valores como la igualdad, la universalidad, la justicia y el respeto a los derechos humanos se acompañan de indicadores que sirvan para precisar sus contornos.

Ésta es la aportación específica de Oscar Ermida en torno a la ética empresarial desde las relaciones laborales: establece los siguientes indicadores, “el porcentaje de la población asalariada sobre la población económicamente activa, el nivel educativo de la misma, el Producto Bruto Interior per cápita, la distribución del ingreso, la brecha salarial, la cobertura de la seguridad social, la rotatividad en el empleo, la duración promedio de los lapsos de desempleo, la duración promedio de los contratos de trabajo, el monto de salario real, la brecha entre salario mínimo y salario medio, la participación del salario en la renta nacional, el acceso a la justicia del trabajo, el porcentaje del presupuesto del Ministerio de Trabajo

³⁰ No abordamos el término *micro ética laboral* ya que responde a otros parámetros de análisis. Se refiere a la ética de la empresa y del empleador. Así, producir atendiendo a la satisfacción de las necesidades, dar empleo digno, respetar las normas laborales... (Ermida, 2006b, págs. 6-14).

sobre el total del presupuesto de la Administración Pública, el número de inspectores del trabajo por cada cien o mil trabajadores, el de Jueces de Trabajo, la duración promedio de los juicios laborales, la ratificación de los convenios internacionales del trabajo, la aplicación judicial de pactos y declaraciones de derechos humanos, la tasa de afiliación sindical, la tasa de cobertura de la negociación colectiva y el índice de conflictividad” (Ermida, 2006b).

La utilización de los derechos humanos y laborales fundamentales como referentes de los códigos externos de control de las empresas multinacionales, adquiere mayor relieve si se interpreta por medio de indicadores como los expuestos y en el marco de instituciones y tribunales internacionales para juzgar a las empresas transnacionales.

La conclusión final de todo lo expuesto es doble. Por un lado, la ética de la empresa puede ser utilizada para discutir y reflexionar sobre el modelo ideológico y las fórmulas de transformación social (incluida desde el plano normativo la subordinación del Derecho Comercial Global), o bien, para aceptar hechos incuestionables del sistema y mejorar, en todo caso, la gestión existente.

Desde otra perspectiva, puede permitir establecer referentes nuevos que regulen las prácticas de las empresas transnacionales desde la reinterpretación de los derechos humanos como categoría única e indivisible, vinculada a las reglas normativas clásicas, o bien, desplazar la regulación hacia el Derecho blando, subordinando los derechos de las mayorías sociales al Derecho Comercial Global. Esta última perspectiva es la que se va imponiendo y delimitando los contornos de la Responsabilidad Social Corporativa y los códigos de conducta.

SECCIÓN SEGUNDA

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y los Códigos de Conducta

1. Contexto jurídico-político

El contexto descrito en la primera parte de la investigación permite delimitar la verdadera dimensión de la RSC. No se puede olvidar que el poder que otorga el Derecho Comercial Global a las empresas transnacionales no ha sido neutralizado por ninguno de los sistemas normativos de controles clásicos. Y no lo ha sido tanto por problemas de técnica jurídica, como por la actitud ofensiva que la Cámara de Comercio Internacional mantuvo en la década de los setenta, cuando empresarios de EEUU aprobaron más de 300 códigos empresariales, con el objetivo, por un lado, de neutralizar cualquier intento de aprobación de códigos externos en el seno de Naciones Unidas, como de desplazar el debate de la voluntariedad, de la Asamblea de Naciones Unidas a la OCDE y OIT, por otro.

Sin embargo, es la década de los noventa, y –en este caso– con una actitud defensiva por parte de los sectores empresariales, cuando comienza a generalizarse el debate de la RSC por las presiones, protestas y boicots de los consumidores y denuncias ante los tribunales, que generaron la impunidad de las prácticas de las empresas transnacionales.

A partir de aquí, comienza una fuerte tensión entre la transnacionalización de las fuerzas del mercado y de las empresas multinacionales y cierta transnacionalización de los movimientos sociales y sindicales de control y vigilancia de las mismas. Es lo que Ronen Shamir (2007, pág. 87) ha caracterizado como, a más privatización del dominio público, más politización del dominio de lo privado.

Sousa Santos (2007, págs. 31-81) ha teorizado en esta línea sobre las condiciones de prácticas contrahegemónicas frente al modelo neoliberal imperante, lo que nos debe llevar a analizar, previamente, las respuestas del sistema capitalista. En esta dirección, frente a los intentos de control social y normativo de las empresas multinacionales, se ha construido un sistema de RSC a su medida.

Ronen Shamir (2007, pág. 88) entiende que “en mayor o menor grado, las empresas comienzan a hablar, aunque a menudo en términos utilitaristas, acerca de sus responsabilidades hacia una pluralidad de interesados. El campo de la RSC evoluciona, en consecuencia, como un lugar en el cual las presiones contrahegemónicas y las respuestas hegemónicas frente a esa presión comienzan a asumir más o menos una estructura definitiva, en la cual agentes “autorizados”, que ocu-

pan ciertos cargos “reconocidos”, certifican desde los mismos qué es lo que está en juego, e intentan controlar la definición y el alcance de la propia noción de responsabilidad”.

La RSC se nutre de diferentes referencias. Consigue que las prácticas seudo normativas sobre las que bascula, la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no exigibilidad jurídica, se conviertan en elementos centrales de la delimitación de la responsabilidad social de las empresas. Por otro lado, el discurso de la globalización como modelo inalterable e inevitable consigue fundirse con la gestión neoliberal de la misma, e ideas como la corresponsabilidad entre empresarios, trabajadores y trabajadoras y sociedad civil se legitiman, a la vez que la desaparición de categorías como la lucha de clases o la inviabilidad de alternativas al capitalismo (Jaúregui, 2007b) se convierten en principios inamovibles.

En este marco, se considera inviable el control normativo de las empresas transnacionales por parte de los Estados y de la comunidad internacional, tanto por la pérdida de soberanía de los mismos, como por la fragilidad de las instituciones internacionales, totalmente colonizadas por la lógica de la voluntariedad e incapaces de disciplinar a las corporaciones económicas. La tesis de la crisis de la soberanía ya ha sido tratada en páginas precedentes, únicamente reincidiré en sus diferencias teniendo en cuenta el creciente poder de los Estados imperiales y su capacidad de reinterpretar unilateralmente las normas de la globalización. Cuanto más alejados se encuentren los Estados de los círculos del poder, la crisis se expresa de manera más profunda y radical. En este contexto se va fraguando la asimetría normativa entre la protección de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones por parte de las empresas transnacionales.

Desde esta perspectiva la RSC se consolida, en este modelo económico y político, como referente del control de las multinacionales. La vieja idea de la caridad capitalista ejercida desde fuera de la empresa, se incorpora a los núcleos de gestión empresarial. Se considera buena para los negocios y a esta idea utilitarista se la reviste de toda la parafernalia académica, vinculándose plenamente a las Facultades de Administración de Empresas y Escuelas de Negocios (Shamir, 2007, pág. 93).

Robert Reich (2007), Ministro de Trabajo con el ex Presidente Clinton, considera que en la actualidad se está consolidando un “supercapitalismo” vacío de principios democráticos, donde la RSC es una farsa que se utiliza para ganar en el terreno económico a costa del social y medioambiental. Entiende que la buena voluntad no sirve y que la mejor garantía es el control y fiscalización sobre la empresa. En la misma línea Taillant (2008, pág. 1) considera que la RSC es tratada en función de coste-beneficio. El ejemplo que utiliza sobre las declaraciones

de Lee Lacoca, ex gerente de General Motors es muy clarificador “una vez decidió no arreglar un problema mortal del diseño de uno de sus autos, pues era más barato pagar los juicios de las vidas perdidas”. La tasa de ganancia se encuentra muy por encima de las responsabilidades sociales, de ahí que el control normativo sea la única posibilidad real de hacerlo efectivo.

En la esfera de las relaciones laborales, los códigos de conducta, como parte de la RSC, son expresión de cómo la empresa es “un espacio de regulación radicalmente autónomo, en primer lugar por el propio carácter autoreferencial de las reglas que concibe, pero también por su propia elaboración unilateral y por su objetivo último, que no es la tutela de los derechos de los trabajadores en la producción, sino su presentación en el mercado mundial como sujeto valorizado éticamente” (Baylos, 1999, pág. 37). La voluntariedad, la unilateralidad y la no exigibilidad jurídica son también los principios inalterables sobre los que se articula la responsabilidad empresarial en el ámbito de las relaciones laborales (Baylos, 2004b, págs. 253-255).

Desde la perspectiva jurídico-política, conviene incidir en las contradicciones existentes entre las referencias éticas y de respeto a las normas internacionales de los derechos humanos y laborales, incorporadas a la RSC, y determinadas prácticas empresariales en el ámbito jurídico internacional.

- La oposición radical de las transnacionales a considerarse como destinatarias directas de las obligaciones jurídicas internacionales, tal y como se analizó en el debate sobre las Normas de Responsabilidad de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en el seno de Naciones Unidas, es una contradicción insalvable (Bonet, 2007, págs. 320-321³¹). No encajan sus llamamientos a la ética empresarial y al respeto a las normas internacionales, con su negativa a convertirse en objeto de regulación de la legislación internacional.
- Ante la debilidad de los ordenamientos nacionales de los Estados receptores encargados de controlar el cumplimiento de las obligaciones multinacionales, son muy pocos los Estados que han aprobado instrumentos para exigir indirectamente responsabilidades en el país sede de la empresa matriz (Dine, 2001, pág. 83). Las empresas transnacionales no han impulsado, de

³¹ Tema ya tratado que, como vimos, tiene importantes apoyos doctrinales, normativos y jurisprudenciales. Así, el Preámbulo y artículo 30 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, Observación General 12, de 1999 (ONU, Documento HRI/GEN/Rev. 8 págs. 75-76) y la Observación General 14, de 2000 (ONU, Documento HRI/GEN/Rev. 8 pág. 42). La idea reiterada es que “... la sociedad civil, y el sector empresarial son responsables de la realización de un derecho”.

ninguna manera, esta posibilidad. Ni de forma directa, incorporando mecanismos en sus códigos de conducta, ni indirectamente proponiéndoselo a sus Estados Nacionales.

- Frente a la externalización de sus prácticas, la actitud de la representación empresarial internacional en OIT en torno a la aprobación de un convenio internacional sobre la subcontratación, es muy elocuente. Se opusieron radicalmente a transformar sus teóricos llamamientos a la responsabilidad ética en la cadena de externalización, en exigibilidad jurídica (OIT, 2006j). Por otra parte, esta actitud está generalizada en el seno de las propuestas normativas de la OIT.
- La negativa de las empresas transnacionales a aprobar un código externo internacional de carácter vinculante en el seno de Naciones Unidas, o la oposición a un Centro de Empresas Transnacionales que fiscalice sus prácticas, inspeccione sus incumplimientos y articule las denuncias, colisiona con sus reiterados llamamientos al respeto a los derechos humanos y medioambientales. Resulta evidente que prefieren definir los contornos de su responsabilidad, oponiéndose a cualquier injerencia externa de control.
- La exigibilidad jurídica de los Acuerdos Marco Globales en el ámbito de las relaciones laborales (es decir códigos de conducta sometidos a la lógica negocial) y bajo la competencia de la OIT y de los tribunales de la empresa matriz, implicaría una preocupación real por la responsabilidad social, superando la debilidad de los códigos de conducta respecto a su voluntariedad y unilateralidad.
- La idea de *plus normativo* o *sobrecumplimiento* que acompaña a la RSC debería tener reflejo en la legislación societaria. Así, la negativa a participar y financiar proyectos con impactos medioambientales, con impactos sobre los derechos humanos, inversiones en industrias de armamento, o a establecer condiciones sobre las deslocalizaciones, etc (Fayolle, 2006, págs. 1-21) debería tener reflejo en los estatutos de las sociedades mercantiles, como expresión de una preocupación real sobre la responsabilidad social. No existe ninguna empresa transnacional que lo haya regulado. Atentaría contra el principio capitalista de acumulación de ganancia sin límite.
- La generalización formal de la RSC como referente normativo de las empresas transnacionales no implica que dejen automáticamente de desarrollar prácticas ilegales y de aprovecharse de las ventajas comparativas de diferentes localizaciones nacionales (Sanguineti, 2008, pág. 446).
- La defensa por parte de las empresas transnacionales de cláusulas sociales en la *Lex Mercatoria* permitiría extender estándares laborales y medioambientales al conjunto de las relaciones socioeconómicas (Bonet, 2007, pág. 322).

Las propuestas jurídicas descritas permitirían establecer reglas de juego en coherencia con la responsabilidad social empresarial. La oposición radical de las multinacionales y su reinterpretación voluntaria de la RSC son parte del modelo neoliberal que propugnan.

La última cuestión, desde una perspectiva estrictamente normativa, se refiere a la vinculación de la RSC con el *Soft Law* o Derecho blando. La categoría de *Soft Law* en el ámbito de la doctrina internacional se ha vinculado con las resoluciones no obligatorias de organizaciones internacionales. La idea de no obligatoriedad, se impregna con la de cierto impacto jurídico de las resoluciones o recomendaciones no obligatorias. Como recoge Mazuelos (2003, pág. 13), existen dos posiciones contrapuestas respecto a su naturaleza jurídica, la que niega este carácter por carecer de fuerza obligatoria, y la que lo afirma por estar previsto en tratados internacionales y adaptarse en el ejercicio de poderes conferidos y de acuerdo con procedimientos establecidos. En realidad, el *Soft Law* en el ámbito internacional ha supuesto dotar de cierta utilidad a normas que los Estados adoptan pero –en ningún caso– cumplen (López, 2007, pág. 33). Las empresas transnacionales han utilizado el Derecho blando como fórmula alternativa a cualquier control jurídico.

Respecto a las empresas transnacionales y en cuanto actores no estatales, el *Soft Law* persigue dos objetivos: por un lado, incidir en los sujetos internacionales y en los procesos de elaboración de normas, y –por otro– autorregular sus conductas, caso evidente en las empresas multinacionales. Los códigos de conducta son Derecho blando en el sentido autonormativo y sin carácter vinculante. Son conductas no exigibles jurídicamente (Mazuelos, 2004, pág. 15).

La posibilidad de que las normas de Derecho blando puedan influir en el proceso de elaboración de normativas, tónica habitual en el Derecho Internacional (pensemos en las recomendaciones de la OIT como antesala de los convenios), se ha invertido en el caso del control de las empresas transnacionales. De la propuesta de finales de los setenta de aprobar un código externo vinculante en el seno de Naciones Unidas, se ha transitado a la lógica de la voluntariedad y unilateralidad que ha impulsado el *Global Compact*, y que es la culminación en el interior de una organización internacional como la ONU, de la dinámica del *Soft Law*. Hecho manifiesto tanto en su contenido (muy inferior al de la Declaración Tripartita de la OIT, de las Líneas Directrices de la OCDE o de las Normas sobre Responsabilidad de las Empresas de la ONU) como en el sistema de adhesión y seguimiento.

El perfeccionamiento jurídico de los derechos de las empresas transnacionales regulados en el Derecho Comercial Global contrasta con la plena integración del *Soft Law* en Naciones Unidas. En concreto, con las obligaciones de las empresas transnacionales, es decir, con los derechos de las mayorías.

En el ámbito de las relaciones laborales el Derecho blando, en palabras de Valdés Dal-Ré (2005, pág. 38), “está colonizando el Derecho del Trabajo por una serie de actos muy heterogéneos en su procedencia, formalización, contenidos y naturaleza, cuya denominación común es la ausencia de efectos jurídicos vinculantes”. Esta colonización, habitual en el Derecho Internacional, es una nueva manifestación en el Derecho del Trabajo que responde a causas múltiples. En cualquier caso, Valdés Dal-Ré considera que entre la doctrina *ius laboralista* existe acuerdo en situar al Derecho blando en los límites de los ordenamientos jurídicos. La discrepancia surge sobre si su ubicación se encuentra en “los bordes exteriores o interiores” de los mismos. Es decir, si produce o no algún efecto jurídico. Tema que entronca con la efectividad jurídica, que no eficacia, del conjunto de expresiones normativas del *Soft Law*³². Así, los códigos de conducta ¿pueden llegar a ser observados y, por tanto, establecer ciertos comportamientos que generen cierta efectividad? ¿Estamos en una nueva etapa donde lo coercitivo esté dando paso a lo efectivo? Veamos.

Landa (2005, pág. 39) entiende que “la eficacia se predica de la concreta norma, regla o principio jurídico (la normatividad, su imperatividad, la sanción o la tutela judicial son sus elementos), la efectividad se orienta “al sistema jurídico que regula una determinada materia considerado en su conjunto de norma e instituciones”. La efectividad de una norma, según Landa, pivota sobre su contribución a la plena realización de los objetivos y fines que persigue un determinado sistema normativo. Así, que las normas internacionales del trabajo se significan por la flexibilidad en su redacción y aplicabilidad. Parece que en el orden normativo internacional se renuncia a utilizar instrumentos eficaces a favor de la efectividad del sistema, dejando al destinatario de la norma libertad para elegir el método (unilateral, negociado o concertado).

Sin entrar en otras consideraciones, destaca la asimetría que se da en el ámbito internacional. La posible elección del método está viciada por las relaciones de poder. No parece razonable que el Derecho Internacional del Comercio haya evolucionado hacia un Derecho Internacional plenamente eficaz (incluso con Sistemas de Diferencias en la OMC o Tribunales Arbitrales homologados a poderes judiciales nacionales) y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Trabajo haya retrocedido, en relación con el control de las empresas transnacionales, de sistemas frágiles clásicos del Derecho Internacional o de cierta soberanía nacional de los Estados receptores, a sistemas blandos cuasi normativos. La

³² Amparo Merino (2006, pág. 169) ha analizado en el ordenamiento comunitario tres categorías de actos *Soft Law*.

eficacia, por un lado, es plena y, por el otro, se sustituye por la efectividad. Los derechos económicos de minorías son tutelados eficazmente y los derechos de las mayorías se remiten a normas efectivas vinculadas al *Soft Law* (Sousa Santos, 2004, págs. 11-83).

Por último, el *Soft Law* tiene efectos negativos en el control de las empresas transnacionales ya que puede dar la impresión de que éstas se someten al Derecho Internacional de los Derechos Humanos y –además– participan de la ética empresarial y de las buenas prácticas. La realidad es que no existe ninguna voluntad de intervenir internacionalmente en el control de las mismas. Es más, la extensión de la RSC y de los códigos de conducta impide y “tapa” la evolución de los sistemas de controles normativos capaces de neutralizar el Derecho Comercial Global (Teitelbaum, 2007b, pág. 174).

La RSC y los códigos de conducta suponen, desde los sistemas de control normativo de las empresas transnacionales, un *lavado de cara*. La idea formalmente impecable de respetar las normas y además articular todo un marco voluntario de RSC entra en continuas contradicciones.

2. La Responsabilidad Social Corporativa y los Códigos de Conducta

2.1. La Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Bajo este epígrafe se va a proceder a analizar, desde una perspectiva más instrumental que conceptual, la capacidad normativa de la RSC para controlar a las empresas transnacionales. Es decir, no se pretende afrontar todos los aspectos (tanto desde su carácter pluridisciplinar como desde las implicaciones en la gestión empresarial, económica...) que conlleva, sino –fundamentalmente– los relacionados con su capacidad de control.

Hay una cuestión previa vinculada con el desorden conceptual y terminológico que es muy preocupante (Garriga y Melé, 2004). Y digo preocupante, ya que responde a la lógica de la voluntariedad y unilateralidad en torno al control de las empresas transnacionales. Así, el sector financiero ha optado por equiparar *de facto* la RSC con obras sociales de las Cajas de Ahorro y de las fundaciones de la banca privada (Maulder, 2006, pág. 18). Éste es el eje central y más público de la misma, ya que ciertos beneficios que se destinan a la RSC se han convertido en una práctica consolidada. El debate actual se centra, sobre todo, en dilucidar dónde invertir para que resulte más rentable. En la universidad, en ONG para el desarrollo, en arte, en otras actividades culturales, etc. Ejemplo al que se pue-

den añadir otros muchos (Jiménez Fernández, 2007, págs. 17-20³³), donde la confusión entre filantropía y responsabilidad social resulta evidente.

La extensa literatura en torno a la RSC se ha multiplicado en nuestro país en la última década³⁴ y la confusión de los términos utilizados es –en muchos casos– desconcertante. Destacaría dos cuestiones concretas.

Juan Carlos Jiménez Fernández (2007, pág. 21) enumera los temas vinculados a las prácticas de RSC:

- Campañas publicitarias que se encierran bajo el rótulo de *marketing solidario*.
- Códigos de conducta o declaraciones unitarias de los empresarios.
- Adscripciones a iniciativas o estándares internacionales.
- Informes de sostenibilidad.
- Acuerdos marco globales.
- Fondos de inversiones éticas.
- Etiquetas *verdes* o sociales.

A ellos, podemos añadir las actividades sociales o culturales y los informes de RSC y de Buen Gobierno.

Es una enumeración clarificadora que, no obstante, permite abordar la primera de las cuestiones. La adscripción a iniciativas o estándares internacionales, vinculados sin más a la RSC, es confusa. Conviene distinguir entre las prácticas de RSC privadas y las que derivan de instituciones intergubernamentales. Es cierto que éstas (Declaración Tripartita de la OIT, las Líneas Directrices de la OCDE, las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas o el *Global Compact*, básicamente) se encuentran atravesadas por la voluntaria adhesión de Estados y empresas transnacionales³⁵, pero vincularlas sin más a la RSC puede generar dudas importantes. Por un lado, la adhesión voluntaria a los códigos externos de instituciones internacionales como los de la OIT y la ONU, no puede interpretarse con que sus conteni-

³³ Jiménez Fernández (2007) recoge, entre otros, la colaboración del BBVA con la Cruz Roja sobre Prevención de Riesgos Laborales o el activismo accionarial de las ONG.

³⁴ Para el análisis de dos orientaciones ideológicas opuestas, véase, Cátedra Nebrija-Grupo Santander (2006), por un lado, y el número 14 de la revista *Lan harremanak Relaciones Laborales* (2006) de la Universidad del País Vasco, por otro.

³⁵ Existen diferencias entre los instrumentos de la OCDE y las Normas sobre las responsabilidades de las Empresas de la ONU, por un lado, y la OIT y el *Global Compact*, por otro, tal y como han sido analizados en páginas precedentes.

dos se cumplen también voluntariamente. Muchos de éstos están recogidos expresa o tácitamente en normas internacionales de obligado cumplimiento para Estados y empresas transnacionales. Por tanto, la no adhesión no implica “inmunidad” ante la norma internacional y, sobre todo, con relación a las empresas transnacionales, la adhesión no supone equiparar voluntariedad al cumplimiento de los derechos humanos, laborales y medioambientales. La RSC implica cumplir las normas nacionales e internacionales vigentes. Es aquí donde conviene distinguir y comenzar a frenar la literatura empresarial tan expansiva sobre la RSC y el triunfo de la voluntariedad.

Esta última reflexión me permite conectar con la segunda cuestión anunciada. Como se verá, las definiciones de la RSC son múltiples, pero, el telón de fondo sobre el que se sustenta, consiste en incorporar la vieja idea de filantropía empresarial desarrollada fuera de la empresa, a los núcleos de la gestión empresarial y la filosofía de la voluntariedad y unilateralidad a los sistemas de control normativo. Los objetivos son, en todo caso, la rentabilidad económica e impedir los controles normativos externos.

2.1.1. Concepto y rasgos fundamentales

De acuerdo con Garriga y Melé (2004) los enfoques y teorías sobre la RSC se pueden sistematizar en cuatro grupos:

1. Teoría instrumental. Las actividades sociales, la RSC, son un medio para obtener beneficios económicos. Se incluyen todas las que incrementen beneficios para los accionistas y todas las que impliquen ventajas competitivas (inversiones sociales, estrategias de innovación, marketing solidario...)
2. Teorías políticas. Las empresas tienen un amplio poder que deben ejercer responsablemente. Aquí se encuentra el constitucionalismo corporativo (quien tiene poder debe ejercerlo responsablemente o lo perderá), la teoría del contrato social y la idea de ciudadanía corporativa vinculada a la filantropía social, a la inversión social y a las responsabilidades con la comunidad.
3. Teorías integradoras. La empresa debe captar, adelantarse y responder a las demandas sociales. Lo que ha dado lugar a la gestión de asuntos sociales como un proceso, con grupos implicados (*stakeholders*) y acción social corporativa.
4. Teorías éticas. Se basa en lo que deben hacer o no hacer las empresas para conseguir una mejor sociedad. Esta impregnada de las ideas de desarrollo

sostenible y humano, de los derechos humanos, de atención a las partes implicadas y del bien común³⁶.

Este marco teórico y metodológico desemboca, desde las prácticas de las multinacionales, en los informes de RSC que suelen adecuarse a contenidos relacionados con los principios corporativos y con las diferentes dimensiones de la RSC (económica, legal, humana, de derechos humanos, social, ambiental y de las personas con las que trabaja) junto a los grupos de interés: accionistas, empleados, clientes, proveedores, entorno y comunidad.

Los diferentes conceptos de RSC basculan entre las líneas teóricas descritas y los contenidos casi estándar de los informes de RSC. Veamos algunos de ellos.

1. Ámbito Institucional

- El Banco Mundial, considera que “La responsabilidad social empresarial es el compromiso de la empresa a contribuir al desarrollo económico sostenible (trabajando con empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en su conjunto) para mejorar la calidad de vida, de manera que ambas sean buenas para el negocio y para el desarrollo (Fundación Carolina, 2006, pág. 89).
- La Comisión Europea (2001, pág. 6) la entiende como “...la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medio ambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con los interlocutores”.
- El Comité Económico y Social Europeo (2002), la entronca con “relaciones de calidad con el conjunto de las partes involucradas: accionistas, trabajadores, sindicatos, clientes, proveedores, subcontratistas, asociaciones y entes territoriales, esencialmente en los ámbitos humanos, social, financiero y medioambiental, y sobre una base voluntaria o negociada”.
- Para el Foro de Expertos creado por el Ministerio de Trabajo de España (2005), “la RSE es, además del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes, la integración voluntaria en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos, de las preocupaciones sociales, laborales, medioambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación de diálogo transparente con sus grupos de interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones”.

³⁶ Para una descripción conceptual de las relaciones entre responsabilidad social y ética empresarial, véase Rodríguez Ruiz, Fernández Menéndez y Martín Castilla (2007, págs. 43-56).

2. Ámbito empresarial, social y sindical

- Fomento del Trabajo, patronal de Cataluña, “la empresa es un ente jurídico, la moral y la ética solo son exigibles de las personas físicas”, recogida la definición de un documento titulado *La responsabilidad social y sus excesos* (Tapia, 2003, pág. 58).
- Organización Internacional de Empleadores, “los códigos de conducta son una declaración expresa de la política, los valores, o los principios en que se inspira el comportamiento de una empresa en lo que atañe al desarrollo de sus recursos humanos, a su gestión medioambiental y a su interacción con los consumidores, los clientes, los gobiernos y las comunidades en las que desarrolla su actividad (OIE, 2003).
- Prince of Wales Business Leaders Forum, “la responsabilidad social empresarial es el conjunto de prácticas empresariales abiertas y transparentes basadas en valores éticos y en el respeto hacia los empleados, las comunidades y el ambiente” (Fundación Carolina, 2006, pág. 89).
- La CIOSL (2006b), incide “en que es una declaración de principios con respecto al comportamiento de las empresas”.
- Walter Cerfeda (2005), responsable del CES para cuestiones de RSC, “las empresas, una vez que deciden voluntariamente ser responsables, tienen que cumplir unos criterios mínimos y realizar acciones comprobables que atestigüen la concreción de su elección”.
- Federación de Servicios Financieros y Administrativos de CCOO, “la obligación inherente a cada entidad empresarial de rendir cuentas sobre la forma en que su actividad impacta las dimensiones ambientales, económicas y sociales de su entorno y de asegurar que este impacto genere beneficios equitativos y sostenibles, y ningún daño, a todas las partes interesadas”³⁷ (Jiménez Fernández, 2007, pág. 24).
- Carrión y Llistar miembros del Observatorio de la Deuda en la Globalización (2007, pág. 3), prefieren hablar de *irresponsabilidad social corporativa* de las empresas multinacionales, “algunas empresas que están liderando en nuestro Estado la RSC, están cometiendo una gran cantidad de delitos contra los derechos humanos y el medio ambiente”.

³⁷ El sindicato UGT también ha analizado el papel de la RSC en el marco de la cooperación sindical internacional, véase UGT (2001).

- Oxfam (2006e, pág. 4) vincula la RSC al “conjunto de obligaciones legales (nacionales e internacionales) y éticas de la empresa, que surgen de la relación con sus grupos de interés y del desarrollo de su actividad, y de la que se derivan impactos en el ámbito social, medioambiental, laboral y de derechos humanos en un contexto global”.

3. Ámbito doctrinal

- Aparicio y Baylos (2005), consideran la RSC como el “Entorno social, en el que situamos los aspectos vinculados a la interacción entre la empresa y la sociedad, o las comunidades en las que opera la compañía; el entorno de trabajo, que tiene que ver con los aspectos relacionados con el ámbito laboral y la calidad de su organización y desarrollo; el entorno de mercado en el que encontramos aspectos relacionados con los productos, servicios y estrategias de mercado, tales como la calidad, los derechos del consumidor o usuario u la gestión de la cadena de proveedores; el Entorno medioambiental que tiene que ver con el diseño de productos ecológicos y con los aspectos vinculados al impacto en el entorno medioambiental en el que opera la empresa, su proveedores y subcontratistas; el Gobierno corporativo en el que encontramos aspectos relacionados con el buen gobierno de la empresa, la información, la transparencia y la rendición de cuentas que la empresa presenta a sus accionistas e inversores”.
- De la Cuesta (2005, pág. 13) “conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, nacionales e internacionales, con los grupos de interés, que se derivan de los impactos que la actividad y operaciones de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos. Por tanto la RSC afecta a la propia gestión de las organizaciones, tanto en sus actividades productivas y comerciales, como en sus relaciones con los grupos de interés.
- Justice (2002), “se refieren a las declaraciones públicas que las multinacionales elaboran, que contienen políticas y reglas que se comprometen a cumplir, ejecutar o promover con respeto a determinadas materias o ámbitos”.
- Hernández Gil (2008), entiende que “nuestro tiempo está saliendo de los esquemas individuales y liberales con que nació el Estado moderno a través de principios como el de la responsabilidad social”.

De las definiciones enumeradas podemos establecer tres modelos marco de empresa con relación a la RSC:

Modelo económico	Modelo socio-económico	Modelo de empresa/Derechos Humanos
Producción	Calidad de vida. Conservación de recursos y armonía de la naturaleza.	Derechos Civiles, políticos, Económicos, Sociales y Culturales.
Decisiones de mercado	Control de calidad en las decisiones de mercado.	El mercado y la propiedad subordinados a los derechos de las mayorías sociales (redistribución, reconocimiento, democracia).
Remuneración económica de los factores	Remuneración equilibrada en lo económico y social de los factores.	Derecho al Desarrollo de pueblos y personas.
Intereses individuales	Intereses de la comunidad: las personas que trabajan en el sistema son independientes y requieren cooperación.	Intereses colectivos frente a los individuales.
Empresa es primariamente un sistema cerrado	Empresa es primariamente un sistema abierto.	Empresa al servicio de la comunidad. Cumplimiento del Derecho Nacional e Internacional.
Menor intervención del Estado	Intervención activa del Estado.	Nuevo orden Económico Internacional.

Cuadro 30. Fuente: Elaboración propia.

Del conjunto de elementos y conceptos expuestos, similares en muchos casos y opuestos en otros, podemos destacar las siguientes características:

1. **Dimensión Social.** La incorporación de criterios sociales en un sentido amplio pasa a formar parte de la gestión de las empresas (Aragón y Rocha, 2004, pág. 23). Estos criterios buscan mayor legitimidad social desde un concepto dinámico (lo que no requiere establecer previamente obligaciones a las que hay que responder), y proactivo frente a las demandas sociales (Editorial Revista de Fomento, 2006). La colisión entre las características descritas y las prácticas que afectan a los derechos humanos, laborales y medioambientales y que no son visibles en los informes de RSC y del *Global Compact*, nos pone de manifiesto una profunda contradicción (Carrión, 2006).
2. **Integración en la gestión.** La RSC no está constituida por acciones aisladas, ya que deben formar parte de los núcleos centrales de la gestión de la empresa. Las preocupaciones sociales y medioambientales pasan a la acción empresarial cotidiana (Aragón y Rocha, 2004, pág. 24 y Ancos, 2008, págs.

- 17-37). Hay dos cuestiones a tratar. Por un lado, no es real la idea de transversalidad, ya que en muchas empresas transnacionales los departamentos de RSC se encuentran fuera de la línea ejecutiva. Así, muchos códigos de conducta referidos a los proveedores son incompatibles y se encuentran subordinados a las políticas de compras y condiciones de los pedidos, en aspectos como la flexibilidad y precios (Oxfam, 2006c, pág. 10). Por otro lado, la lógica de la filantropía hecha desde la voluntariedad y la unilateralidad es la que se ha incorporado a la gestión de las empresas.
3. Unilateralidad y voluntariedad. La vinculación de la RSC con la voluntariedad es un concepto consolidado. Se parte de un “plus normativo” respecto a las obligaciones legales. La cuestión reside, en palabras de Aparicio y Baylos (2005, pág. 9) “en el riesgo de que la RSC acabe siendo utilizada por las empresas como una alternativa a la reglamentación e intervención de los gobiernos con respecto a sus responsabilidades y actividades”. Este es un peligro real que ha sido descrito en líneas precedentes y que como afirma Ryder (2003, pág. 24), cuestiona “las responsabilidades más amplias de las empresas con respecto a las leyes”. Entiendo que las empresas transnacionales deben respetar las legislaciones nacionales de los países receptores y las normas internacionales que les afectan directamente, y que los Estados, en muchas ocasiones, no les obligan a cumplir. A su vez, los Estados de las empresas matrices deben garantizar que las multinacionales no cometan abusos ni dentro ni fuera de su territorio. Es decir, la idea de responsabilidad social no puede desplazar el eje central de los núcleos de imputación, que reside en el cumplimiento de las normas internacionales y nacionales.
 4. Respecto a la unilateralidad, la Organización Internacional de Empresarios (OIE) y la organización patronal europea (UNIC), consideran que es un concepto vinculado a la voluntariedad, lo que supone plena libertad en la forma de qué hacer y cómo hacerlo. Se defiende la ausencia total de controles sobre el contenido, los mecanismos y procedimientos de la RSC. Incluso se extiende a las relaciones directas entre el empresario con cada uno de los trabajadores considerados individualmente, al margen de la representación colectiva (Cerfeda, 2005). La voluntariedad y la unilateralidad cierran el círculo de la arbitrariedad en el plano del control de las empresas transnacionales (Vázquez, 2006). Resulta imprescindible una ley sobre RSC y la incorporación de ésta al marco de la negociación colectiva y el diálogo social (Aparicio, y Baylos, 2005, pág. 10).
 5. En esta dirección, Pedro Ortún, Director de la Dirección General de Empresas de la Comisión Europea ha confirmado que la comunicación elaborada por la Comisión en 2006 responde a los principios del Libro

Blanco³⁸. Así, se ha ratificado el carácter voluntario y se ha confirmado que no va a existir un marco legislativo ni normas europeas: “No son los poderes públicos los que deben fijar la norma, sino las propias empresas con los *stakeholders* los que deben marcar el sistema a seguir” (Fernández, entrevista/ Ortún, 2006-2007).

6. El Congreso de los Diputados de España ha elaborado en 2006 el Libro Blanco, que recoge 30 constataciones y 50 recomendaciones. Las líneas estratégicas no difieren mucho de los ejes centrales de la Comisión Europea y la idea de autorregulación construye toda la arquitectura de la RSC española. La lógica normativa impulsada desde las instituciones afianza criterios de unilateralidad y voluntariedad.
7. Respecto al papel de la Administración Pública como impulsora de políticas activas de RSC tenemos, entre otras, los estímulos fiscales, las cláusulas sociales para la contratación pública, la financiación de proyectos, las subvenciones, las adjudicaciones de créditos FAD, la conversión de deuda por inversión privada, las políticas de cooperación al desarrollo, los programas de fomento e inversiones de la internacionalización de las empresas... (Oxfam, 2006c, pág. 12-13³⁹.) En España, el Plan Director de Cooperación al Desarrollo 2005-2008 ha incorporado la RSC dentro de las estrategias sectoriales y las prioridades horizontales, en concreto, en el “aumento de las capacidades económicas y la sostenibilidad ambiental”. También es ya un criterio a tener en cuenta en la concesión de los fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD). Ramón Jáuregui (2007a) reconoce como gestos muy importantes hacia la RSC el Plan de las Administraciones Públicas, las cláusulas sociales y medioambientales en la ley de Contratos del Estado, o la regulación sobre la Inversión Socialmente Responsable de los Fondos de Reserva de la Seguridad Social en el mercado financiero. En principio, las ideas expuestas pueden ser positivas, ya que consisten en potenciar las empresas comprometidas con la RSC. Pero, a partir de aquí, las dudas surgen por doquier. La falta de marco normativo, la burocratización de los procesos y los sistemas de auditoria y verificación, pueden convertir el compromiso con la RSC en

³⁸ La evolución en el seno de la Comisión Europea respecto a la RSC se inició de manera muy puntual en el Consejo Europeo de Lisboa de 2000, en el Libro Verde de 2001, el Libro Blanco de 2002 y el Foro *Multistakeholder* de 2002 y 2004.

³⁹ La Unión Europea ha destinado 11.571 millones de euros entre los ejercicios 2007 y 2013 para la creación de empleos socialmente responsables. En España son fondos desconocidos, según la consultora PNO/ econet. No obstante, empresas como Endesa, Telefónica y Gamesa están siendo asesoradas por la consultora mencionada. www.econetandpnohavemerged.com

procesos complejos técnicamente y vacíos de contenido. Curiosamente las empresas multinacionales son las que más y mejor cumplen con este modelo de RSC. De ahí que la incorporación de la RSC puede equipararse a la de “documentación socialmente responsable”, es decir, a mecanismos fuertemente burocratizados, lo que puede favorecer a quienes más dinero inviertan en el cumplimiento formal de los procesos de RSC pero, en ningún caso, a quienes más esfuerzos reales hagan a favor de comportamientos socialmente responsables.

8. La quiebra de la unilateralidad por la vía del diálogo social se ha concretado en el caso de España (el 12 de noviembre de 2007) en los trabajos de la Mesa de Diálogo Social sobre RSC entre las patronales CEOE, CEPYME y los sindicatos UGT y CCOO (AA.VV., 2008). Son dos los temas que se han tratado, el relacionado con el concepto y ámbito de la RSC y el de políticas públicas. Sus ejes no difieren mucho de las recomendaciones de la Subcomisión Parlamentaria de RSC y el Foro de Expertos convocados por el Ministerio de Trabajo⁴⁰. Incluso la recomendación de poner en marcha el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas va a ser un hecho a lo largo del 2008⁴¹. En cualquier caso, habrá que esperar resultados, pero lo que parece consolidarse es la tendencia general respecto a una lógica normativa que mantiene los aspectos tan negativos, de la voluntariedad y la unilateralidad.
9. En el actual marco general sobre RSC, la posición de las empresas se encuentra en mejores condiciones que la de los sindicatos. Es muy difícil que aspectos centrales para la tutela de los derechos de las mayorías sociales del planeta se consigan por medio de la RSC. En el marco del diálogo social, la presión institucional y de sectores empresariales va a insistir en la voluntariedad y en la ausencia de marcos normativos de desarrollo de la RSC (contenidos, controles, verificaciones, auditorías...). Además, las posibilidades de profundizar en la exigibilidad de responsabilidades por las prácticas de las empresas transnacionales en los países receptores son muy reducidas en la actual correlación de fuerzas. Es más, la confusión normativa puede

⁴⁰ Foro de Expertos creado por el Ministerio de Trabajo en España www.mtas.es/empleo/economia-soc/Default.htm

⁴¹ Información recogida por *Europa press*, 10 de diciembre 2007. En el mismo sentido, Cándido Méndez, secretario general de UGT declaró el 29 de octubre de 2007, que el Consejo Estatal sobre RSC deberá definir y promover estándares de referencia y establecer las herramientas de análisis y estadísticas para verificar si una empresa es responsable o no. www.ugt.es/actualidad/2007.

En el BOE de 29 de febrero se regula y crea el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (Real Decreto 221/2008, de 15 de febrero).

afectar a nuestros países. ¿Qué espacio va a dedicarse a la RSC y cuál a la negociación colectiva? Resulta inquietante que cuestiones como la igualdad entre hombres y mujeres (con un marco legislativo amplio y con prácticas administrativas generalizadas por medio de planes de igualdad que deben extenderse al mundo empresarial) y las medioambientales sean prioridades de la RSC. Una vez más se incidirá en el cumplimiento de las obligaciones legales, pero el peligro de desregulación es real, y sobre todo, de pérdida de poder en la negociación colectiva. ¿Cuántas cuestiones que deberían recogerse en los convenios colectivos van a desplazarse al limbo jurídico de la RSC⁴²? Molina Martín (2008, pág. 519) considera que la representación de los trabajadores y trabajadoras “deja el establecimiento de compromisos sobre RSE a la iniciativa empresarial pero, al tiempo, se deja constancia de ello en la negociación colectiva”.

10. Especial atención merecen las opiniones de los expertos en RSC del grupo Alternativa Responsable⁴³ con relación a la creación del Consejo Español de RSE. Consideran que solo es posible impulsar la RSC si el mundo empresarial se incorpora al círculo de la misma, tal y como se consigue con el proyecto de Consejo aprobado (Alternativa Responsable, 2008). La bondad de esta incorporación se produce a costa de consolidar la voluntariedad, es decir, se asume como regla de juego inmutable (al igual que a la unilateralidad) y, además, se considera que la toma de acuerdos debe ser por consenso. Por otra parte, no se procede a la separación de las prácticas de las multinacionales en los países receptores, de las prácticas de la pequeña y mediana empresa en nuestro territorio, lo que implica un grave error. En el fondo, se coloca en el mismo plano de poder a trabajadores, ONG y empresas multinacionales, lo que equivale a no regular la asimetría existente en el marco de la globalización y renunciar a sistemas de control y normas públicas. Los acuerdos sobre RSC sin una base normativa permiten profundizar en el terreno de la desregulación.
11. Relaciones con las partes interesadas y las decisiones de consenso inciden en la desigualdad entre partes. La RSC exige acuerdos por la vía del consenso con todos los agentes interesados y que se encuentren afectados por las actuaciones de las empresas (Aragón y Rocha, 2004, pág. 24). Es un cri-

⁴² En otra línea el grupo Alternativa Responsable considera que temas como el ahorro y la eficacia energética, la conciliación laboral, la gestión de la diversidad cultural etc., son temas que vía RSC pueden incorporarse a la negociación colectiva, reforzando la misma (Alternativa Responsable, 2008).

⁴³ Grupo formado por Marta de la Cuesta, Ramón Jaúregui, Juan José Almagro, Javier Garilleti y Jordi Jauma Bru.

terio central que quiebra con analizar los informes de RSC de las empresas multinacionales, que son las que poseen mayor número de premios y certificaciones de excelencia. Las empresas deciden con quién consultar, cómo consultar, sobre qué, en qué plazos... De ahí que los sectores afectados por sus prácticas, sobre todo de países receptores, no tengan presencia alguna, ni los informes de organizaciones internacionales de derechos humanos y sindicales... etc. influyan en la confección de los informes de RSC. En el mejor de los casos son consultas formales, sin control de ningún tipo, de ahí la diferencia tan brutal entre los informes de RSC y la realidad de sus prácticas. Los acuerdos con partes interesadas se diluyen en un concepto dinámico, que los teóricos de la RSC manejan, donde lo que importa no es la aplicación de unos principios sino el proceso en sí (Editorial *Revista de Fomento*, pág. 509). Por otra parte, que los acuerdos sean fruto del consenso encubre la asimetría absoluta de poder en la toma de decisiones, que transforma el consenso en unilateralidad.

12. Transparencia. Esta idea únicamente puede tener entidad en función de los mecanismos de verificación y control que se analizan más adelante.

Más allá de las características tratadas de los informes de RSC y de las definiciones recogidas, destacan, en los mismos, los grupos de interés⁴⁴ y los códigos de conducta que establecen guías de comportamiento ético⁴⁵.

A su vez, uno de los aspectos más desarrollados en los informes se refiere a las actividades sociales y filantrópicas a favor de las comunidades. Pueden consistir en programas culturales, educativos, de desarrollo del conocimiento y de investigación, proyectos de desarrollo en países empobrecidos...⁴⁶ En EEUU están flo-

⁴⁴ Para analizar el interés de las empresas con sus accionistas existen los Informes de Gobierno Corporativo (la *Corporate Governance* y sus principios de "cumple o explica"). Véase al respecto, Olcese (2006), Calzada (2006) y Landa (2004).

⁴⁵ Cada vez se están generalizando más códigos de conducta adecuados a normas específicas y de áreas funcionales, incluidas las medioambientales.

⁴⁶ En 2003 fueron más de tres billones de dólares los que cientos de fundaciones filantrópicas dedicaron a programas de cooperación. En Septiembre de 2006, la Iniciativa Global que lidera el ex presidente Clinton celebró una reunión paralela a la de la asamblea de la ONU. En ella, se reunieron cerca de mil líderes empresariales, gobiernos y otras organizaciones. Entre los donantes se encontraban desde UNICEF, pasando por empresas farmacéuticas como Merck o Pfizer, Siemens, hasta Laura Bush, Gates, el multimillonario británico Richard Branson o Warren Buffet uno de los principales "tiburones" de Wall Street. Lo que parece subyacer es un nuevo orden "filantrópico en la ayuda a los más necesitados", que en el fondo implica una especie de sustitución progresiva de la cooperación al desarrollo (Addelman, 2003).

reciendo las sociedades que asesoran, no sólo en cuestiones financieras, sino en acciones filantrópicas.

Incluso firmas de capital riesgo como Invest Industrial practican la *filantropía arriesgada* (Letts y Allen Grossman, 1997), o la aplicación de las técnicas del capital riesgo al llamado tercer sector, que agrupa a ONG, fundaciones y otras asociaciones sin ánimo de lucro. Lo hace a través de su fundación Invest for Children, dedicada a la ayuda a niños y niñas con síndrome de Down⁴⁷. Todo ello confronta con las peticiones que los líderes de las principales organizaciones sindicales reclamaron en el Foro de Davos de 2008, sobre una mayor regulación del sector de capital riesgo para garantizar empleos y mejorar las condiciones de trabajo, cuando estos fondos adquieran capital de otras empresas. Los derechos, al menos, de información y consulta de los trabajadores y trabajadoras deben ser respetados en los procesos de adquisición⁴⁸. La confrontación entre filantropía y regulación se expresa claramente. La mayoría de las empresas transnacionales está incorporando la filantropía en su gestión estratégica.

Rafael Argullol (2007) resalta que “la lógica de las empresas filantrópicas es implacable: procedamos al saqueo de manera que podamos obtener los beneficios suficientes para poder proceder a la compasión. El antropófago devora para que el filántropo done”. Describe, a su vez, un ejemplo muy ilustrativo: el Ministerio de Industria español ha ratificado la opacidad del comercio de armas al negar información a las ONG y sigue permitiendo la producción de las terribles bombas de racimo. A su vez, el Ministerio de Defensa, envía tropas humanitarias al Líbano donde Israel arrojó más de 10.000 bombas de este tipo y que este Ministerio ha comprado para el ejército español. Es decir, el Ministerio de Industria da cobertura a fabricantes de bombas de racimo que son compradas por el Ministerio de Defensa y que son un riesgo para la población civil que los militares españoles defienden. Además, la Asociación de Fabricantes de Armamento dispone de proyectos filantrópicos en los países destruidos por las bombas que fabrican. Es un círculo infernal.

Ante esta situación, parte del sector de las ONG para el desarrollo participa en la gestión de estos fondos obtenidos por las transnacionales. Así, la ONG Ingeniería Sin Fronteras (2007) da la clave de su participación: la relación entre el sector privado y el no lucrativo implica la existencia de un espacio de colaboración y diálogo entre ambos. Diálogo que puede ayudar a la transformación de las desigual-

⁴⁷ *Invest Industrial* estima que con contribuciones del sector del capital riesgo del 1% podrían obtenerse entre 92 y 330 millones de euros (*El País Negocios*, 4 de febrero de 2007).

⁴⁸ Información recogida en el periódico (*Gara*, 25 de enero 2008).

dades en el mundo. Esta nueva fase exige un *partenaireado* en la RSC que permita una relación más crítica y activa, lo que se puede manifestar en líneas concretas como la elaboración de documentos, sensibilización y formación especializada, foros de debate y reflexión, jornadas, seminarios, colaboración en proyectos de desarrollo y establecimiento de visitas a proyectos en el Sur. La filosofía de la RSC está presente en todo lo descrito. El ejemplo de Argullol resurge con otras dimensiones.

Teitelbaum (2007b, págs. 179-184) analiza algunos casos concretos de *partenaireado* entre, por ejemplo, Carrefour y la Federación Internacional de Ligas de Derechos Humanos. Considera que “a Carrefour el *partenaireado* con la Federación no le cuesta, prácticamente nada, y es una excelente contribución para su imagen pública”⁴⁹. ¿Qué pueden ganar las ONG en este diálogo tan asimétrico?

Más allá de que puedan existir casos positivos de relación, las ideas de fondo que impregnan el diálogo entre ONG y empresas transnacionales son reseñadas por Carrión y Gavalda (2007, págs. 103-104). El diálogo sirve “para hacer presión sobre los grupos de interés, para manipular el debate, detectar los futuros riesgos y ganar en conocimientos sobre los temas críticos, retrasar las posibles acciones de denuncia con la excusa de estar dialogando, desviar la atención de la opinión pública hacia otros temas que interesan a las ONG y eludir cambios estructurales que limitarían sus capacidades de generar negocio. Si a estas utilidades añadimos que las ONG estén recibiendo fondos de las empresas en el momento de las conversaciones, la capacidad de obtener resultados importantes en el diálogo se difuminan”.

Ronen Shamir (2007, págs. 98-102) ha desarrollado el siguiente marco teórico de lo que ha denominado las *ONG orientadas hacia el mercado*:

- Este tipo de ONG tiende a identificar RSC con una pluralidad de actividades sociales destinadas a las comunidades necesitadas, lo que implica un pacto tácito entre la empresa financiadora y la ONG, sobre la búsqueda de asuntos que no sean políticamente sensibles y sobre los que exista un amplio consenso. Se desplaza la categoría de conflicto por la de evolución progresiva de las empresas con la responsabilidad social.

⁴⁹ No podemos olvidar lo que la organización francesa ATTAC recoge sobre Carrefour en su página Web, “las concentraciones en la gran distribución francesa han llevado a la formación de un verdadero oligopolio que fija los precios de la producción en un contexto que lleva a la ruina a los proveedores (empresas y agricultores), a sus asalariados y a los ciudadanos-consumidores” (www.france.attac.org).

- La comunidad receptora y los tipos de acción filantrópica conllevan significados apolíticos de los conceptos de responsabilidad, cambio social y conflicto.
- El cambio social vinculado al poder y a la participación política se diluye en la idea de progreso social y gobernanza.
- La incorporación de la RSC a la actividad mercantil implica dar prioridad a la imagen comercial frente a la social. La idea de la lógica filantrópica y la de la gestión de los negocios se impone a las causas sociales. Se trata de evitar que la RSC cuestione cualquier actividad comercial y económica de la empresa.
- La RSC actúa como una fórmula de control sobre sus empleados, éstos desarrollan mayores compromisos con las compañías socialmente responsables. La idea es que trabajen individualmente y voluntariamente por la empresa, al margen de las estructuras colectivas y de los sindicatos. Tendencia que puede extrapolarse al voluntariado de las ONG.
- Sirve, a su vez, para cooptar voluntades de ONG, de Universidades, etc., que participan de la gestión de la RSC provocando dependencia de las comunidades receptoras de los fondos, así como cierta sustitución de las obligaciones de los Estados periféricos en materias de políticas públicas, lo que participa de una lógica neoliberal de reducción del Estado (Pons, 2001, págs. 1-13). La dependencia que crean los fondos caritativos de las multinacionales tiende a neutralizar las reivindicaciones sociales.
- La aceptación del marco general de la RSC neutraliza la presión que las ONG puedan desarrollar a favor de marcos normativos de control de las empresas transnacionales.
- En relación con las comunidades, las personas afectadas, capaces, en principio, de organizarse y movilizarse, pueden convertirse en una suma de individuos fragmentados y aislados.

2.1.2. La Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales en América Latina: breves referencias

Los movimientos sociales y parte del movimiento sindical mantienen posiciones muy críticas respecto a la RSC, ya que sus propuestas se dirigen hacia un mayor control normativo de las empresas transnacionales y hacia reformas legislativas nacionales, mediante la concertación o confrontación democrática. La RSC se considera parte de la estrategia de las multinacionales. Desde El Salvador, Arias (2003, Págs. 42-43) entiende que “no debemos negar la posibilidad de encontrarle salida a la crisis del sistema capitalista, mientras se llega a un postcapitalismo donde la humanidad sea el centro. Pero para que ésta incorpore la responsabilidad

social de las empresas, de los Estados y los trabajadores, es fundamental regresar a un contrato social donde los tres sectores esté representados equitativamente”.

Israel Salinas (2003, pág. 28) desde el movimiento sindical de Honduras, considera “que no pueden darse salidas posibles ni viables, sin la participación de la clase obrera organizada, de las organizaciones de la sociedad civil y de todos los sectores sociales”.

El V Congreso de la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) realizado en Bogotá en agosto de 2006 aprobó la Resolución 5ª sobre “Empresas Transnacionales y Responsabilidad Social Empresarial”. La resolución analiza el plan de dominación económica de las multinacionales y, al mismo tiempo, considera que muchas han acudido a la figura de RSE para poder proyectar una imagen corporativa positiva ante los consumidores de sus productos y servicios. Sin embargo caracterizan el mencionado compromiso social como equivalente a acciones esporádicas de filantropía. Además, su valoración sobre los códigos de conducta es negativa al considerarlos completamente voluntarios⁵⁰ (CIOSL-ORIT, 2006a).

Sindicatos españoles y latinoamericanos reclaman que debe haber más respeto a la libertad sindical, a la negociación colectiva y a los derechos laborales y sociales en las transnacionales españolas (Ecp, 2007b).

Desde el ámbito gubernamental y empresarial son muy numerosas las iniciativas, publicaciones, propuestas... que se articulan en torno a los principios ya tratados. La Cátedra de Análisis de la Responsabilidad de la Empresa (Universidad Nebrija-Grupo Santander⁵¹) recoge organizaciones empresariales y fundaciones que trabajan sobre la RSC. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Desarrollo de la Responsabilidad Social Empresarial, el Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible, Perú 2021, el Centro Mexicano para la Filantropía, la Red Puentes (continental), entre otras muchas⁵². Algunas empresas transnacionales dedican apartados de sus informes a América Latina o, como el caso de Nestlé⁵³, aprueban informes propios. El Observatorio Social de

⁵⁰ El XVIII Congreso sobre RSE de la CIOSL en 2004 y el XVI Congreso de la CIOSL-ORIT en 2005 mantiene la misma actitud crítica descrita. Los Observatorios de OMAL, ODG y el Observatorio del Trabajo en la Globalización mantienen posiciones similares.

⁵¹ Una amplísima información en www.nebrija.com/responsabilidad-social/america-latina.htm

⁵² El Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresarial acaba de publicar dos nuevas publicaciones sobre indicadores de RSC, véase, Ecp (2007c).

⁵³ La multinacional Nestlé ha elaborado la Memoria titulada “El concepto de RSC de Nestlé en América Latina”, junto con la consultora Foundation Strategy Group y la Escuela de Negocios de Harvard. www.economista.es de 12 de diciembre de 2006.

Empresas Transnacionales Españolas en Sudamérica considera que la presencia de multinacionales españolas es positiva, ya que genera empleo y desarrollo⁵⁴. En la misma línea el presidente de la Comisión de Relaciones con Iberoamérica de la Confederación Española de Directivos y Ejecutivos (CEDE) incide en cómo los procesos de desarrollo y modernización en Latinoamérica se han llevado a cabo con un enfoque integrador de RSC, las finanzas y el comportamiento ético (Bejar, 2007, 23-44).

La Dirección de Trabajo de Chile analizó las prácticas de doce grandes empresas chilenas que asumieron compromisos sobre RSC (Baltera y Díaz, 2005). El estudio consideró que los sindicatos eran percibidos como conflictivos, no existían mecanismos concretos para detectar y sancionar prácticas discriminatorias, ni medios de comunicación fiables, ni interés alguno por incorporar a los trabajadores y trabajadoras a un proyecto compartido. La idea de marketing se impone a la de cualquier compromiso real con la responsabilidad social.

La Fundación Carolina en España expresa la preocupación que multinacionales españolas y gobierno tienen respecto a la RSC en América Latina⁵⁵. En el artículo 7 de sus estatutos se especifica la idea de promocionar las relaciones culturales y la cooperación entre los ámbitos educativo y científico entre España y la Comunidad Iberoamericana de Naciones. Asimismo, el contenido y objetivos de dicho programa se encuadran en el marco del Plan Director de la Cooperación Española 2005-2008. Un elemento de esta política reside en la manera de relacionarse con las empresas y el sector privado (Fundación Carolina, 2006, pág. 87).

La RSC constituye un objetivo estratégico de la Fundación. El programa de RSC trata de fortalecer la incorporación de la RSC en sus inversiones en Iberoamérica. La Fundación es consciente de los impactos de estas inversiones y deberá colaborar en profundizar la imagen de las empresas transnacionales en el continente. Deberá, a su vez, desarrollar acciones que faciliten el intercambio de experiencias y buenas prácticas con los países miembros, mediante el diálogo abierto entre empresas, Administraciones y sociedad civil. El programa de RSC de la Fundación lleva a cabo numerosas acciones y proyectos. Su objetivo central consiste en incorporar la RSC en las empresas españolas y, para ello, cuenta en su Patronato con 26 empresas españolas con fuerte presencia en Latinoamérica, así como con la Agencia Española de Cooperación y el Ministerio de Asuntos Exteriores (Fundación Carolina, 2006, págs. 102-103).

⁵⁴ Información recogida en DL, ComunicarRSE, 21/11/07.

⁵⁵ Desde las perspectivas de las Pymes véase Vives, Corral y Isusi (2005) y Vázquez García (2006) boletín económico.

Listado de empresas miembros del patronato de la fundación Carolina	
1. Abengoa	14. Grupo Planeta
2. Abertis	15. Grupo Prisa
3. Actividades de construcción y servicios	16. Iberdrola
4. Aguas de Barcelona (AGBAR)	17. Iberia
5. Alianza por la Excelencia Turística (EXCELTUR)	18. INDITEX
6. ALTADIS	19. Instituto de Crédito Oficial
7. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	20. MAPFRE
8. Banco Santander Central Hispano (SCH)	21. Media Planning Group
9. Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)	22. PROSEGUR/Fundación Herberto Gut
10. El Corte Inglés	23. Repsol YPF
11. Endesa	24. SACYR-Vallehermoso
12. Fomento de Construcciones y Contratas (FCC)	25. Telefónica
13. Gas Natural	26. Unión Fenosa

Cuadro 31. Fuente: Fundación Carolina, 2006, pág. 103.

Los objetivos y métodos de trabajo propuestos responden plenamente a la filosofía estudiada sobre la RSC. Además, su constitución público-privada permite ratificarnos en la total colaboración existente entre el gobierno español y *sus* transnacionales, lo que colisiona con las prácticas descritas y denunciadas de muchas de las multinacionales que forman el Patronato⁵⁶.

Por otro lado, el presidente de la Corporación Andina de Fomento (CAF)⁵⁷, establece los perfiles sobre los que se decanta el sector empresarial: mantenimiento de la inversión extranjera, apertura de las administraciones públicas al sector privado y al mercado, respeto de los actuales gobiernos a las decisiones adoptadas por los anteriores y mejora de la productividad para impulsar estrategias de desarrollo más integrales (García, 2007). Son propuestas que definen el núcleo duro de la actividad empresarial. La RSC se convierte en un instrumento al servicio de la misma.

El debate en América Latina debería transcurrir en torno al control de las empresas transnacionales. La distorsión entre beneficios de las multinaciona-

⁵⁶ Consultar al respecto Observatorio de Multinacionales en América Latina www.omal.info, el Observatorio de la Deuda en la Globalización www.odg.com, el Tribunal Permanente de los Pueblos www.internacionaleleliobasso.it; enlazando alternativas www.enlazandoalternativas.org; Observatorio del Trabajo en la Globalización www.observatoriodeltrabajo.org/index.asp; Transnational Institute www.tni.org; Corporate Wach www.corporatewatch.org, entre otras organizaciones.

⁵⁷ La CAF es un organismo multilateral de financiación con sede en Caracas, siendo sus accionistas 17 países Latinoamericanos y España, así como 18 instituciones financieras públicas y privadas de dichos países. Se encarga de canalizar los préstamos para la región.

les, las prácticas que atentan contra los derechos humanos, laborales y medioambientales prácticamente impunes y la debilidad de las legislaciones nacionales e internacionales, por un lado, frente a la desigualdad, el trabajo informal y la fortaleza del Derecho Comercial Global, por otro, marcan los contornos del mismo. La RSC no responde en ningún caso a estas demandas⁵⁸, ya que sus características apuntalan las obligaciones de las empresas transnacionales en el terreno de las buenas prácticas, mientras que sus derechos se construyen en el ámbito del derecho imperativo y plenamente eficaz.

2.1.3. Evaluación y verificación de la Responsabilidad Social Corporativa

De la Cuesta González (2005, págs. 35-40) considera que el proceso de tramitación de la responsabilidad social de una empresa pasa por dos etapas: la normalización, la difusión y la aplicación de unos principios a los que se ajuste el proceso de la RSC (normas generales que abarquen todas las áreas de la responsabilidad social o sectoriales que atiendan a una dimensión única) y una segunda fase de certificación por parte de una agencia independiente. La certificación se denomina *social screening* o *social rating*.

El ámbito de la normalización es el más desarrollado, siendo muy numerosas las normas o principios de RSC, que pueden clasificarse en normas generales y sectoriales⁵⁹. Destacan por su uso generalizado el *Global Reporting Initiative* (GRI) y la *norma AA1000*⁶⁰.

La propuesta GRI no es estrictamente una norma material de responsabilidad corporativa, sino una propuesta centrada en la información suministrada. Es

⁵⁸ La II conferencia España-Iberoamérica de Responsabilidad Social de las Empresas, Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo, organizada en 2007 por la Fundación Carolina y Fundación Económica, incidió en la necesidad de que los negocios han de ser cada vez más respetuosos con su entorno y hacerse así parte de una cadena más amplia de impactos sociales positivos. Abordó la contribución del sector privado a la economía de progreso social, que se impulsa desde sectores oficiales y empresariales. Se expresa con claridad cuáles son los márgenes del debate en torno a la RSC. www.alianzasparaeldesarrollo.org.

⁵⁹ En estos momentos existe un Grupo de Trabajo de ISO sobre Responsabilidad Social que se encuentra trabajando sobre la homogenización de un futuro estándar ISO SR 26000. Se adelanta que contiene directrices y no requisitos, por lo que no podrá ser utilizado a modo de estándar de certificación (Slob y Oonk, 2007). En la literatura científica española destaca la reciente propuesta basada en 120 indicadores y 44 recomendaciones para medir la RSC. Véase Olcese, Alfaro y Rodríguez (2008).

⁶⁰ Tema tratado por Perdiguero (2005).

una manera de presentar la información de la corporación sobre sus principales logros sociales, medioambientales y económicos. Para ello, se deberá ajustar a una estructura de la guía, contenido e indicadores (Morrós y Vidal, 2005, págs. 173-187).

La norma *AA1000* presenta dos características. Es un estándar de seguimiento del proceso y no una norma de evaluación. Subraya la involucración de las distintas partes interesadas en el proceso de elaboración de los informes de RSC. Mantiene relaciones con el comité de dirección de GRI (Morrós y Vidal, 2005, págs. 119-148).

Unzeta (2005, pág. 124) considera que las memorias de RSC se ajustan a indicadores establecidos por instituciones internacionales independientes y que son verificadas por firmas de auditorías reputadas a nivel internacional.

El grupo Alternativa Responsable considera, en la misma línea, que –hoy por hoy– España y sus empresas están al frente de muchas iniciativas mundiales de RSC: es el país con mayor número de empresas que han ratificado el Pacto Mundial de la ONU, son numerosas las empresas en los índices de inversión socialmente responsables y se cuenta con informes de RSC de alta calidad según los criterios de GRI. Afirmaciones difíciles de mantener con tanta rotundidad tal y como se analiza en páginas posteriores.

Descripción de las normas RSC	
Nombre	Breve descripción del contenido
Caux Round Table Principles for Business (red de líderes empresariales de países desarrollados y envías de desarrollo), www.cauxroundtable.org	<ul style="list-style-type: none"> • Las responsabilidades de la empresa. • El impacto social y económico de la empresa (innovación, justicia y la comunidad global). • El comportamiento de la empresa. • Respeto a las reglas y al medio ambiente. • Apoyo al comercio multilateral. • Evitar actos ilícitos.
Global Reporting Initiative (GRI), desarrollado por CERES, Tellus Institute y el Programa de Medio Ambiente de la Unión Europea, www.globalreporting.org	<ul style="list-style-type: none"> • Su principal objetivo es conseguir el mismo grado de transparencia respecto a la política medio ambiental que la transparencia respecto al estado financiero de la empresa. • Para ello, ha desarrollado un marco basado en principios, características e indicadores que deben ser usados en el reporte.

<p>Global Sullivan Principles GSP, desarrollado por Reverendo León H. Sullivan, www.globalsullivanprinciples.org</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Respeto a los derechos humanos. • Respeto a los trabajadores, promover la igualdad de oportunidades, respeto al derecho de asociación, asegurar la formación continua, condiciones seguras de trabajo. • Promover la competencia leal, incluido el respeto por la propiedad intelectual. • Trabajar con gobiernos y comunidades para mejorar la calidad de vida de éstas. • Promover la aplicación de estas normas por todos los agentes con los que se establecen relaciones. • Informar anualmente del cumplimiento de estas normas.
<p>OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), Guidelines for Multinational Enterprises, www.oecd.org/organizacion/daf</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas multinacionales deben contribuir al progreso económico, social y medio ambiental, respetar los derechos humanos, fomentar la creación de capital humano en los países donde se trabaja, asegurar la transparencia, abstenerse de acciones discriminatorias o disciplinarias que van en contra de la buena fé, fomentar la aplicación de las mismas normas por sus socios, etc.
<p>ONU global Compact, www.unglobalcompact.org</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Respeto y apoyo positivo de los derechos humanos especialmente en lo que respecta a los empleados y al medio ambiente.
<p>CERES (Coalición para unas Economías Responsables con el medio ambiente), Principles (medio ambiente), www.ceres.org</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Protección de la biosfera. • Uso sostenible de recursos naturales. • Reducción de residuos. • Conservación de la energía. • Productos y servicios seguros. • Recuperación del medio ambiente.
<p>FLA (Fair Labour Association), Charter Agreement (FLACA) (socio laboral), www.fairlabor.org</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evitar trabajo infantil y forzado. • Evitar el acoso, la discriminación o el maltrato. • Promover unas condiciones de trabajo seguras. • Promover la libertad de asociación y de sindicación- • Fijar un salario mínimo, unas horas máximas de jornada y un tiempo máximo de horas extraordinarias.
<p>ISO 14000 (medio ambiente), www.iso.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incluye más de 350 estándares para controlar aspectos tales como la calidad del aire, el agua o el suelo, de forma que se cuente con datos científicamente válidos para conocer las consecuencias del comportamiento de la empresa sobre el medio ambiente.

SA8000 (socio-laboral), Social Accountability International (SAI,socio de CEPAA), www.cepaa.org	<ul style="list-style-type: none"> • Se evitará la mano de obra infantil y el trabajo forzado. • Se mantendrán unas condiciones laborales seguras, con una jornada máxima y un salario mínimo. • Se asegurará el derecho de asociación y sindicación, y la no discriminación.
---	--

Cuadro 32. Fuente: De La Cuesta, 2005, págs. 36-38.

En el ámbito de las certificaciones existen organizaciones que proponen normas generales que acompañan su propio proceso de certificación como son la ISO 1400 y SA 8000⁶¹. La otra posibilidad es someterse a auditorias externas formalmente independientes que recurren a agentes terceros, también independientes, para contrastar la información presentada por las empresas. Éstas ofrecen la información en bases de datos o en forma de índices éticos. Muchas de las auditorias son pagadas por la empresa objeto de la misma, por lo que su fiabilidad queda muy cuestionada.

Los índices bursátiles éticos, sostenibles o socialmente responsables, son índices a los que se les aplica un filtro ético. Se incluyen empresas con buenos resultados económicos y sociales⁶². De la Cuesta González (2005, págs. 39-40) afirma que “los índices se elaboran a partir de criterios previamente definidos y con base en la información procedente de las agencias especializadas, el gestor del índice aplica el denominado “filtro ético” y selecciona a las empresas con mejores puntuaciones en cada sector. No es, por tanto, una valoración absoluta, sino relativa y enfocada a destacar a aquellas compañías con mejor comportamiento dentro de cada sector, sirviendo de ejemplo para el resto. Estos índices no reflejan todos los valores morales de cada inversor o grupo de inversores”.

La calificación sobre índices y agencias especializadas es un tema profundamente conflictivo. El número de fondos de inversión socialmente responsables⁶³ en Europa ha pasado de 159 en el periodo 1995-1999 a 375 en 2004-2005. Económicamente, han pasado de 11 billones de euros contratados en 1999 a 24,1 billones en 2005 (Carrión y Gavaldá. 2007, pág. 76). Son muchas las empresas, entidades empresariales y organizaciones sin ánimo de lucro que compiten por establecer sistemas de evaluación. La organización sin ánimo de lucro Social Accountability International ha desarrollado el *SA8000* para las condiciones de

⁶¹ Un ejemplo práctico de aplicación sobre el trabajo infantil en Gariazzo (2002).

⁶² Los principales índices son *Dow Jones Sustainability Index* (Dow Jones Group y Sam Group), *Domini Social Index* (KLD), *FTSE4Good* (FTSE y EIRIS) que obtienen la información de agencias especializadas en certificaciones como KDL en EEUU, SAM Group o EIRI en Reino Unido.

⁶³ Estos fondos implican incorporar criterios de RSC a los productos financieros.

un lugar de trabajo y un sistema independiente de verificación, pero sus fondos provienen del Instituto para la Sociedad Abierta de Soros y de las fundaciones Ford, Rockefeller y MacArthur. La GRI está patrocinada por empresas como Ford, General Motors, Nike y Shell. La Triple Bottom Line Initiative se apoya en empresas transnacionales a las que imparte cursos y programas de inversión socialmente responsables como IBM, Shell, Heineken, BASF, Philips y Canon (Shamir, 2007, pág. 96). Su independencia y su carácter de *sin ánimo de lucro* se encuentran en cuestión.

La idea de RSC sufre un proceso de burocratización y estandarización. Como afirma Shamir (2007, pág. 97), la RSC se está convirtiendo “en un conjunto conmensurable de indicadores que pueden intercambiarse y negociarse entre accionistas e inversores, como cualquier otro bien que le añade valor a la empresa”. Es muy difícil que los sistemas de regulación de las empresas transnacionales evolucionen hacia fórmulas imperativas, mientras las empresas invierten en sistemas blandos de regulación.

De la Fuente (2007, págs. 260-265) ha analizado el “escándalo” de la empresa Enron. Entiende que el enriquecimiento bursátil que obtuvo parecía haber adquirido una casi total autonomía en relación con la economía real. El divorcio existente entre la cotización de las acciones y los beneficios de las empresas no se podía mantener indefinidamente. Las normas de contabilidad contenidas en la *Financial Accounting Standard (FAS)* y establecida en 1985 por el Financial Accounting Standards Board (FASBoard) no sirvieron para ocultar la sucesión de escándalos financiero-contables. Además, la *corporate governance* en el caso Enron dio lugar a que “sus dirigentes procedieran a una política acelerada de adquisiciones y filialización, en muchos casos en paraísos fiscales” (De la Fuente, 2007, pág. 265). En definitiva, la crisis de credibilidad de las memorias de resultados de las empresas, de los benéficos anunciados, de la tolerancia o ignorancia mostrada por agencias de evaluación, auditores y analistas bancarios provocaron una fuerte quiebra en el sistema de evaluación.

El tema de la crisis de las hipotecas de alto riesgo en EEUU ha provocado que las agencias de calificación de riesgo hayan sido muy criticadas por no alertar a tiempo de los problemas de los mercados de crédito. El trabajo de las agencias de riesgo, como S&P y Moody's que se reparten el 80% del negocio, se guía por un código de conducta voluntario en vigor desde 2004 (su actuación ha recordado a la crisis financiera provocada por Enron y en la que se vieron involucradas importantes empresas auditoras, tal y como se ha descrito). Otorgaron las mejores calificaciones (en ocasiones triple A, la misma que los bonos del Tesoro de EEUU), enviando al mercado el mensaje de que esos activos eran seguros y que,

por tanto, no existía problema alguno en invertir en ellos. En esta dirección, la Fundación Ideas ha propuesto mejorar la valoración de las empresas mediante cambios contables y nuevas agencias de calificación que se sometan a la supervisión de agencias públicas (Fundación Ideas, 2008). Por otra parte, la Comisión Europea está investigando si las agencias de calificación de alto riesgo cometieron alguna irregularidad. Sin embargo, el Comisario Europeo de Mercado Interior insistió en la necesidad de buscar un “compromiso ético” por parte de las instituciones financieras y un control más estricto a la hora de evaluar el capital riesgo. Al igual que el presidente del Banco Central Europeo, que se manifestó en contra de aumentar la regulación de estos fondos aunque reconoció los conflictos de intereses de las agencias de calificación de riesgos. Pese a claras evidencias de las debilidades de los sistemas privados de verificación, la lógica voluntaria impregna a todas las instituciones públicas.

También resulta muy esclarecedora la enmienda rechazada al dictamen de la Sección Especializada de Empleo del Comité Económico y Social Europeo sobre la “Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo-Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas” COM (2006)⁶⁴. La enmienda rechazada instaba a las empresas a que se impliquen en la revisión de los distintos instrumentos de medida e información como EMAS, GRI e ISO 26000, sin dejar de precisar que las regulaciones técnicas privadas no pueden cubrir el ámbito social y que deben estar sujetas a control. Ni tan siquiera en el ámbito del Comité Económico y Social Europeo se permite fisura alguna que penetre en las técnicas privadas de verificación.

En esta dirección, la sentencia, de 1 de enero de 2008, del Tribunal Correccional de París ha condenado a la petrolera Total, el armador y el gestor de *Erika* y a la sociedad italiana de certificación⁶⁵. La empresa de certificación Rina había expedido un certificado de seguridad del petrolero en Bulgaria⁶⁶.

En definitiva, las verificaciones privadas no parecen ser una garantía muy fiable. La verificación requiere, al menos, dos correcciones importantes:

- Las Naciones Unidas y/o la OIT deben crear un Centro de Empresas Transnacionales, de composición cuatripartita (empresarios, sindicatos, ONG

⁶⁴ SOC/24, Responsabilidad Social de las empresas de 15 de Noviembre de 2006.

⁶⁵ El *Erika* se hundió el 12 de diciembre de 1999 frente a las costas francesas, vertiendo el crudo que transportaba y provocando una catástrofe ecológica sin precedentes.

⁶⁶ Periódico *Gara* de 17 de enero de 2008.

y gobiernos) con capacidad directa e indirecta (mediante la colaboración con el poder judicial de los gobiernos, organizaciones de derechos humanos, instituciones internacionales...) para inspeccionar las prácticas de las multinacionales en los países receptores.

- Las instituciones internacionales deberían, a su vez, aprobar un procedimiento de denuncia (el establecido en el Comité de Libertad Sindical de la OIT podría ser un modelo posible).

La pluralidad de normas de RSC, de índices y mecanismos de verificación, contribuye a consolidar una cierta inmunidad de las empresas transnacionales. La pluralidad genera “desconcierto y horizontalidad normativa”, parecen situarse en el mismo plano el respeto a los derechos humanos que un acto de mecenazgo, lo que colisiona con el principio de jerarquía normativa, provoca una hiperinflación de datos e información selectiva y unilateral, una burocratización y complejidad del sistema que refuerza los equipos técnicos de RSC (fundamentalmente en las empresas transnacionales) en detrimento de organizaciones autónomas sindicales y de derechos humanos y, por último, se sustituye el control sindical y de la Administración por sistemas privados de certificación y auditoria.

Por otra parte, los controles reales sobre los informes de RSC son muy escasos, ya que se certifica sobre la información suministrada por la propia empresa⁶⁷. Así el estudio de 2007 del Observatorio de la Responsabilidad Social de las Empresas (2008, pág.95), que evalúa con mucho más rigor que los informes de RSC las prácticas de las multinacionales, no escapa al mero cumplimiento formal de lo declarado por éstas. Así, el BBVA es valorado con 60 puntos sobre 100 en su contribución a lo Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU por apoyar cuatro proyectos de ayuda al desarrollo. No suelen, además, existir hechos concretos sobre violaciones de normas internacionales, ni las demandas ante los tribunales etc, por lo que la ruptura entre lo certificado y las prácticas en los países receptores es abismal. José Luis Rocha (Rocha, 2004, pág. 2) ha calificado a la industria de las consultorías como “la burocracia del alquiler, la burocracia golondrina, de libre movilidad y flexible fidelidad”.

⁶⁷ Michael Urminsky (2005) ha analizado la información suministrada por empresas transnacionales en referencia al trabajo y el empleo. A medida que los derechos van evolucionando de políticas generales a la precisión de los procesos y al rendimiento, la información disminuye. Constatada la escasa información, por debajo del 10%, en derechos humanos fundamentales, en libertad sindical, negociación colectiva, no discriminación, igual remuneración, trabajo infantil y forzoso.

2.2. Los Códigos de Conducta

2.2.1. Concepto

El concepto de los códigos de conducta no puede desvincularse del contexto descrito en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa. Son tres las ideas en las que incidir:

- a. El discurso neoliberal de los años ochenta profundizó en la desregulación de derechos de las mayorías sociales, mientras que la década de los noventa fue la de la RSC, que enfatizaba en la autorregulación e iniciativas voluntarias (Justice, 2002). Las campañas de denuncia de grupos de consumidores y de derechos humanos por las condiciones de trabajo de importantes transnacionales, dieron lugar a códigos de conducta de diversa naturaleza⁶⁸. Perulli (1999, pág. 300) vincula estos códigos con el intento de crear un consumo ético. Baylos (2004b, págs. 256-257) entiende que “el consumidor global (fundamentalmente en los compradores del Norte opulento de productos del Sur empobrecido) de que las mercancías que consume o las marcas que elige como distintivo en sus vestidos o en sus hábitos de vida, no son neutras desde el punto de vista de la elección moral del individuo”. Esta vertiente positiva contrasta con la escasa eficacia como mecanismo de autorregulación de las prácticas de las transnacionales.
- b. La desterritorialización de las empresas transnacionales les permite elegir el lugar de producción, que en muchos casos son Estados receptores con ordenamientos jurídicos desregulados según la lógica neoliberal. La aprobación de códigos de conducta, bajo la perspectiva de *plus normativo*, sirven, teóricamente, para paliar los efectos de legislaciones nacionales muy débiles. Se establecen campos de regulación autónomos (Baylos, 2005, pág. 194) con vocación de estándares de trabajo para el conjunto de los empleados⁶⁹. Los códigos de conducta expresan esta capacidad de autorregulación, que Merino (2005b, pág. 86) entiende como “reglamentación unilateral e individualista de las condiciones de trabajo por parte de la dirección”.
- c. La externalización de los procesos productivos, junto a la subcontratación, es la vertiente externa de los códigos de conducta. Hay que tener en cuen-

⁶⁸ Empresas transnacionales como Levi Strauss, Nike y Reebok tuvieron que admitir que sus prácticas en los Estados receptores violaban derechos fundamentales. Como reacción elaboraron sus códigos de conducta (Scherrar y Greven, 2002).

⁶⁹ Existen zonas de libre comercio, maquilas y zonas especiales donde las empresas transnacionales se convierten en fuente de regulación cuasi autónoma al margen de la legislación nacional (Perulli, 1999, 298-299). El contrato de explotación es la fuente de regulación exclusiva.

ta que se externaliza parte de la producción central de las empresas transnacionales, lo que genera, en el marco de la flexibilidad laboral, un incremento de las relaciones individuales y una pérdida del control normativo y de la acción social (Merino, 2005a, pág. 341). En este contexto de retraimiento de los Estados y de la colonización voluntaria de los sistemas internacionales es donde surgen los códigos de conducta.

Los códigos de conducta han ido incorporándose a los informes de RSC. Son instrumentos de regulación de la RSC, en referencia, básicamente, a las condiciones de trabajo (Merino, 2005c, pág. 70). Suelen, no obstante, recoger “valores éticos y actividades responsables”, dirigidos, en su vertiente interna, a empleados y directivos de las empresas. Abordan reglas laborales, relaciones con los clientes, con las comunidades.... En cualquier caso, de una manera genérica se han vinculado al establecimiento de estándares homogéneos y al control de las condiciones de trabajo en las empresas filiales y en el resto de la cadena de producción. Tal y como hemos descrito, la voluntariedad y la autorregulación de los códigos de conducta convierten a éstos en mecanismos de eficacia muy dudosa (Oxfam, 2006c, pág. 59⁷⁰). En una reciente investigación donde se analizaron los informes de inspección de la multinacional Nike y se compararon sistemáticamente dos fábricas que trabajan para ella, se concluyó que los códigos de conducta son un complemento útil para mejorar la producción, reorganizar las tareas y dotar de más facultades a los trabajadores en las fábricas. Sin embargo, se demostró que funcionan mejor en los países que disponen de legislaciones más estrictas y de representaciones de trabajadores más consolidadas. Su carácter complementario se subraya como característica esencial (Locke, Kochan, Romis y Qin, E., 2007, págs. 21-39).

Desde la perspectiva conceptual conviene discernir los distintos fenómenos que incluyen los códigos de conducta⁷¹. De acuerdo con López (2001, págs. 325 y 336) existe “la mejora en el ejercicio de derechos reconocidos legal o convencionalmente”, el código de conducta sobre el acoso sexual en la Unión Europea es un ejemplo. Otros afectan a materias novedosas que, por sus características carecen de coberturas legales o convencionales, como el uso de herramientas informáticas de la empresa; es una fase previa a su posterior regulación. Otro bloque de códigos de conducta se dirige en la dirección opuesta, ya que refuerzan el poder de dirección del empresario. Se aplican unilateralmente por la empresa y exigen comportamientos éticos y profesionales a los trabajadores y trabajadoras.

⁷⁰ Orencio Vázquez (2006), Coordinador del Observatorio de RSC de España, considera que los códigos de conducta no guardan una relación uniforme en cuanto a su contenido y que abordan aspectos que no deben entrar en la voluntariedad.

⁷¹ Para un análisis detallado de carácter conceptual, véase Merino y Rentero (2003, págs. 274-278).

La inclusión de sanciones por su incumplimiento les confiere un sesgo normativo difícil de encajar en los instrumentos de regulación, de ahí que tengan habitualmente carácter voluntario y sin previsión de sanción alguna⁷². Por último, están los códigos de conducta, aquí analizados, que pretenden fomentar la responsabilidad social de las empresas y que adquieren especial relevancia con relación a las empresas transnacionales. González (2002, pág. 56), los define como “documentos que describen los derechos básicos y los estándares mínimos que una empresa declara comprometerse a respetar en sus relaciones con los trabajadores, las comunidades y el medio ambiente”.

También conviene diferenciar entre códigos de conducta externos e internos. Los primeros se refieren a estándares establecidos por organizaciones internacionales mientras que los internos emanan de las propias empresas. En cualquier caso, la característica de la voluntariedad se extiende a ambos (Baylos, 2004b, pág. 264).

Desde una perspectiva más específica, los códigos de conducta responden a la voluntariedad y a la unilateralidad. Ésta última característica se expresa de diferentes maneras. Unilateralidad sin matices, la empresa decide el contenido del código y sus mecanismos de control, haciendo caso omiso, al menos de manera integral, a las referencias externas internacionales e incluso privadas (Jiménez Fernández, 2007, pág. 72). Otra posibilidad es que acepte códigos de conducta modelos, creados por sus redactores para que las empresas se sirvan de ellos como base. Los más importantes son los elaborados por instituciones públicas y pueden acompañar o no mecanismos de verificación (Bonet, 2007, pág. 326). Están también los que emanan del compromiso con terceros, denominados Códigos de Interés Múltiple, creados por las empresas, los sindicatos, las asociaciones empresariales, las ONG y otros grupos privados especializados en RSC⁷³. Las combinaciones de los sujetos creadores de los códigos y los contenidos de los mismos, así como los mecanismos de verificación son múltiples y diversos. Diversidad que, en general, beneficia exclusivamente a las empresas.

En definitiva, las características más polémicas siguen afectando a la voluntariedad, la unilateralidad, el control de su actividad y la exigibilidad jurídica ante su

⁷² Amparo Merino (2005b, págs. 93-99) ha analizado los deberes recogidos en algunos códigos de conducta (deber de lealtad, fidelidad, comportamientos que afectan a la privacidad de los trabajadores...). Muchos de ellos evocan a los reglamentos de régimen interior, pero jurídicamente no son más que normas de funcionamiento que no se pueden vincular al contrato de trabajo aunque la empresa pretenda que sean firmados por los trabajadores.

⁷³ Existe un código laboral dentro de la iniciativa *Ethical Trading Initiative*, la Responsabilidad Social Internacional (SAI), creadora de la SA 8000, el Consorcio de Derechos de los trabajadores y trabajadoras, entre otros muchos.

incumplimiento⁷⁴. La premisa inicial requiere diferenciar entre el papel de los códigos, en el ámbito de los países desarrollados y en los países empobrecidos. En los primeros, su función no puede ir más allá del concepto de *plus normativo* con relación a la legislación vigente. Los ordenamientos jurídicos deben permanecer como ejes centrales, no pudiendo ser afectadas sus normas por las características de los códigos de conducta. Es más, el respeto empresarial ante la legislación y convenios colectivos nos permitirá caracterizar el verdadero valor que las empresas dan a su concepción de la RSC.

Convengo con Merino (2005c, pág. 63) que “son muchos los peligros que estos instrumentos unilaterales encierran, toda vez que los mismos pueden ser potencialmente utilizados para reducir la demanda de reglamentación externa y debilitar el rol legítimo de los sindicatos en los lugares de trabajo. En definitiva, estos mecanismos pueden ser una amenaza al papel regulador del Estado y a la actuación de la negociación colectiva, favoreciendo una acción privatizadora y desreguladora de los gobiernos”.

2.2.2. Contenido

En cuanto al contenido laboral de los códigos de conducta (Servais, 2004a págs. 71-77) son dos las posibilidades a tener en cuenta: la calidad en el empleo (aprendizaje continuo, equilibrio trabajo, vida, ocio...) y la adaptación de la gestión al cambio (Aragón, Rocha y Cruces, 2005, pág. 39) en los países de las empresas matrices. En relación con los países receptores, son los derechos laborales fundamentales, incluido el derecho a un salario digno, las medidas en torno a la cadena de responsabilidad en las filiales, proveedores, contratadas y subcontratadas y, desde una perspectiva más compleja, la subordinación a la soberanía nacional del país en que se invierte en conexión con el derecho al desarrollo, las referencias a tener en cuenta en los contenidos de los códigos de conducta. Veamos más despacio esta cuestión.

Las cuestiones laborales tienen dos dimensiones: la interna y la externa⁷⁵. La interna se proyecta sobre las condiciones de los trabajadores de la empresa en cuestiones como empleo, igualdad retributiva, conciliación de la vida familiar, salud laboral, etc. El contenido de los códigos de conducta debe respetar lo esta-

⁷⁴ Diego López (2007, pág. 61) considera que los compromisos adquiridos en el marco de los códigos de conducta tienen cierto grado de obligatoriedad jurídica. Deben ser considerados como orientadores de la interpretación de las cláusulas de los contratos individuales y convenios colectivos y deberán respetar el principio general de la buena fe.

⁷⁵ Merino (2005c, págs. 59-64) ha tratado la dimensión interna y externa de las cuestiones laborales.

blecido en la ley y en los convenios colectivos. En los países que tutelan estos derechos con legislaciones homologadas y con procesos de negociación colectiva consolidados, el espacio para los códigos es muy pequeño. Incluso en aspectos relacionados con la calidad del empleo o la gestión del cambio, deben tener mayor presencia en los convenios colectivos que en fórmulas de autocontrol. Incluso como afirma Merino (2005c, pág. 60) aquellas prácticas reiteradas en el tiempo podrán dar lugar a condiciones más beneficiosas y abandonar los espacios de la voluntariedad. Mayor sentido, al menos desde una perspectiva jurídica formal, tienen en países donde las empresas transnacionales carecen de sistemas convencionales y legislaciones mínimamente garantistas.

La dimensión externa está ligada a las actividades desarrolladas por las compañías multinacionales y a las cadenas de suministros mundiales⁷⁶. En la Declaración del Seminario Internacional sobre la Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales (2005) se constató la especial desestructuración a la que se ha sometido “a la unidad empresarial como consecuencia combinada de la externalización y la descentralización organizativa y la inexistencia de modificaciones normativas al respecto”. Es un tema central para defender los intereses de los trabajadores de las empresas que desarrollan actividades externalizadas y, por tanto, para controlar a las empresas multinacionales. Obviamente la vía unilateral es básicamente retórica.

Estos códigos se concentran en sectores en los cuales el prestigio de la marca y la dimensión exportadora son significativos. Los que tratan aspectos laborales se concentran en sectores de la confección, el calzado, artículos deportivos, juguetes y ventas al detalle; los que abordan cuestiones medioambientales prevalecen en áreas de productos químicos, el petróleo y la minería⁷⁷ (Utting, 2004).

Varios estudios de la OIT han analizado el contenido de los códigos de conducta (Diller, 1999, págs. 110-145 y CMT, 2004, págs. 20-21). Se analizaron 239 códigos y los derechos recogidos fueron: trabajo forzoso, trabajo infantil, libertad sindical y derecho a la negociación colectiva, no discriminación en el

⁷⁶ En relación con Repsol en España, Merino (2005d, pág. 216) ha analizado, desde una perspectiva jurídico-laboral, la descentralización productiva y la constitución de unidades transversales de negociación. La multinacional ha intentado impedir cualquier tipo de negociación novedosa a través de la creación de unidades transversales en contratas y subcontratas y eliminar las ventas obtenidas una vez que el conflicto de Puertollano estaba cerrado y la huelga desconvocada.

⁷⁷ Ceinos Suárez y González - Del Rey Rodríguez (2008, págs. 474-488) han analizado detalladamente la estructura, contenido y naturaleza de los códigos de conducta de empresas multinacionales en el sector textil.

empleo, salud y seguridad en el trabajo, salario mínimo, ventajas sociales y duración del trabajo, seguridad y controles sobre aplicación del código⁷⁸ (Fauchere, 2006, pág. 110).

El derecho más tratado es el de la salud y la seguridad que aparece en el 71% de los códigos de las empresas multinacionales. Los menos analizados, el 5,7% la estabilidad en el empleo y el 24% la libertad sindical. Los sistemas de control se recogen de manera muy genérica en la mayoría de los códigos. No se hace ninguna mención a las normas de la OIT ni a las declaraciones de derechos fundamentales. Los temas relacionados con la responsabilidad en la cadena de producción y derecho al desarrollo no se regulan. Muy importante es la escasa atención a la libertad sindical, que es uno de los derechos fundamentales en la estructuración de las relaciones laborales. Los diversos estudios confirman la confusión, la falta de homogeneidad en la regulación y la debilidad normativa de los códigos de conducta. La idea del lavado de cara se confirma no sólo en la no correspondencia entre lo declarado y las prácticas de las transnacionales, sino también en los propios contenidos de los códigos de conducta. La mayoría de los códigos imponen unilateralmente condiciones, sus contenidos escapan a referencias normativas ya existentes por lo que se redactan de manera imprecisa y ambigua y tienden a no aceptar inspecciones externas.

Bonet (2007, pág. 328), confirma algunas de las cuestiones mencionadas respecto a su contenido. Son, en general, heterogéneos y se basan en la autodefinición de las buenas prácticas (OIT, 2008, pág. 328). Sólo un tercio de los códigos hacen referencia a las normas internacionales del trabajo⁷⁹ y se comprueban las dificultades para avanzar en la homogenización de un estándar internacional.

El contenido de los códigos de conducta está vinculado con el etiquetado social que funciona como sistema de verificación de la actuación social de la empresa (Jiménez Fernández, 2007, págs. 78-86). Se mueve entre etiquetados unilaterales, sin control y a la medida de las empresas, y los que se crean por la participación voluntaria de ONG y, de manera muy excepcional, por el movimiento

⁷⁸ En el informe del Grupo de Trabajo sobre dimensiones sociales de la liberalización del comercio internacional de la 273^o reunión de noviembre de 1998, ya se anunció la tendencia confirmada a lo largo de los años, respecto a las conclusiones del estudio que se realizó de 215 códigos: sólo un 15% de ellos hacía referencia a la libertad sindical y negociación colectiva y otro tercio a las normas internacionales.

⁷⁹ En lo que concierne a los códigos de conducta de empresa, ninguno de los convenios fundamentales de la OIT es nombrado en más del 20% de ellos. OIT, documento GB. 273/SDL/1 (Rev.1), párrafo 52.

sindical (Bonet, 2007, págs. 332-339). Su utilidad es muy escasa e incluso la participación de agentes externos, si el procedimiento no está regulado, muy dudosa. Al margen de su eficacia, sólo puede tener sentido desde un marco legal establecido por la Administración y con controles estrictos y supervisados por la sociedad civil⁸⁰.

Por otro lado, tenemos los fondos de inversión éticos que componen sus carteras con empresas seleccionadas que han superado un filtro ético y los fondos de inversión solidarios que no realizan el filtro ético y que destacan por destinar una parte de su comisión de gestión a entidades sin ánimo de lucro, proyectos de desarrollo o ecológicos (Ferruz y Marco, 2006, pág. 36). Existe una amplia tipología, los microcréditos, los fondos de garantía, determinado tipo de depósitos a plazo que financian proyectos sociales y de cooperación internacional... Las características analizadas en el apartado sobre RSC se extienden a estas iniciativas del ámbito financiero⁸¹.

Puede tener mayor interés, la iniciativa de los inversores del sector privado que está encaminada a obtener capital financiero para fomentar la sensibilidad de la empresa con respecto a los accionistas actuales y los posibles inversores socialmente responsables (Diller, 1999, 120-121 y Jiménez Fernández, 2007, págs. 87-96). Se ha denominado *activismo accionarial* y desde los años setenta, sobre todo en EEUU, viene trabajando el Interfaith Center on Corporate Responsibility (ICCR). En España es una práctica poco extendida aunque organizaciones como Setem ha ingresado en Ethical Trading Initiative al involucrarse en la compra de acciones de Inditex; todo ello encuadrado en la campaña más amplia de Ropa Limpia dirigida a mejorar los códigos de conducta en las cadenas de producción del sector textil. Su efectividad es muy difícil de medir y, por tanto, difícil de valorar los esfuerzos que requieren.

En cualquier caso, ambas medidas son simplemente complementarias de estrategias más globales.

2.2.3. Control

Las limitaciones de los códigos de conducta en torno a la falta de control de su cumplimiento han dado lugar a la aparición de Iniciativas Múltiples de Partes Interesadas (Utting, 2004). Establecen la presentación de informes, auditorías y certificaciones (Boiral, 2003, págs. 359-373). Las propuestas son múltiples y las

⁸⁰ Sobre el etiquetado social en la lucha contra el trabajo infantil, véase Hilowitz (1997).

⁸¹ Para una propuesta de intermediación financiera caracterizada como Banca Ética, véase Sasia y De la Cruz (2008).

combinaciones de recursos variadas, de ahí que la confusión siga siendo la norma⁸². Más allá de las propuestas específicas de control, son dos los temas más relevantes en cuanto a su posible eficacia. Por un lado, la escasa legitimidad y credibilidad de algunas de estas iniciativas, pese a materializarse por ONG o por las empresas encargadas del control, ya que la privatización y el monopolio de las mismas condicionan su posible objetividad (Teitelbaum, 2007, págs. 184-189). Por otro lado, la gran mayoría de las iniciativas dedican muchísimo tiempo y esfuerzos a establecer complicadas fases experimentales, procedimientos muy prolijos y experiencias piloto. La duda reside en la posibilidad de ampliar eficazmente estas iniciativas, a más allá de un pequeño número de empresas. La tensión entre la calidad y la cobertura es constante. Iniciativas como Ropa Limpia y el Consorcio para los Derechos de los Trabajadores, emplean métodos integrales de vigilancia y verificación, pero se ocupan de muy pocas empresas. Por el contrario, ISO 14001 y SA8000 han aumentado la rapidez y el número de empresas pero dependen de grandes firmas de contabilidad y auditoría.

Desde el movimiento sindical y de las ONG el debate se relaciona con todos los esfuerzos de personas y con la dedicación que éstas iniciativas conllevan. Sanguineti (2008, págs. 458-459) considera que la intervención sindical es la mejor garantía del cumplimiento de los códigos de conducta. Así, “el fomento de la coordinación de las organizaciones sindicales, unida a la creación de canales específicos de interlocución con ellas, permitirían que las violaciones cometidas en cualquiera de los niveles de la red lleguen a conocimiento de la principal con el fin de que ésta aplique, impulsada –de ser necesario– por la presión sindical, las medidas correctoras a que se ha comprometido”. Esta propuesta, en la práctica sindical, conlleva muchas dificultades. Las redes transnacionales requieren mucha estructura organizativa, que la separación geográfica, las diferentes regulaciones nacionales y los ritmos sindicales no favorecen.

Solo tiene sentido participar de la lógica y filosofía de la buena conducta si sirve para construir organizaciones de trabajadores y trabajadoras capaces de reivindicar normas nacionales e internacionales de control de las transnacionales. Obviamente la delimitación geográfica y características de la empresa multinacional son esenciales para graduar esta afirmación. Así, la explotación

⁸² Ejemplos de Iniciativa de múltiples partes interesadas: ISO 4001, SA8000, Consejo de Administración de Buques, Consejo de Administración de Marina, Asociación de Justicia Laboral, Consorcio para los Derechos de los Trabajadores, Campaña Ropa Limpia, Alianza Global para Trabajadores y Comunidades, Programa Mundial de Responsabilidad en la producción Indumentaria; Iniciativa de Información Global, Iniciativa para el Comercio Ético, serie de normas AAI000 y Acuerdos Marco Globales.

de maquilas en, por ejemplo, El Salvador, dio lugar a la creación del Grupo de Monitoreo Independiente (GMI) que logró verificar en el interior de las mismas las distintas violaciones de los derechos humanos y laborales (Ascoly y Zeldenrust, 2003). No cabe duda que supuso un gran paso en la defensa de derechos de las trabajadoras, pero el problema reside en medir los esfuerzos que exige a las organizaciones sociales y sindicales, ya que los mecanismos de verificación y de control demandan una formación y análisis de sistemas muy complejos y burocráticos, que pueden restar esfuerzos a la construcción de redes de contestación y de propuestas centradas en la reclamación de responsabilidades a los gobiernos y estructuras internacionales. Por otra parte, no podemos olvidar que son mecanismos basados en la voluntariedad y que pueden, en cualquier momento, ser revocados en función de la mera decisión de la multinacional.

Oxfam/Intermón (2005) participa de la misma lógica que el GMI y sus esfuerzos en torno a la extensión de los códigos de conducta de las empresas del sector textil español a las de Marruecos son muy importantes, pero la voluntariedad, la diferente receptividad de unas y otras empresas, el silencio de la asociación empresarial del sector, los contenidos de la iniciativa, la retroactividad de lo conseguido, provocan las mismas dudas sobre la relación esfuerzos-resultados. La iniciativa es interesante, pero parece que deberían ser prioritarios en la acción social y sindical la presión de sindicatos y ONG a favor de normas internacionales de obligado cumplimiento y de denuncias, en este caso, del Gobierno de Marruecos.

2.2.4. Acuerdos Marco Globales

La aparición de Acuerdos Marco Globales, muy minoritarios actualmente, implica una mejora en la evolución de los códigos de conducta, ya que el carácter unilateral se desplaza hacia fenómenos de participación y de negociación⁸³. Tienen fuerza contractual entre las partes firmante pero no efectos normativos. La propia empresa es la que se responsabiliza de aplicarlos en concreto. Sus instrumentos de control son superiores a los de los códigos, ya que suelen recoger reuniones anuales o semestrales en las que participan los responsables de las organizaciones firmantes de los distintos países, lo que para la acción sindical sí es importante, ya que desde la perspectiva jurídica –incluyendo las diferentes formas de autotutela sindical– sigue siendo una regulación muy insuficiente

⁸³ En el primer trimestre de 2007 según recoge Jiménez Fernández (2007, págs. 125-129), son 50. Sanguineti (2008, pág. 460) los cifra en 58. Las multinacionales españolas que tienen suscritos ese tipo de acuerdos son Endesa y Telefónica.

(Baylos, 2005). Las diferencias con los códigos de conducta se amplían a los contenidos, tipos de sectores en los que intervienen y sistemas de control (se suele ampliar a las filiales), aunque la responsabilidad final sigue recayendo en la empresa matriz (Sanguineti, 2008, pág. 462).

En España Baylos (2005 y 2004a) ha elaborado desde una perspectiva jurídica los trabajos más importantes, de los que destacan las siguientes características.

- Existen experiencias de acuerdos colectivos aprobados en el marco del diálogo social europeo. Los Acuerdos Marco Sectoriales tienen carácter supranacional y de recomendación para sus destinatarios, empresas y trabajadores. Como no actúan de manera directa, requieren incorporarse a los ámbitos nacionales a través de códigos de conducta o bien realizando su transposición a los convenios colectivos, como en los casos de los Convenios Generales de la Industria Química, del Textil-Confección y el Acuerdo Marco de Repsol (FITEQA-CCOO, Industrias de la Moda y Químicas, 2007, pág. 46)
- Más interés tienen los Acuerdos Marco Globales. Su contenido se ajusta, normalmente, a tres bloques: los declarados por la OIT como estándares justos de trabajo, los relativos a salario y jornada, y los referidos a seguridad y salud laboral⁸⁴. Destaca cómo la remisión a la OIT implica que su aplicación no se haga vía ordenamiento nacional sino mediante la autonomía colectiva⁸⁵ (Baylos, 2004a, pág. 202).
- Los sujetos colectivos firmantes son la representación sindical y la representación unitaria de empresa. Existen dos formatos: el de la Federación Sindical Internacional y la representación colectiva y unitaria de las empresas transnacionales, siendo los Comités Europeos una referencia a tener en cuenta. El otro formato consiste en que a la Federación Internacional le acompañen las federaciones sectoriales nacionales con representatividad en la empresa.
- Es un acuerdo novedoso de carácter transnacional que no tiene efectos normativos, ya que no tiene norma imperativa que le dé cobertura, pero sí tiene fuerza contractual entre las partes firmantes, por lo que no se podrán pactar individualmente condiciones contrarias.

⁸⁴ El Acuerdo Marco Global firmado por Telefónica, con los sindicatos CCOO, UGT y la Federación Sindical Internacional, Uní, en 2001 recoge los siguientes temas: libertad sindical y negociación colectiva con referencias a las normas internacionales de la OIT; representación de los trabajadores y trabajadoras; salarios mínimos; jornada laboral, contribuir a la mejora de las condiciones del lugar de trabajo de la comunidad; formación; estabilidad en el empleo y respeto del medio ambiente.

⁸⁵ Soler Arrebola (2008, págs. 488-507) analiza la estructura y contenido de los Acuerdos Marco Internacionales del sector del Metal.

- El procedimiento de control reside en una reunión anual fijada cada año, con objetivos que van más allá de los meramente informativos, como atajar los incumplimientos y establecer procedimientos de queja.
- FITEQA-CCOO considera que lo importante de los Acuerdos Marco Globales o Pactos Mundiales es el contenido de los mismos y el procedimiento de verificación de su cumplimiento a todos los niveles, desde el país del proveedor o subcontratista hasta las casas matrices, así como desde las estructuras supranacionales. Lo que implica dar publicidad al acuerdo, conocer la lista de proveedores y subcontratistas, publicidad de las auditorías, reuniones anuales y establecer un sistema ágil de intervención sindical para detectar los incumplimientos (FITEQA-CCOO, *Industrias de la Moda y Químicas*, 2007, pág. 38).
- El incumplimiento del Acuerdo Marco Global por parte de la multinacional firmante en el país receptor, debería poner en marcha la extraterritorialidad del incumplimiento y su enjuiciamiento en el ámbito del país de la empresa matriz. La posibilidad de judicializar el incumplimiento es compleja y, a fecha de hoy, es más teórica que real⁸⁶.

La utilización de formas de autotutela sindical y movilización son las alternativas más factibles para obligar al cumplimiento de los acuerdos. No obstante, las limitaciones sobre la legalidad o ilegalidad del ejercicio del derecho de huelga, en este caso de solidaridad internacional, son reales, teniendo en cuenta que depende de las legislaciones nacionales.

⁸⁶ Baylos (2005, págs. 131-136) ha analizado esta posibilidad en el caso español, no viendo impedimentos técnicos insalvables al respecto.

SECCIÓN TERCERA

Análisis de caso. Las prácticas de la empresa transnacional BBVA

El análisis de caso del BBVA permite contrastar la distorsión existente entre la actividad financiera y sus buenas prácticas. La intención no es cuestionar toda la literatura sobre RSC de una gran transnacional sino desvelarla y contrastarla con las prácticas ejercidas en el marco del Derecho Comercial Global. La cuestión central es descubrir ¿dónde se controlan y juzgan estas prácticas?

El BBVA facturó 19.210 millones de euros en 2006, un 21,2% más que el año anterior. Sus beneficios fueron de 4.735 millones, un 24,4% más que en 2005 (Fernández, 2007). En 2007 obtuvo unos beneficios de 6.126 millones de euros, un 29,4% más que en 2006.

Otro dato a reseñar es que el 45% de los beneficios del BBVA provienen de América Latina, mientras que el porcentaje obtenido en España es del 40%⁸⁷. Los accionistas han obtenido un incremento del 15,1% en sus remuneraciones y tan sólo 3.956 accionistas, que representan el 0,5% del total, controlan el 74,6% del capital social del banco.

La presencia del BBVA en América Latina es muy reciente y se conecta con los procesos de concentración que desembocaron en dos grandes grupos financieros en España. Con el capital acumulado, se lanzaron al mercado latinoamericano, que se encontraba en la fase neoliberal de ajuste estructural, fruto de la aplicación de las medidas del *Consenso de Washington*. Entre 1997 y 2002, el BBVA invirtió 7.800 millones de dólares en la adquisición de 34 empresas en todo el continente (Ramiro, 2007).

Estos datos permiten centrar la hipótesis de trabajo, que consiste en analizar cómo el BBVA participa plenamente de la lógica neoliberal, es decir, del modelo político, económico y jurídico desarrollado en la primera parte de la investigación. Es más, sus beneficios tan importantes se ajustan, en principio, a la legalidad internacional comercial y al cumplimiento de las legislaciones de los países receptores previamente sometidos a desregulaciones neoliberales, privatizaciones y reformas del Estado. En los contornos de estas dos variables, grandes beneficios y acatamiento de la normativa neoliberal, surge la Responsabilidad Social Corporativa,

⁸⁷ Datos que se complementa con los 51.370 trabajadores en América Latina frente a los 3.765 del Estado Español (Guindal, 2006).

donde desde la voluntariedad y buenas prácticas, se respetan los derechos humanos, incluyendo en ellos la defensa del medio ambiente y el derecho al desarrollo. Esta asimetría resulta demoledora cuando se estudian las prácticas del BBVA.

Torres López (2006b), analizó el informe del banco, previo a las elecciones mexicanas de 2006, país en el que el BBVA tiene grandes intereses. A la entidad financiera le preocupaba la caída del consumo y de la inversión como consecuencia del proceso electoral. No le preocupaba demasiado la pobreza y la desigualdad, le inquietaba el posible cambio de gobierno y las consecuencias que podría acarrear en la estabilidad de sus inversiones. En el fondo, este hecho puntual nos coloca ante el núcleo central del debate, ¿cuál es la participación real de la actividad del BBVA en el desarrollo de los países latinoamericanos? Resulta imprescindible medir sus inversiones en los periodos de privatizaciones (cuánto y cómo pagó por ellas⁸⁸), sus ganancias, su participación en operaciones de lavado de dinero, de evasiónes fiscales; evaluar el impacto social y económico de las inversiones en las que participa, en la creación de empleo, en el apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa, en los cobros por intereses y comisiones por su actividad financiera...; en contraste con el bienestar de la ciudadanía. El resultado, objeto de nuestro análisis, se resume perfectamente en las palabras de Torres López (2006b, pág. 2), "...al BBVA, como a casi todos los bancos, no le gusta la democracia. No conoce otra hoja de ruta que no sea la que le lleva a ganar dinero como sea, sin miramiento y sin límite. Su conducta no responde a otra ética que no sea la de la búsqueda insaciable de beneficio". En la dirección contraria Goirigolzarri (2008, pág. 15), consejero delegado del BBVA, considera "que durante este largo y fructífero período hemos obtenido sustanciales beneficios y hemos aprendido grandes lecciones, al tiempo que hemos realizado una importante contribución al desarrollo económico de los países en los que estamos presentes". Casilda (2007, pág. 315), en la misma línea, considera que "el BBVA mantiene su apuesta firme por América Latina, demostrando un profundo compromiso económico, pero también social, que se ha manifestado, por ejemplo, al promover proyectos sociales y humanitarios, destacando entre otros el Programa de becas de apoyo a la trayectoria escolar a niños y jóvenes de familias con recursos escasos en México".

Frente a esta hipótesis de partida, el BBVA destaca por ser una de las transnacionales españolas más activas en prácticas de Responsabilidad Social Corporativa, hecho que no es ajeno a las inversiones en América Latina y al famoso caso de las cuentas secretas de Jesey (Llistar, 2006b). En páginas posteriores se comprobará la profun-

⁸⁸ Entre 1996 y 2005 el BBVA invirtió en México 13.000 millones de euros. Según el experto Braulio Moro (2008), la inversión fue recuperada con creces, ya que en 2005 de los 3.806 millones de beneficios 1.350 los obtuvieron en México.

da desigualdad y asimetría entre estas prácticas responsables y la campaña de boicot preventivo, al ser el principal propietario español de fábricas de armas; su participación en proyectos con fuertes impactos ambientales y sociales en Latinoamérica, las prácticas laborales desarrolladas en Colombia, Perú o México, la compra de voluntades políticas, el blanqueo de fondos del narcotráfico etc.

El interés por la RSC va más allá del *lavado de cara*, ya que juega un papel fundamental en la contención de propuestas de control normativo de las empresas transnacionales y de freno al desarrollo y reformas de las legislaciones nacionales.

1. Informe Anual de RSC de 2006 del BBVA (BBVA, 2006, págs. 1-151)

La estructura del informe se sustenta sobre tres pilares centrales. Las líneas estratégicas y políticas de RSC, los grupos de interés y los aspectos formales vinculados a las consultas y mecanismos de verificación. Destaca la complejidad del trabajo técnico desarrollado (básicamente consiste en “traducir” la información emitida por el banco en indicadores y sistemas técnicos complejos para la elaboración del informe de RSC), el procesamiento cualitativo y cuantitativo de los datos utilizados, la unilateralidad de los mismos, los recursos humanos empleados en RSC, los premios otorgados, las valoraciones positivas de agencias especializadas y de las empresas auditoras, las adhesiones a tratados y principios internacionales y las acciones sociales y culturales desplegadas por el BBVA. Toda un discurso gerencial obstinado en demostrar el compromiso del BBVA con la responsabilidad social. De entrada, resulta difícil imaginar a la pequeña y mediana empresa actuar con la misma intensidad en el ámbito formal de la RSC, lo que provoca una cierta perplejidad vinculada a la ecuación por la que cuanto más “potente” es la multinacional más son sus logros en RSC. Una ecuación que nada tiene que ver con el control normativo de sus prácticas cotidianas.

Los aspectos materiales relacionados con los contenidos de las líneas estratégicas y políticas (BBVA-Informe, 2006, págs. 1-44), los grupos de interés y entorno (BBVA-Informe, 2006, págs. 44-124), serán descritos con la única finalidad de poder ser contrastados con las prácticas que las sentencias e informes del Tribunal Permanente de los Pueblos denuncian.

- La RSC en BBVA. Los principios corporativos que atraviesan la RSC son: el cliente como centro del negocio; la creación de valor para los accionistas y el resto de los grupos de interés; el equipo como artífice de la generación de valor; el estilo de gestión como generador de entusiasmo; el comportamiento ético y la integridad personal y profesional como forma de entender

y desarrollar la actividad profesional; la innovación como palanca de progreso y las responsabilidades sociales como compromiso con el desarrollo (BBVA-Informe, 2006, pág. 26).

- Las dimensiones de la RSC en BBVA. Dimensión legal: respeto de la legalidad y de las recomendaciones de los reguladores; dimensión económica: generación de valor sostenido; dimensión humana: respeto de los derechos humanos y de las personas con las que se trabaja; dimensión social: apoyo al desarrollo de las sociedades en que esté presente; dimensión ambiental: respeto al medio ambiente (BBVA-Informe, 2006, pág. 27).
- Aspectos relevantes y actuaciones preferentes de la política de RSC. Clientes particulares y clientes empresariales, empleados, proveedores, accionistas, opinión pública y reguladores (cumplimiento estricto de la legislación). Las actuaciones preferentes son: la visión; la identidad y principios corporativos; el gobierno corporativo; el cumplimiento y respeto a la legalidad; los sistemas de comunicación y diálogo; la gestión de los recursos humanos y relación con empleados; la gestión de riesgo; la actividad de negocio; las relaciones con proveedores; el medio ambiente y el apoyo a la comunidad (BBVA-Informe, 2006, págs. 30-32).
- Sistema de Gobierno Corporativo. Orienta la estructura y funcionamiento de sus órganos sociales para el interés de la entidad y de sus accionistas y busca la complementariedad con los objetivos de los restantes grupos de interés. Es un elemento importante para su RSC. El Informe anual 2006 detalla explícitamente la estructura (BBVA-Informe, 2006, pág. 33).
- Sistema y función de cumplimiento. Junto al sistema de Gobierno Corporativo, constituye la base en la que el BBVA afianza su compromiso ético. Se desarrolla conforme a los criterios del Banco Internacional de Pago (BBVA-Informe, 2006, pág. 33).
- Sistema de Responsabilidad y Reputación Corporativas. Son tres las líneas de actuación: seguimiento y evaluación de la opinión de los grupos de interés (escucha); propuestas de criterios, políticas y comportamientos responsables en todas las áreas de actividad (mejora), en buena medida derivados de la labor de escucha; comunicación y diálogo de las actuaciones realizadas (comunicación⁸⁹) (BBVA-Informe, 2006, págs. 33-36).

⁸⁹ Durante 2006 se creó el Comité de Responsabilidad y Reputación Corporativas; se mejoró el *Reptrak*, con vistas a asegurar la posibilidad de comparación directa entre países y permitir la ampliación del uso del modelo a opinión pública y clientes en Colombia y a proveedores y accionistas en España; se establecieron informes estándar para comunicar regularmente el estado de la reputación y la imagen (BBVA-Informe, 2006, pág. 35)

- Compromisos básicos. Los elementos esenciales en que se formalizan los principios corporativos anteriormente descritos son: códigos de conducta; códigos específicos de áreas funcionales; políticas complementarias y acuerdos internacionales suscritos.
- El Código de Conducta. Constituye una guía segura de comportamiento para mantener estándares rigurosos de integridad, ética y honestidad. Recoge explícitamente el compromiso con la aplicación del contenido de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y con el de otros convenios y tratados de organismos internacionales, como la OCDE y la OIT. Destaca especialmente el respeto a la dignidad de la persona y sus derechos inherentes, a la igualdad de las personas y a su diversidad y el estricto cumplimiento de la legalidad y la objetividad profesional.

El código de conducta se complementa con normas específicas como las dedicadas a la “Aceptación de regalos y compensaciones” y “Entrega de regalos y organización de eventos” de 2005. También ha sido aprobado un documento sobre el modelo de aprovisionamiento del Grupo. Respecto a los derechos humanos, no se han apreciado riesgos específicos por lo que no se ha realizado un análisis *ad hoc* (BBVA-Informe, 2006, págs.36-37).

- Códigos específicos de áreas funcionales. Estatuto del consejero, código de conducta en los mercados de valores, códigos éticos para la selección de personal, principios aplicables a los intervinientes en el proceso de aprovisionamiento de BBVA (relaciones con proveedores), código ético del área inmobiliaria, principios básicos de gestión del riesgo, estatuto de auditoría y normas de relación con personas o entidades de relevancia pública en materia de financiaciones y garantías (BBVA-Informe, 2006, págs. 37-38).
- Políticas complementarias. Política medioambiental, política de apoyo a la comunidad y principios de la política de inversión del fondo de pensiones del BBVA.
- Acuerdos internacionales suscritos. Pacto Mundial de las Naciones Unidas, Iniciativa para Instituciones financieras del Programa de Naciones Unidas para el Medio ambiente (UNEP-FI), los Principios de Ecuador, a los que se suman el reconocimiento público de respeto a la Declaración de Derechos Humanos de la ONU y a la normativa laboral de la OIT.
- Principales asociaciones. *The Conference Board; European Financial Services Roundtable; Institut Européen d'Etudes Bancaires, International Monetary, World Economic Forum y Center for European Policy Studies* (BBVA-Informe, 2006, págs. 37-39).

1.1. Grupos de interés

- BBVA y sus accionistas. Aspira a optimizar la creación de valor para sus accionistas de forma sostenida en el tiempo. Para facilitar el conocimiento de todo el sistema, el BBVA ha desarrollado un Informe Anual y un Informe de Gobierno Corporativo como complemento sobre esta materia (BBVA-Informe, 2006, págs. 46-52).
- BBVA y sus empleados. Entiende la relación con sus empleados como un elemento clave para la creación de valor y para su responsabilidad corporativa. El modelo de gestión está presidido por: la igualdad de oportunidades; el clima laboral; la gestión por competencias, el desarrollo profesional y la compensación; la comunicación y el diálogo con empleados (Servicio de Atención al Empleado y canales corporativos de comunicación interna); el sistema de previsión social; los beneficios sociales y otras iniciativas para empleados; el empleo y selección; Involucración de los empleados en la estrategia “Pasión por las Personas” (Pasión por Ti y pasión por el Equipo); formación y gestión del conocimiento, estudiantes que desarrollan sus prácticas profesionales en el BBVA; derechos humanos; libertad de asociación (representación sindical y resolución de conflictos); salud y seguridad laboral; conciliación de la vida personal y laboral e igualdad de oportunidades y voluntariado (BBVA-Informe, 2.006, págs. 52-69).
- BBVA y sus Clientes. Respecto al servicio de calidad se detalla en el informe lo siguiente: los canales de servicio; el plan de calidad (el defensor del cliente); la transparencia, la publicidad y el etiquetado; los productos y criterios con RSC (los particulares, la pequeña y medianas empresas y microempresas); la inversión socialmente responsable y la previsión social: los fondos de inversión, los seguros y planes de pensiones; las grandes empresas y la financiación de proyectos (los principios de Ecuador); el apoyo a exportadores y los fondos de Ayuda al Desarrollo; los servicios a Instituciones Públicas (el Plan de financiación para el Desarrollo Local Sostenible, la Gobernalía Global Net y las líneas de financiación ICO-IDEA), las instituciones privadas no lucrativas (Cruz Roja, Caritas, INICEF, Manos Unidas, Intermón-Oxfam, Ayuda en Acción, Acción contra el Hambre, Asociación Española contra el Cáncer, Fundación Víctimas del terrorismo. Fundación Ayuda contra la Drogadicción, economistas sin Fronteras, Médicos sin Fronteras, Entreculturas etc.); el establecimiento en centros *off-shore* (los riesgos de reputación que se generan al no considerar el carácter de paraíso fiscal); la prevención del blanqueo de capitales y de financiación de actividades terroristas; la auditoría interna, la seguridad y la protección de datos (BBVA-Informe, 2006, págs. 70-87).

- BBVA y sus proveedores. Dispone de una estructura organizativa que busca continuar con una política sostenible de los costes de aprovisionamiento, la mejora y la transparencia junto al aumento de la calidad y el servicio a los clientes; existe un código ético; el sistema de homologación de proveedores; las herramientas de gestión y los proyectos sociales con proveedores.
- El entorno. La política medioambiental y el sistema de gestión ambiental, el impacto ambiental directo, el impacto ambiental indirecto (la gestión de riesgos y los productos y los servicios con carácter ambiental) y el mecenazgo ambiental.
- El apoyo a la comunidad. Los instrumentos utilizados son: las acciones de patrocinio y el mecenazgo de diferentes unidades del Grupo; las actividades de las fundaciones; las actuaciones a través de productos y los servicios especiales (los préstamos gratuitos, las tarjetas de crédito y los fondos solidarios, los servicios de estudios económicos); la cesión de activos (el material informático y el mobiliario), el fomento del voluntariado entre empleados; el fomento de la colaboración de clientes con causas humanitarias⁹⁰.
- Las líneas prioritarias de apoyo a la comunidad son: las necesidades familiares; la educación, la cultura; la promoción del conocimiento y la asistencia social. Los programas principales: el plan familias, la ruta Quetzal, el programa cultural, los programas de las fundaciones, los servicios de estudios, el apoyo a causas humanitarias y el plan marco de acción social en América Latina (BBVA-Informe 2006, págs. 92-123).
- En el año 2007 se presentan como novedades: la incorporación al Reglamento del Consejo, las recomendaciones de Gobierno Corporativo del Código Unificado; la presentación de los premios BBVA, las Fronteras del Conocimiento; la donación de un millón de euros para reconstruir escuelas en México; la presentación del II Informe anual sobre la industria de las Microfinanzas en América Latina; el BBVA y los sindicatos CCOO y UGT firman un acuerdo que mejora las condiciones laborales y personales de la plantilla en España; se lanza el préstamo Dependencia a tipo de interés 0%; el Acuerdo firmado con el Banco Interamericano de Desarrollo sobre la industria microfinanciera en América Latina; el BBVA obtiene el premio latinoamericano de la Responsabilidad de Empresas; el BBVA refuerza su presencia en las empresas líderes de RSC al obtener su máxima puntuación en el índice *Dow Jones Sostenibilidad* corporativa; se cumplimenta el Informe de Progreso 2007 del Pacto Mundial; encabeza la lista de mejores empresas para trabajar según el ranking publicado por la revista Actualidad Económica; el BBVA abre una

⁹⁰ Las Fundaciones del Grupo son Fundación BBVA-España, Fundación BBVA Continental-Perú, Fundación BBVA Banco Francés-Argentina, Fundación BBVA Bancomer-México, Fundación BBVA Banco Provincial-Venezuela.

cuenta a favor de los afectados por el terremoto de Perú, se adhiere formalmente a la declaración de Preocupados por el Cambio Climático (plataforma auspiciada por el Programa de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente, el Pacto Mundial y el Consejo Mundial para el Desarrollo Sostenible).

- El 22 de octubre de 2008 se presentó el nuevo plan de ecoeficiencia. Toda inversión superior a 10 millones de dólares pasará por el filtro de los Principios de Ecuador. Se pretende no contaminar de manera indirecta. El objetivo central del plan es reducir en un 20% las emisiones de CO₂, para el 2012.

1.2. Aspectos metodológicos

En este apartado se recogen los criterios con que se ha elaborado la Memoria, el proceso de consulta sobre su contenido, la verificación, el nivel de cumplimiento de los indicadores *Global Reporting Initiative* (GRI) y de los principios de la norma AA1000 *AccountAbility* y del Pacto Mundial, y el compromiso con los Objetivos del Milenio de las Naciones Unidas. Este es uno de los apartados centrales del Informe, ya que avala metodológicamente y certifica el conjunto de informaciones suministradas por el BBVA.

La adecuación de la información a la metodología GRI, a la norma AA1000 de *Accountability* y las distintas certificaciones e índices en RSC junto a las auditorías externas de Deloitte. S. L. y Responsables Consulting. S. L., son los instrumentos de verificación que utiliza el BBVA. Ambas normas generales de RSC utilizadas por el BBVA se articulan en torno a la información que exclusivamente presenta la propia empresa.

El BBVA ha obtenido una alta calificación en el prestigioso índice *Dow Jones Sustainability* (BBVA-Informe 2006, pág. 23⁹¹). Las calificaciones sobre RSC

⁹¹ La multinacional española Unión Fenosa, cuyas prácticas han sido parcialmente tratadas en el capítulo dedicado al Pacto Mundial, dispone de un Informe de Responsabilidad Social Corporativa estructurado de forma muy similar al del BBVA. Se ha incorporado al índice *Dow Jones Sustainability*, participa del Pacto Mundial, sigue los principios definidos por GRI, articula relaciones con los grupos de interés, mantiene relaciones con la sociedad, dedica un número muy importantes de páginas del Informe a prácticas filantrópicas, preside asociaciones a favor del medio ambiente y somete a verificación el Informe de RSC. La firma que ha verificado el Informe es la misma que al BBVA, Deloitte que es, a su vez, su auditor de cuentas. La información suministrada y sometida a verificación por parte de las auditorías externas colisiona frontalmente con, al menos, las sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos. Por otra parte, el estudio del Observatorio de la Responsabilidad Social de las Empresas (2008) considera que de las diecisiete empresas seleccionadas en 2007 por *Dow Jones Sustainability Index* seis han sido calificadas con cero puntos y otras seis han recibido una puntuación inferior a 30 sobre 100 (Observatorio de la Responsabilidad Social de las empresas, 2008, pág. 40). El BBVA y Unión Fenosa han obtenido 37 y 35 puntos sobre 100 en la primera parte de la evaluación del estudio mencionado.

según las agencias especializadas han sido también muy altas (según las entidades SAM, EIRIS, SIRI, VIGEO y OEKOM), lo que le permite estar incluido en diversos índices: *DJSI World* desde 2001 (dimensión ambiental), *DJS STOXX* desde 2005 (dimensión social), *FTSE4Good* desde 2003, *ASPI Eurozone*, *Ethibel Sustainability Indexes* (ESI), y es considerado como *Prime* en la comparación de los mejores bancos mundiales o *Best in Class* (BBVA-Informe 2006, pág. 24). La organización *SustainAbility* ha incluido el informe de RSC de 2005 en su lista de las 50 mejores memorias de responsabilidad/ sostenibilidad del mundo (BBVA-Informe 2006, pág. 24).

Los premios y reconocimientos concedidos en 2006 en materia de RSC son abrumadores.

Entidad financiera española con mejor reputación corporativa por sexto año consecutivo otorgado por MERCOSUR.

- Premio al mejor informe de RSC de España 2004 (AECA y AECJCE).
- Informe 2004 seleccionado como finalista en los premios ESRA (*European Sustainability Reporting Awards*).
- Segundo mejor informe de España del 2004 (Observatorio de la RSC).
- In accordance para su Informe anual de RSC de 2005 (*Global Reporting Initiative*).
- Premio Fuinsa en la categoría de RSC para empresas que han colaborado en la creación del CINC (Fundación para la investigación en salud Fuinsa).
- BBVA Banco Continental, designado como el banco más sostenible y ético de Perú (*Management Excellence y Latin Finance*).
- BBVA Colombia, calificado como uno de los tres bancos con mejores índices de sostenibilidad, ética y responsabilidad social de Latinoamérica (*Management Excellence y Latin Finan*).
- Primera empresa española que ingresa en la lista de los 50 mejores informes de RSC del mundo, ocupando el puesto 34 (*Informe Tomorrow's Value, SustainAbility*).
- Premio Plurifestival 2006 especial del jurado a la empresa que mejor involucra los valores sociales en su estrategia de marketing (Festival internacional de la publicidad social).

El currículum es impresionante, ahora bien, posteriormente analizaremos sobre qué bases se sustenta⁹². Para terminar la descripción del Informe de RSC nos quedan dos cuestiones: el proceso de consulta a los grupos de interés y la verificación.

Respecto a la primera cuestión, la consulta se realizó entre los meses de julio y octubre de 2006 con “informantes claves” de los distintos grupos de interés procedentes de los principales territorios donde opera el BBVA. La consulta contó con 77 informes distribuidos en 6 talleres presenciales en España, y 45 entrevistas a informantes claves de los grupos de interés en América y España y de los medios de comunicación expertos en RSC. No existe mayor información respecto a quiénes y por qué participaron en la consulta (BBVA-Informe 2006, págs. 129-133).

Respecto a la verificación y vinculada con este último apartado, la empresa Responsables Consulting. S. L. certifica que el proceso de consulta se adecuó al *Global Reporting Initiative* (GRI-G3) y a la norma AA1000 *Assurance Standard de AccountAbility*.

La empresa considera que la metodología aplicada ha permitido una evaluación exhaustiva del Informe de RSC de 2006 y ha permitido identificar las prioridades de los grupos consultados. Por último, la empresa Deloitte. S. L. presentó un informe de verificación independiente sobre el informe de RSC 2006 del que destacan dos cuestiones: se considera que se adapta a la metodología GRI y que la información incluida en el Informe de RSC 2006 no contiene ni errores ni omisiones significativas con relación a la aplicación de los principios de la norma AA1000. La calificación que le otorga la empresa auditora Deloitte es la máxima y la revisión efectuada por el propio GRI es, también, la máxima en este tipo de informes.

La información ofrecida por el Informe de RSC puede complementarse con la intervención escrita del Consejero Delegado José Ignacio Goirigolzarri (2006, págs. 45-52). Destaca la aportación de BBVA en América Latina. Entiende que no se puede analizar la inversión con criterios únicamente financieros ya que los países receptores han obtenido importantes ventajas de las inversiones del BBVA: aumento de la transparencia; de la competencia y mejora de precios; oferta de nuevos productos; introducción de tecnología; mejora de la eficiencia y productividad; participación en los procesos de concentración y estabilidad en la inversiones. Desde el ámbito estrictamente de la RSC, el consejero destaca: en las relaciones laborales se ha garantizado el desarrollo profesional, los sistemas retributivos, la seguridad, la formación, la selección y el respeto a las pecu-

⁹² Se debe tener en cuenta lo analizado bajo el epígrafe titulado evaluación y verificación de la RSC.

liaridades nacionales en niveles retributivos, en beneficios sociales y en el voluntariado y acción social; en el medio ambiente se han adoptado los Principios de Ecuador y se han desarrollado productos ambientales como el crédito ecológico en el BBVA de Colombia y el apoyo a la biodiversidad de la Fundación BBVA; con relación a los segmentos menos atendidos se han desarrollado los proyectos de Dinero Express orientados a los colectivos de emigrantes y se ha financiado la adquisición de viviendas a colectivos de rentas media junto a un nuevo plan de aproximación a colectivos con bajos ingresos y los microcréditos. Respecto a América Latina, considera que el BBVA "... dado su carácter de multinacional, presta especial atención a América Latina. Una región con la que BBVA se encuentra estrechamente vinculado y con la que le unen fuertes lazos" (Goirigolzarri, 2006, pág. 52).

1.3. Aspectos críticos

La información recogida respecto a la RSC del BBVA sugiere algunas consideraciones previas⁹³, antes de contrastar los datos aportados con el informe final de la Audiencia Preliminar del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre el BBVA.

- Las empresas multinacionales, cuanto mayor dimensión económica tengan, como es el caso del BBVA⁹⁴, disponen de mayor número de reconocimientos, informes favorables, adecuaciones positivas a indicadores, situación activa en el Pacto Mundial... etc. En el caso del BBVA parece deducirse que sus prácticas superan con mucho el cumplimiento de las legislaciones nacionales e internacionales. No hay ni una sola mención a prácticas irregulares ni una sola referencia a demandas o sentencias en los tribunales de justicia. Resulta evidente que su departamento de RSC dispone de personal técnico cualificado y de altos presupuestos y que sus redes de influencia se extienden al mundo de las auditorías, índices, premios y normas sobre RSC. De otra forma no se logra entender la total invisibilidad de prácticas descritas por organizaciones de derechos humanos y sindicales.
- Existe una cierta confusión a la hora de delimitar la RSC según se refiera a las actividades en el país de la empresa matriz o en países periféricos. Un examen pausado de las prácticas, en el caso del BBVA por ejemplo en Perú,

⁹³ Son muy interesantes los parámetros críticos utilizados por Jesús Carrión y Marc Gavaldà (2007, págs. 1-112) en el estudio de caso de Repsol.

⁹⁴ Tesis muy fácil de confirmar analizando los informes de RSC de las empresas transnacionales españolas más importantes. Así, Unión Fenosa, Repsol, Iberdrola, Endesa...

Colombia o México, remiten a conflictos sociales, medioambientales o sindicales no recogidos en la memoria de RSC. Las nociones que se manejan son excesivamente genéricas y necesitan ser estudiadas con relación a contextos políticos, económicos y jurídicos muy diferentes (Aparico y Baylos, 2005, pág. 6). Así, las condiciones laborales de los trabajadores y trabajadoras del BBVA en Colombia son muy diferentes a las del BBVA en España. La legislación laboral colombiana es muy inferior a la española, lo que deberá tener reflejo en la memoria sobre RSC.

- La voluntariedad y la unilateralidad en la elaboración de los informes y códigos de conducta son el núcleo sobre el que bascula el resto de técnicas de control, índices de cumplimiento, informes de progreso del Pacto Mundial, etc. El BBVA marca la arquitectura sobre los contenidos y ritmos de su actividad. La información cualitativa y cuantitativa tiene un solo emisor. Esto le permite desviar la atención sobre otras prácticas menos éticas y que resultan complejas de descubrir y describir, ya que no existe ninguna institución pública internacional con voluntad de investigarlas. Además, consigue ampliar espacios de legitimidad social, al incorporar las preocupaciones sociales (medio ambiente, igualdad, derechos humanos...) a la actividad de la empresa.
- La consulta a las partes implicadas es claramente parcial, insuficiente e interesada. La empresa decide unilateralmente a quién consulta, lo que no le impide rodearse de una supuesta transparencia y participación. Ahora bien, deja fuera de la consulta y encuestas a organizaciones ecologistas, de derechos humanos, sindicales, de mujeres, comunidades indígenas... y rechaza todo comentario sobre informes no gubernamentales con amplia legitimidad social. No articula espacios para sectores sociales y comunidades afectadas por las prácticas que provocan graves efectos laborales, medioambientales⁹⁵, de derechos humanos...⁹⁶
- Los premios, índices y evaluaciones de las agencias especializadas que otorgan al BBVA se acreditan sobre la información que la empresa crea voluntariamente. Todo ello, al margen de que la elaboración de la misma se adecue a modelos de indicadores y guías estándar (GRI y AA1000). La

⁹⁵ La Red Sindical de Bancos Internacionales y CIOSL-ORIT ha desarrollado propuestas sobre los principios de Ecuador de las instituciones financieras (Jacques y Orsatti, 2006). La Conferencia Sindicalismo y Trabajo en América Latina y Caribe desarrollada en Sao Paulo, analizó el papel de las multinacionales en el enfoque sindical sobre medio ambiente (CIOSL-ORIT, 2006b).

⁹⁶ En el informe de la preaudiencia del Tribunal Permanente de los Pueblos se reflejan numerosas comunidades y colectivos de afectados no consultados.

Memoria social es el eje sobre el que se otorga todo tipo de reconocimientos, incluido el de empresas “activas” del Pacto Mundial. Es decir, que el BBVA esté relacionado con índices y premios no garantiza nada, o mejor, garantiza lo que el propio BBVA quiere que se garantice. Respecto a la verificación, no estamos hablando de auditorías sociales o ambientales, ni mucho menos financieras, hablamos de procesos de comprobación de que la información que se aporta es cierta. Lo que dice el BBVA de si mismo es correcto pero no se verifica nada sobre lo que no dice. Además, el coste económico de todo el proceso de verificación se abona por la propia empresa analizada. Una verificación y auditoría a fondo requeriría de una institución pública que iniciara un proceso abierto a las consideraciones y consultas de organizaciones sociales y sindicales.

- Las referencias a los proveedores se concretan en las líneas de trabajo del BBVA para 2007: la actualización del cuestionario de homologación basado en los principios del Pacto Mundial y de la norma SA 8000; difusión del Pacto Mundial entre proveedores; extensión de las herramienta electrónicas a América Latina y fomento de proyectos sociales con proveedores. Se puede comprobar cómo la lógica voluntaria se extiende a las relaciones con proveedores. Son acciones parciales y puntuales que difícilmente van a corregir prácticas de proveedores o contratistas en, por ejemplo, Colombia. Una decisión tan simple como publicar y desvelar los nombres de las empresas proveedoras puede resultar mucho más útil.
- Ahora bien, el debate de fondo vuelve a resituarnos frente a la necesidad de extender la responsabilidad legal de las empresas matrices a lo largo de la cadena productiva. Este no puede ser un aspecto en manos de la voluntad, en este caso, del BBVA. Existe, por otra parte, el peligro de trasladar toda la responsabilidad de las condiciones laborales a los proveedores y éstos a los contratistas del cumplimiento de los códigos de conducta como requisito para continuar en sus relaciones comerciales. Si al mismo tiempo se exige más rapidez, más flexibilidad y menos costos el resultado final es el contrario del esperado. La empresa matriz contrata proveedores que formalmente cumplen el código pero a los que somete a condiciones y presiones comerciales que se trasladarán finalmente a trabajadores y trabajadoras. Este es el resultado de la falta de regulación. Las empresas transnacionales crean, aprueban, aplican y controlan sus propias normas (Oxfam/ Intermón, 2005, pág. 4 y Oxfam/ Intermón, 2004a).
- El apoyo a la comunidad que el BBVA despliega está especialmente reseñado por el informe de la RSC de 2006. Son casi veinte páginas del mismo dedicadas a acciones sociales y culturales de carácter filantrópico. El marketing humanitario,

desde el punto de vista del contenido de la RSC, debería tener poca trascendencia (Perdiguero, 2005, págs. 25-29). Sin embargo, refuerza la imagen corporativa del grupo sin demasiado compromiso social y económico, ya que son fácilmente cuantificables, no obligan a nada, no requieren continuidad y económicamente suelen representar un porcentaje mínimo del presupuesto. En cualquier caso, los daños generados son muy superiores a los bienes donados.

- En la Junta General de Accionistas de 2008 intervinieron las organizaciones sociales Setem y Justicia y Paz (BBVA sin armas) contra la participación y financiación de empresas que venden armas y que están destruyendo el medio ambiente y la calidad de vida de pueblos indígenas en América Latina. Se solicitó que por razones éticas y humanitarias se abandonen esas actuaciones. Francisco González, presidente del BBVA, no se comprometió directamente con la demanda de esas organizaciones y plataformas sociales pero dijo que el BBVA es vanguardia en temas de RSC. Adujo que este año destinarán 69 millones euros apenas un poco más del 1% del beneficio logrado en 2007. El hecho descrito expresa con toda su crudeza la contradicción entre la ética empresarial y la acumulación de ganancia.
- La participación de las prácticas del BBVA en el desarrollo de los hombres y mujeres de los países empobrecidos donde invierten es otra asignatura pendiente del Informe de RSC. No existen indicadores de ningún tipo que relacionen las tasas de ganancia con lo que revierte en los pueblos afectados. ¿En qué proyectos ha invertido e invierte el BBVA? ¿qué impactos generan? ¿cuánto se redistribuye de la riqueza obtenida? ¿qué comisiones e intereses cobra a las mayorías sociales? ¿cuántas empresas nacionales medianas y pequeñas se han beneficiado de créditos bancarios? ¿cuál es el empleo creado en condiciones dignas? ¿cómo ha contribuido a la eliminación de la pobreza...? Éstas y otras muchas preguntas podrían hacerse y traducirse en indicadores de evaluación. En este sentido, destacan las manifestaciones de sindicatos miembros del comité de empresa del BBVA en el País Vasco respecto a los 6.126 millones de euros netos obtenidos en 2007 (sindicatos LAB y CGT⁹⁷). Han considerado que los beneficios obtenidos son inmorales, fruto de la práctica diaria de la explotación y consideran que un beneficio diario de más de 16 millones no es más que un ejemplo del capitalismo salvaje que practica.
- Desde el mismo ámbito de su contribución al desarrollo pero en relación con actividades poco transparentes, tampoco existe ninguna referencia. La fuga de

⁹⁷ Gara, 25 de enero de 2008.

capitales, el lavado de dinero, la relación con actividades ilícitas, la evasión de impuestos, la compra de voluntades, la utilización de paraísos fiscales... Si la RSC se elaborara con rigor, los informes deberían ser objetivos y con capacidad de ser contrastados con las prácticas irregulares. Los numerosos tratados suscritos y adhesiones a normas internacionales sobre derechos humanos, laborales y medioambientales deberían actuar como filtros del conjunto de la actividad de la corporación financiera.

- Respecto a los derechos laborales se confirma la tendencia a favor de la cultura corporativa de la empresa, de la individualización de las relaciones laborales frente a los aspectos colectivos de las mismas y de la invisibilidad de múltiples prácticas vinculadas a reducciones de plantilla, externalización de la actividad económica... Llama la atención que ni se mencione la posibilidad de un Pacto o Acuerdo Marco Global descrito en páginas precedentes. Por otro lado, el caso del BBVA en Colombia es significativo⁹⁸.

A los efectos de nuestra investigación, lo que se va demostrando es que el Derecho Comercial Global no puede neutralizarse con las buenas prácticas voluntarias. Ya que, por un lado, se invisibilizan las malas prácticas que responden a lógicas dominantes, y por otro, son neutralizadas con nuevos sistemas voluntarios al margen de cualquier tipo de regulación normativa. Se fortalecen jurídicamente los derechos de las multinacionales y se debilitan sus obligaciones, expulsando su tutela de los ordenamientos jurídicos. Las causas estructurales no se abordan y las multinacionales utilizan la RSC como un mero acto formal, y lo que es peor, como una alternativa a la intervención de los poderes públicos. Los gobiernos nacionales que pretendan reformar el marco neoliberal sobre inversiones serán, en el mejor de los casos, desacreditados.

Por otra parte, los intentos de regulación desde las instituciones públicas internacionales serán neutralizados, por ejemplo las Normas sobre las Responsabilidades de las empresas transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos de Naciones Unidas analizados en páginas precedentes. El buen hacer de las empresas transnacionales aparece como el núcleo central de regulación, vinculado a la RSC, es decir a la voluntariedad y autorregulación. En cualquier caso, la idea de “lavado de cara” resulta inevitable, y más teniendo en cuenta las prácticas invisibilizadas que paso a describir.

⁹⁸ La Unión Nacional de Empleados de Banca de Colombia (UNEB) ha presentado ante la Oficina del Representante Permanente de la OIT (23 de agosto de 2007) una denuncia por graves violaciones a la libertad sindical de la UNEB en el proceso de fusión entre el BBVA Colombia S. A. y el Banco GRANAHORRAR. Documento privado obtenido en la reunión mantenida con la dirección del sindicato el 5 de agosto 2007 en Bogotá.

2. Informe Final de la Audiencia Preliminar del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre el BBVA⁹⁹

2.1. Contexto

Las líneas que siguen a continuación permiten contrastar las prácticas no incorporadas en el informe de RSC del BBVA. El objeto no es tanto valorar las mismas como cuestionar la validez de la RSC como sistema de control de las empresas transnacionales. No puede elevarse a rango normativo lo que es básicamente información de parte.

El caso del BBVA se enmarca en el contexto político y económico internacional. En muchos casos, los aspectos reseñados no son exclusivos del BBVA sino que son comunes al total de la banca internacional. En este sentido al tratar el contexto económico internacional podemos hablar de una época de neoliberalismo, donde el capital ha conseguido niveles antes desconocidos de expansión mundial, todo bajo el dominio de unas pocas empresas transnacionales, localizadas en su mayoría en los países imperialistas. Al mismo tiempo, el nivel de endeudamiento ha alcanzado niveles preocupantes y éstos son utilizados para imponer modelos económicos que facilitan un mayor expolio, lo que supone la perduración de la deuda externa y la claudicación política y económica de los países endeudados.

La última crisis hipotecaria no es ajena al comportamiento de las entidades financieras. Torres López y Garzón Espinosa (2007) consideran que es la consecuencia “del carácter parasitario y pernicioso que han adquirido las instituciones financieras cuando no quedan sometidas a otra lógica o estrategia distinta al afán de lucro”. A lo que añaden “la cada vez más evidente y peligrosa falta de controles institucionales que pudieran impedir las actividades inmorales, despilfarradoras o simplemente ilegales que vienen realizando continuamente en la casi total impunidad”. Por otra parte, Torres López (2008b) considera que la crisis ha puesto de manifiesto cómo la opacidad y la falta de control son la práctica habitual de las finanzas internacionales.

2.2. Hechos

Durante la audiencia, el tribunal reitera que los testimonios de diferentes testigos coincidieron en que las actividades de la entidad financiera BBVA han tenido un impacto negativo sobre las poblaciones de los países donde opera directa o indirectamente.

⁹⁹ Se adjunta como anexo el texto de la resolución de la audiencia preliminar y las referencias documentales en las que se sustentaron tanto la sentencia como el informe final. El que suscribe esta investigación participó como juez de la audiencia mencionada. En cualquier caso, las líneas que siguen son una adaptación personal del informe, en cuya redacción también participé. El informe ha sido ratificado por el Tribunal Permanente de los Pueblos del 13-16 de mayo de 2008 en Lima.

2.2.1. Fomento de los conflictos bélicos en el mundo por la financiación de empresas armamentísticas y del comercio en este sector

El BBVA financia empresas de armamento, ya que mantiene distintas participaciones accionariales –directas o indirectas– en empresas armamentísticas suministradoras del Ministerio de Defensa español, y otras empresas relacionadas con el armamento, en concreto: CESCE, HISPASAT, INDRA, IBÉRICA DEL ESPACIO, RYMSA, HISDESAT, INMIZE (MBDA) y GAMESA (a través de Iberdrola).

Implicación en la industria militar		
Corporación	Concepto	Participación Accionarial del BBVA
RYMSA	Fabricante de sistemas de comunicación y radar (fragatas F-100).	65,69%
INMIZE (MBDA)	Principal fabricante de misiles para aviones, helicópteros y buques de combate en España y Europa.	40%
HISDESAT	Industria de comunicación por satélite con aplicaciones militares (Ariane).	43% (10,75% a través de Hispasat)
CESCE	Empresa de servicios y seguros que financia exportaciones de armas.	14,30%
HISPASAT	Industria de comunicación por satélite con aplicaciones militares (Galileo).	10,75%
IBERICA DEL ESPACIO SA	Industria aeronáutica y del espacio con programas militares.	5,65% (6% a través de Iberdrola)
INDRA	Industria que dedica un 40/60% a material militar (Eurofighter, fragatas F-100, Helicóptero Tigre, Blindados, misiles).	1,56%

2.2.1.1. La financiación de bombas de racimo

El BBVA y el BSCH están financiando la fabricación de bombas de racimo. Junto a otros trece bancos, el BBVA participó con 24 millones de euros en un crédito sindicado en 2005 a la empresa Raytheon, productora de bombas de racimo, por un valor de 2.200 millones. También participó, junto al Santander y otras 34 entidades de crédito, en la financiación a EADS por 2.500 millones de euros con idéntico objetivo. Asimismo, financió a compañías del mismo *producto* Thales y a Unión Española de Explosivos S.A.

Esta financiación de bombas racimo por parte del BBVA y otros bancos fue conocida en 2007, después de que 46 países –entre ellos España– firmaran la declaración de Oslo por la que se comprometían a impulsar para el año 2008 la prohibición mundial del uso, venta y producción de bombas de racimo.

Las bombas de racimo se llaman así porque contienen otras en su interior que al explosionar producen de 3 a 2.000 sub-bombas que pueden explotar, a su vez, directamente o con efecto retardado. Se trata de bombas tipo ‘mina’ o incendiarias, o químicas, etc. o incluso una combinación de ellas. Por su causa, en 2006 murieron un total de 3.830 personas y 5.581 resultaron heridas en conflictos en los que fueron utilizadas, como Irak, Afganistán, Líbano, Serbia, Sudán o Bosnia-Herzegovina.

2.2.1.2. La financiación de exportaciones de armas

El BBVA ha destacado en Italia por ser una de las principales entidades financieras de las exportaciones de armas italianas, por un valor de más de 53 millones de euros en 2006. Muchos de los países a los que se exportaron no cumplían con el Código de Conducta de la Unión Europea, como Israel o Malasia.

El BBVA fue el mayor financiador de exportaciones de armas italianas en 2002, con 216 millones de euros. Pero sólo se puede hablar de Italia, puesto que es uno de los pocos países en el que es obligatoria la transparencia en esta materia (Ley 185/90 – Italia, 1990). Increíblemente, el comercio de armas está protegido por secretismo amparado por el Estado, que es el que otorga el permiso de venta. Así pues, no sabemos qué hacen bancos españoles como el BBVA en el financiamiento de fabricación de armas en España ni en otros países, pero sí sobre su participación en el comercio italiano.

2.2.2. Compra de voluntades políticas

Lo que se dedujo de las distintas investigaciones al BBVA por sus cuentas secretas en paraísos fiscales fue que este banco se había dedicado a influenciar políticos y gobiernos para su expansión en Latinoamérica.

Durante 13 años, el BBVA mantuvo dos cuentas secretas en Jersey, Liechtenstein, Islas Caimán y Suiza, con depósitos por valor de 224.435,950 euros. De éstos, 21 millones estaban invertidos en 22 fondos de pensiones a nombre de los entonces consejeros del BBV, incluido el propio Ybarra. En el informe presentado por la Fiscalía Anticorrupción del Estado español se alega que la trama se extendió a México, Colombia, Venezuela y Perú, con el objetivo de obtener posiciones mayoritarias en determinadas entidades financieras de Latinoamérica, ya comprando voluntades políticas, ya legitimando capitales de procedencia ilícita. Es decir, como corruptor sistemático y en ocasiones, blanqueador de capital procedente del narcotráfico en países de América Latina.

En México, la Fiscalía acusa al BBVA de operaciones de blanqueo de dinero para conseguir apoyos con el objetivo de apropiarse del control del banco mexicano

Probursa. En la operación participaron el presidente de Probursa, José Madariaga, y su hombre de confianza, Eduardo Pérez Montoya, situado por el FBI en la órbita del narcotráfico. Éste facilitó al BBV la participación mayoritaria a cambio de legitimarle fondos depositados en Gran Cayman.

2.2.3. Blanqueo de capitales

Los indicios de blanqueo de dinero desde cuentas secretas supusieron el que el BBVA fuera investigado por el FBI (1999 y 2001) o por el Banco de España (2001) y juzgado en 2001 y en 2005 por la Audiencia Nacional. El caso fue analizado por el juez Baltasar Garzón para, finalmente, ser desestimado por el juez Fernando Grande-Marlaska. Sin embargo, como consecuencia de esta investigación la directiva del BBVA, incluido Emilio Ybarra, dimitían de sus cargos.

En México se le acusó de blanqueo de dinero procedente del narcotráfico, caso citado anteriormente vinculado con la compra de voluntades políticas. En Colombia, el BBV se unió con el Grupo Fidugán con el fin de conseguir el control mayoritario del Banco Ganadero, de manera que el Grupo Fidugán le vendía su parte del banco si el BBV se comprometía a blanquearle altas sumas de dinero procedentes del narcotráfico y extorsión paramilitar.

2.2.4. Prácticas antihumanitarias

Pese a declarar que intenta colaborar con los damnificados por situaciones de catástrofe o emergencia en las regiones en las que esté presente, la realidad ha sido otra. En el caso de las clausuras de cuentas de las organizaciones sociales Osimech y Enlace Civil, en México, y de la Comunidad de Paz de San José de Apartadó, en Colombia, que se describen en páginas posteriores, el daño causado fue doble. Por un lado se perdieron las donaciones, ya que se realizaron vía subvenciones, y por otro, las descalificaciones y criminalización de que fueron objeto estos colectivos fueron un estigma para el futuro. Además, el BBVA nunca trató de enmendar el daño causado.

Por otro lado, el Banco basó su decisión en la posible relación de los depósitos con el narcotráfico, algo que no está probado y que nunca ha sido objeto de investigación. Mientras, la ironía es que el BBVA sí ha sido investigado por blanqueo de dinero proveniente del narcotráfico.

2.2.4.1. Clausura de cuentas Enlace Civil y Osimech (Chiapas, México)

La organización Enlace Civil A. C. se creó a partir de una solicitud de un grupo de comunidades indígenas del estado mexicano de Chiapas para asistirles y mejorar sus condiciones de vida.

El 19 de mayo de 2005 el BBVA-Bancomer canceló nueve cuentas de Enlace Civil en la sucursal de este banco en Chiapas con depósitos cercanos a los 100 mil euros provenientes de la solidaridad internacional. Estas donaciones y proyectos son fundamentales debido a la miseria reinante en esta región y al bloqueo general al que le somete el gobierno mexicano a nivel federal y estatal. Como se explicó anteriormente, la razón aducida en este caso fue el protegerse del “lavado de dinero”, acusación que nunca fue probada. Aparte de la decisión arbitraria e infundada, el BBVA-Bancomer impidió que las acusaciones se contrastaran y no facilitó el tiempo establecido para que la organización Enlace Civil retirara el dinero de su cuenta. Después de todo el tiempo transcurrido, tampoco ha existido revisión ni reparación por parte del BBVA.

La decisión afectó el funcionamiento general de Enlace Civil en varios aspectos, lo que supone un crimen de “inasistencia a persona(s) en peligro”. Concretando, se provocaron retrasos en pagos de teléfono, renta, luz, pero sobre todo perjudicó a proyectos como:

- Proyecto de Bodegas (comunidad de Jerusalén y Nueva), donación de CNT de Fraga.
- Proyecto de empoderamiento femenino (comunidad San Pedro Polho, Oventik), donación del Comité Noruego de Solidaridad con América Latina.
- Proyecto de desarrollo integral de ocho comunidades de Roberto Barrios, apoyadas por Comité Noruego de Solidaridad con América Latina.
- Proyecto de la Clínica de la comunidad Santa Rosa (Comunidad de La Realidad), donación del gobierno de Finlandia.
- Proyecto de agroecología en la Zona de Roberto Barrios, donación de España.

2.2.4.2 Clausura de cuenta de la Comunidad de Paz de San José de Apartadó (Colombia)

La Comunidad de Paz (CdP) de San José de Apartadó (SJA), tenía abierta una cuenta corriente desde hacía años en la sucursal de Apartadó del BBVA Banco Ganadero. Después de una masacre acontecida en dicha comunidad, la directora de la sucursal del BBVA Banco Ganadero comunicó a los representantes legales de la CdP que les daba un plazo de 15 días para retirar el dinero de su cuenta corriente. Nuevamente, se esgrimió la excusa de la posible relación del dinero de esta organización con narcotráfico. El origen de los pagos sin embargo es bien claro, pues muchos de ellos provienen de la solidaridad internacional, como la donación de Caritas Diocesana de Alicante (2005) para proyectos de cooperación, uno sanitario y otro educativo.

La Comunidad ha sufrido dos robos por parte de los paramilitares, casualmente después de haber retirado una cantidad importante de la sucursal bancaria. La Comunidad de Paz de San José de Apartadó (Colombia) está integrada por campesinas y campesinos que han decidido, desde su opción no violenta, no apoyar a ninguno de los actores armados colombianos. Por este motivo la Comunidad sufre continua represión e intimidación que incluye desde bloqueos, robos y hostigamientos a asesinato de sus miembros. En ocho años 152 personas fueron asesinadas, 15 por la guerrilla y el resto a manos del ejército y los paramilitares.

2.2.4.3. Comisiones por ayuda humanitaria

Uno de los escándalos más recientes se remonta al desastre del huracán *Mitch* en 1998, cuando los bancos cobraron tasas por sus servicios destinados a donaciones de la ciudadanía a las organizaciones humanitarias y zonas afectadas. Los bancos sólo retiraron las tasas cuando se articuló la protesta social. Pero esto volvió a ocurrir en el desastre del tsunami del Sureste Asiático. Nuevamente, después de la protesta los bancos rectificaron: el BBVA cobraba entonces una comisión de 0,60 cuando la donación se hacía en la propia localidad y de 2,40 euros si ésta se hacía desde otra. Después de la polémica, el BBVA expresó que devolvía el dinero si el cliente se lo pedía y confirmó que reembolsaría las tasas cobradas en donaciones en un plazo de 48 horas.

El último escándalo se origina con la ayuda destinada a los damnificados por el terremoto de Perú en octubre del 2007, que fue exclusivamente dirigida a los trabajadores del BBVA cuando había sido presentada de otra forma, lo cual es un acto de manipulación. El BBVA Banco Continental envió a las regiones más dañadas por el terremoto un equipo integrado por especialistas de medios, Recursos Humanos e Imagen y Comunicación para entregar víveres, agua, carpas, mantas y demás utensilios que ayudasen a las personas vinculadas al Grupo a superar este difícil momento.

2.2.5. Financiación de proyectos altamente contaminantes

Implicación en la industria militar		
Corporación	Repercusión y denuncias	Participación Accionarial del BBVA
Grupo Votorantim	Planta hidroeléctrica Barra Grande. Presa de Campos Novos. Ambas en Brasil. Enorme impacto ambiental con peligro para la población local por riadas.	1.200 mill \$ junto con otros bancos como el Santander
Petrobras	Principal empresa energética de Brasil con presencia en varios países. Contaminación ambiental en el Parque Nacional Yasuni con graves perjuicios para la población indígena.	3,14% (100% en Petrogas energía)
Endesa Chile	Presas sobre los ríos Baker y Pascua en Chile con grandes daños ambientales en la Patagonia.	600 mill \$ con otros bancos como el Santander
Compañía Vale Do Rio Doce	Exportadora y extractora de minerales en Brasil, Venezuela, Guatemala, Indonesia... Ocupación de tierras de la tribu Xikrin. Deforestación y polución de ríos. Impacto ambiental en zonas protegidas...	480 mill \$
Compañía minera los Peñambres	Daños medioambientales y disputa por los derechos sobre el agua en Chile.	460 mill \$ (junto con varios bancos liderados por el BBVA)
ENCE	Además del impacto que produce la actividad de la papelera, la producción de celulosa implica la plantación de en monocultivo de 600.000ha de eucalipto (especie muy agresiva con el ecosistema en producciones intensivas)	300 millones \$ junto al Banco Mundial
Mina de Oro a Cielo abierto en Yanacocha	Contaminación de aguas por el uso de cianuro. Sus habitantes fueron engañados en la transferencia de tierras.	100 mill \$ junto con otros bancos
Grupo Techint	Actividades metalúrgicas, mineras y petroleras en Perú. Graves perjuicios en poblaciones indígenas y daños ambientales.	100 mill \$ (13 bancos liderados por el BBVA)
Compañía Minera Doña INÉS de Collahuasi	Disminución de la disponibilidad de agua para los campesinos locales. Secado de varias lagunas.	Préstamo de 333 mill \$ (junto con otros bancos como el Citybank)
Oleoducto de Crudos Pesados Ecuador	Afecta a áreas protegidas. Graves daños en cosechas, pastos y aguas. Viola los estándares medioambientales.	150 mill \$
Compañía Minera Antamina en Perú	Contaminación por azufre. Daños en el Parque Nacional Huascarania.	Préstamo de 411 mill\$ (junto con otros bancos)
Transierra (Gasoductos en Bolivia)	Impacto negativo en la población local y en el medio.	Préstamo de 100 mill \$

2.2.5.1. El Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) en Ecuador

El OCP se construyó con el objetivo de pagar la deuda externa, privatizar y proveer a la industria petrolera con infraestructura para extraer el petróleo de la Amazonía. Fue por tanto un proyecto producto de la imposición de la deuda externa, y por la presión de la banca internacional de la que el BBVA se benefició ilegítimamente.

Fue construido por un consorcio tras el que estaba el apoyo económico del BBVA junto a Caja Madrid, BNL y otros siete bancos que aportaron un préstamo sindicado de 590 millones de dólares (150 millones de ellos del BBVA). El proyecto provocó gran resistencia de grupos ecologistas locales y movimientos sociales por los enormes impactos ambientales y sociales. Dichos grupos sufrieron una represión brutal.

EL OCP, financiado por el BBVA, supuso violaciones a la Constitución Ecuatoriana de el Art. 88, donde se establece que toda decisión que pueda afectar al medio ambiente debe tener en cuenta previamente a las comunidades afectadas y, para ello, informar debidamente a éstas. Sin embargo, el consorcio no informó del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) hasta después de la firma del contrato y días antes de su aprobación final.

También supuso la violación de la ley de Gestión Ambiental, Art. 21 y 24, que exige que antes de la firma de un contrato deban presentarse los EIA y otros instrumentos del sistema de manejo ambiental. En este caso, el contrato con el Consorcio OCP fue firmado el 15 de febrero y el EIA fue presentado dos meses después. Por empezar la obra antes de su adjudicación la constructora del OCP Techint fue multada.

La construcción del OCP supuso la destrucción de áreas protegidas:

1. El trazado del oleoducto afectó 11 áreas protegidas: atravesando el Bosque Protector Lumbaqui, la Reserva Ecológica Cayambe Coca, el Bosque Protector Cumandá, la Reserva Ecológica Antisana, el Bosque Protector de la Cuenca Alta del Río Guayllabamba, el Bosque Protector Mindo Nambillo y el Bosque Protector San Francisco; afectando directamente al Parque Nacional Sumaco, el Bosque Protector La Cascada, la Reserva Geobotánica Pululahua y el Bosque Seco Lomas de Balao.
2. Incumpliendo incluso los mínimos estándares del Banco Mundial, que exigen el respeto de la legislación nacional y el cumplimiento de acuerdos internacionales, como fue ratificado por un experto contratado por el mismo Banco Mundial confirmó: el proyecto OCP había violado estos estándares. Afectar áreas protegidas, además, supone una violación a los principios de conservación, contemplados por el Convenio de Diversidad Biológica y por la *Western Convention*.

3. Techint (la empresa ejecutora) incumplió incluso su mismo plan de gestión medioambiental en varias ocasiones, provocando que el gobierno ecuatoriano suspendiera su ejecución en otras tantas.

El proyecto además cometió muchas irregularidades y abusos laborales por los que los trabajadores contratados realizaron huelgas. La situación se deterioró con el despido de mil trabajadores en noviembre del 2001 y otros 107 en enero del 2002.

2.2.5.2. Proyecto de gas licuado y gaseoducto de Camisea en Perú

De la misma forma que con el OCP, el BBVA es responsable de ecocidio en la Amazonía peruana por financiar el proyecto de gas licuado (Bloque 88) y el gaseoducto de Camisea. Éste es considerado el proyecto petrolero de mayor impacto en la Amazonía Peruana ya que ha provocado destrucción a varios niveles: por el acceso de los pozos, las infraestructuras y el trazado del gaseoducto. Éste último ha sufrido cinco roturas en uno de los ductos, tres de ellas de gran gravedad, como la de 2004 en el río Urubamba, que lo cubrió de petróleo y causó estragos en la fauna y, consecuentemente, en el hábitat y en las poblaciones.

Transportadora de Gas del Perú (TgP), otro consorcio de petroleras responsable por este proyecto, ha tenido que pagar aproximadamente un millón de dólares en multas por algunos de los derrames de petróleo, sin contabilizarse ni incluir todos los gastos relacionados.

El proyecto de Camisea y su oleoducto involucra al BBVA como financiador, por el gran impacto que ha supuesto para pueblos nativos (como en el caso del Yasuní en Ecuador, que se ve más adelante), por no respetar la protección estipulada por la ley peruana, la Convención 169 de la OIT y la Declaración Americana de derechos de Pueblos Indígenas para la protección de pueblos no contactados como los Nahua, Nanti y Kirineri.

La actividad en la zona también supuso la violación de la reserva indígena creada para garantizar la protección de estos pueblos por el mismo gobierno peruano en 1990, la Reserva Nahua Kugapakori. Además, 22 comunidades indígenas han sufrido el impacto de la actividad petrolera en aspectos que van desde la reducción de caza a la introducción de epidemias (42% de los Nahuas han perecido como consecuencia de epidemias introducidas). De todas estas violaciones legales y de derechos humanos y ambientales, el BBVA es responsable por asociación y financiación.

2.2.5.3. El gasoducto Gasyrg en Bolivia

El gasoducto Gasyrg en Bolivia, también financiado por el BBVA, atraviesa territorios indígenas reconocidos legalmente de Guaranís y Weenhayek. En la evalua-

ción de la conservación de ecorregiones de la Fundación Vida Silvestre y el Banco Mundial, la mayoría de los bosques afectados han sido destacados como “globalmente sobresalientes”.

2.2.5.4. El Bloque 31 y Petrobras en Ecuador

La gigante petrolera brasileña Petrobras y en concreto su explotación en el Bloque 31 en Ecuador es también financiado por el BBVA en un 3.51% (el Banco Santander Central Hispano otro 3,75%). Petrobras actúa en la Amazonia, como Repsol YPF y las demás petroleras, destruyendo el medio ambiente y produciendo un gran impacto en la población, sobre todo la indígena. Por ello organizaciones ecuatorianas exigieron su expulsión aduciendo que existían los mismos indicios que motivaron la expulsión de Oxy del Ecuador: el Ministerio de Energía Ecuatoriano cuenta con un informe que recoge cientos de violaciones legales de esta empresa.

Desde la instauración del último gobierno de Rafael Correa se aceptó la propuesta de intentar proteger el parque Yasuní, lo que significaba el denegar la concesión de extracción a Petrobras. Sin embargo, como tantas veces, el gobierno traicionó a los movimientos sociales para conceder este permiso recientemente. Aún siendo una decisión gubernamental contradice la Constitución Ecuatoriana, que prevalece ante cualquier ley o decreto. La extracción petrolera por Petrobras en Bloque 31 viola las leyes de protección indígena y las del medio ambiente, por tratarse de Territorio Huaorani y la Reserva de la Biosfera Yasuní. Nuevamente, el pueblo Huao no fue consultado por Petrobras cuando es su obligación de acuerdo a la ley nacional.

La nueva adjudicación a Petrobras y su actividad en el Bloque 31 significa la violación del Convenio 169 de la OIT (Organización Internacional de las trabajadoras), del cual Ecuador es parte que reconoce el derecho a ejercer la soberanía económica de un pueblo y el derecho a la consulta y al consentimiento como necesarios para proteger a las personas, culturas, trabajos y ambiente.

Por otra parte, el ingreso de Petrobras al Bloque 31 representa un desacato a lo ordenado por la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) el 10 de mayo del 2006, que impide el ingreso de terceros en territorio de pueblos no contactados como los Tagaeri y Taromenani

2.2.5.5. La megapapelera de ENCE en Uruguay

El BBVA financia el 50% de la megafactoría de celulosa de la española ENCE en Uruguay, que ha generado un auténtico conflicto diplomático con Argentina por desentenderse del efecto ambiental y humano que supondría para los habitantes de

la orilla Argentina del Río Uruguay. El proyecto viola las Políticas de Salvaguardia Ambiental y Social, confirmada por el Banco Mundial (la CAO, Meg Taylor) y del Tratado del Río Uruguay, y por lo tanto la Salvaguardia de Aguas Internacionales del Banco Mundial. El BBVA está también contribuyendo a más impacto ambiental y social con la plantación de 600.000 hectáreas de eucaliptos.

Como se sabe, este árbol de crecimiento rápido causa importantes daños ambientales de por sí: el consumo hídrico elevado provoca procesos de desertización, las características alelopáticas de sus hojas impiden el crecimiento de otra vegetación, y esto acentúa los problemas de erosión y lixiviado de nutrientes en el suelo, etc. Pero a esto hay que añadir la presión que suponen los sistemas de monocultivos, considerados como la antítesis de los hábitats, puesto que generan un proceso “artificial” de los ecosistemas con la consiguiente desaparición de los autóctonos y de las cadenas ambientales. A todo ello se une el uso de pesticidas y otras técnicas forestales de gran intensidad.

2.2.5.6. Financiación de minería de cielo abierto en Chile y Perú

También se considera responsable al BBVA de financiar proyectos mineros que además de producir grandes agujeros en el paisaje y la geología, suponen la apropiación indebida de tierra y de agua. En algunos casos es incluso la totalidad del agua disponible la dedicada a los procesos mineros (en la separación mineral o inhabilitando su consumo por contaminación). La mina de cobre Los Pelambres, en Chile, dejó a las poblaciones cercanas sin agua al construir un embalse. La mina de cobre Collahuasi (Chile, cerca de Iquique) también financiada por BBVA, secó varias lagunas. El uso de mercurio y cianuro para la separación de minerales supone que una posible filtración en el acuífero produzca una catástrofe ambiental y humana. En junio de 2002, Minera Yanacocha causó un derrame de mercurio de un camión que afectó a una franja de 40 km, a tres pueblos y envenenó a más de 700 personas. Esta minera ha provocado la desaparición de la fauna silvestre local (incluidos peces y sapos). El BBVA financia Yanacocha con 68 millones de euros. Antamina, de Perú (cobre y zinc) causó vertidos de aguas residuales y concentrados metálicos contaminando la bahía, a raíz de lo cual fue condenada por la Corporación Financiera Internacional. Además, esta mina afecta a la zona protegida Parque Nacional Huascarán, por el que no han tenido restricciones para construir rutas de acceso.

2.2.5.7. El BBVA financia emisiones de CO₂ y el cambio climático

También se comprueba la contribución del BBVA al cambio climático por potenciar la energía térmica, y por tanto la producción de CO₂, al haber financiado hasta 2007 compañías que producen energía a partir de combustibles fósiles, como Iberdrola, y hasta 2006 a Repsol YPF. Y por su intención de financiar la

construcción de 11 centrales nucleares en Texas (Estados Unidos) que supondrán 78 millones de toneladas de CO₂ al año. Esto implica el incumplimiento del protocolo de Kyoto, que subscribieron además del gobierno español, muchos otros países que utilizan la energía térmica, la cual no sólo genera GEI (Gases de Efecto Invernadero), sino que también provoca impactos (pasivos ambientales) en los países exportadores por la extracción de los combustibles necesarios para su producción, lo que supone una deuda ecológica que entendemos el BBVA ha ignorado y cuyo pago ha incumplido.

El financiamiento por el BBVA de emisiones de CO₂ y el cambio climático es además doblemente denunciado porque el BBVA ha endosado distintas declaraciones que obviamente sólo tienen el objetivo de mejorar su imagen, como el “Proyecto de Desglose de Carbono” (iniciativa de transparencia informativa sobre las implicaciones empresariales del cambio climático) desde 2003 y la declaración “Preocupados por el Cambio Climático” (Programa de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente, Pacto Mundial de Naciones Unidas y Consejo Mundial para el Desarrollo Sostenible).

2.2.5.8. El financiamiento de Repsol YPF

El BBVA ha sido financiador de la petrolera española Repsol-YPF hasta 2006, por eso tiene responsabilidad legal por anteriores vínculos. El BBVA participó del expansionismo de Repsol YPF en Latinoamérica y su desarrollo como gran petrolera internacional, hasta convertirse en una de las diez mayores petroleras privadas del mundo. Mucho de lo dicho en esta declaración sobre el expansionismo del BBVA en Latinoamérica es aplicable a Repsol YPF: aprovechamiento de situación de endeudamiento, tráfico de influencias, compra barata de empresas estatales, etc. Desde su implantación en Latinoamérica, Repsol YPF se ha caracterizado por malas prácticas contra el medio ambiente y contra poblaciones vulnerables (indígenas, desempleados, etc.), operando incluso en áreas naturales protegidas y territorios comunitarios de origen.

Repsol-YPF se convirtió en sinónimo de destrucción por su gran efecto en tierras, reservas de agua y atmósfera en cada una de las fases de la cadena de extracción del petróleo, sin hacerse cargo de su reparación y sin contabilizar dichas externalidades en el precio final del producto. Por lo tanto, Repsol YPF es y ha sido responsable por pérdida irreversible de ecosistemas tropicales, sistemas forestales y tierras fértiles, y responsable del cambio climático, ya que ha arrojado millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera.

Repsol YPF también ha sido acusado por comunidades e instituciones internacionales por sus atropellos sociales, culturales y por deteriorar la salud de las

poblaciones invadidas en sus bloques de exploración y extracción, así como sus oleoductos y gasoductos. De todo esto dan fe también las numerosas movilizaciones, informes, juicios y tribunales populares. A Repsol YPF además, se le ha acusado de complicidad y apoyo a dictaduras y conflictos bélicos (Nigeria, Guinea Ecuatorial, Liberia...) y al uso de grupos para-militares como en sus explotaciones de Colombia, Argentina, Ecuador, etc.

2.2.5.9. El financiamiento de Iberdrola

La historia del BBVA y sus antecesores ha ido muy unida a la empresa energética Iberdrola, antes Iberduero (1944-92), de la que posee un 8,1%. Como en su propio caso, la financiación por el BBVA derivó en que Iberdrola se convirtiera en la primera energética española, en una transnacional, y se expandiera por Latinoamérica. Iberdrola es una empresa que está invirtiendo mucho en su imagen de empresa que apuesta por las renovables. Si bien es cierto que esa inversión se está realizando, no es menos cierto que su enorme potencial energético anterior se mantiene, y a este aún se le siguen sumando muchos otros proyectos basados en las energías térmicas, nuclear e hidráulica, todas ellas de enorme impacto ambiental y en el caso de las dos primeras, sobre todo de efecto en el cambio climático. Por lo tanto, una primera crítica a esta empresa es su enorme nivel de hipocresía e intoxicación.

Iberdrola, además de ser la histórica impulsora y beneficiaria de la central nuclear de Lemoiz, opera las centrales de Garoña, Almaraz, Cofrentes, Vandellós II y Ascó II y tiene planeado abrir centrales en México y Rumanía, así como participar en el proyecto de reactor de fusión nuclear Iter (a través de Iberinco). Por otra parte, Iberdrola es co-dueña de las centrales térmicas de Bahía de Bizkaia Gas (BBG) y Bahía de Bizkaia Electric (BBE), de la de Castejón, Patraix, Alange (Extremadura) y otras; también de seis centrales de ciclo combinado en México, con intención de que sea la mayor central de ese país.

Además de estos, el otro gran proyecto de Iberdrola es la distribución energética y dentro de ésta participar en el proyecto SIDEPAC, que pretende proveer de energía producida de forma barata (sin pagar por impactos, recursos, etc) y con alto coste ambiental (producción de CO₂, impacto en hábitats, etc) a los Estados Unidos. El SIDEPAC, en su instalación de cableado y de proyectos subsecuentes de producción energética a través de toda Centroamérica, va a suponer un impacto ambiental sin precedentes.

Dentro de la apropiación de empresas de la distribución eléctrica de esta región citar las de Electropaz (56%) y Elfeo (58%) en Bolivia (37% del mercado nacional) o la de EEGSA de Guatemala, de la que compró el 80% en 1998 en un consorcio al precio regalado de 520 millones de dólares.

Así que sí, Iberdrola no es sólo eólica como pretende, aunque incluso éstas cometen grandes arbitrariedades, como el robo de tierras ejidales y la represión contra indígenas en Oaxaca para la implantación de un macro parque eólico.

2.2.6. Relaciones laborales

El BBVA es responsable de la creación de una estructura injusta en cuanto a retribuciones, ya que el 40% de la masa salarial corresponde a las retribuciones no acordadas en el convenio colectivo y relacionado con evaluaciones individuales, no con trabajos y responsabilidades concretas, lo que provoca unas relaciones laborales discriminatorias.

Existe una ignorancia sistemática de parte de la representación sindical presente en la empresa. También se da una segregación y externalización de funciones, que se dirigen a nuevas empresas (propiedad a su vez del Banco) que basan su actividad en menos personal y en condiciones claramente precarias (temporalidad, convenios inferiores, etc.). Además, se da una discriminación y marginación profesional de las personas que desarrollan actividades sindicales.

De la encuesta realizada en 2005 por la propia empresa sobre el clima laboral (destacar este hecho a la vista de que los resultados debían ser más favorables), en la que participó un 47,1%, sólo el 61,1% de la plantilla se declaró satisfecha, el 28,78% del total de los trabajadores y trabajadoras.

En una época en la que las conquistas sindicales pierden terreno y los empresarios y multinacionales consiguen fórmulas para mejorar su rentabilidad, la explotación laboral no es exclusiva de una compañía. Sin embargo, esto no quiere decir que ésta sea legítima ni aceptable. En el caso del BBVA se puede afirmar que opera de forma muy irregular, premiando la jerarquía, la sumisión, el control y utilizando para ello su código de estilo, su código de conducta y la ética empresarial. El espíritu crítico desaparece, premiando las subcontratas y dejando un sector amplio del personal fuera del convenio, incluso practicando recolocaciones enteras de oficinas donde plantillas al completo son desechadas.

De la misma forma potencia contratos temporales, utilizando los permanentes como un privilegio y como una concesión de la empresa. La compañía prioriza un sindicato entre todos los demás para provocar divisiones y para garantizar un único canal de negociación excluyendo a los demás. El BBVA trata de deshacerse de aquellos críticos con sus políticas ofreciendo indemnizaciones, o en algunos de los países que opera como fue el caso este mes de octubre en Perú, despidiendo a sindicalistas de la forma más descarada.

En Colombia, el BBVA ha establecido una clasificación de sus trabajadores por ‘rangos salariales’ en lugar de ‘categorías’ para evitar la sindicalización, lo que ha afectado considerablemente los derechos de trabajadores y trabajadoras. En este país BBVA ofrece sistemas de incentivos para las sucursales, que son denegados en caso de afiliación sindical de cualquiera de sus trabajadores.

La actuación del BBVA en México se inició con la compra de Bancomer, lo que supuso que se convirtiera en 2001 en el segundo operador bancario y el primer gestor de fondos de pensiones en América Latina. Recordemos que el escándalo de las cuentas secretas depositadas en los paraísos fiscales entre 1987 y 2001 sirvió de forma determinante en lo que se denomina el “salto adelante” de la política expansionista en ese continente.

Algunos datos esclarecedores:

- El fiscal Carlos Jiménez Villarejo denunció que el Fiscal General de Jersey se negó a prestar ayuda a la autoridad judicial española en la investigación de las cuentas secretas que el grupo bancario BBVA mantenía en ese territorio por valor de 203.566.540 euros.
- En 1999 (antes de la fusión con Argentaria), el 27% del total atribuido a los accionistas se abonó en paraísos fiscales.
- Emilio Ybarra, en el marco del proceso que se abrió en contra del Banco por el manejo de cuentas secretas, declaró que más de 20 millones de dólares de esas cuentas se utilizaron para comprar acciones de la entidad Bancomer.
- El área de América del Sur en 2006 obtuvo un beneficio neto de 509 millones de euros, un 35% más que el ejercicio anterior.
- En lo que se refiere al plano laboral, supuso el despido de cerca de 7.000 empleados en un año.

Transcribimos una información recogida de la página web del Bancomer:

“El esfuerzo más notable de optimización de recursos se dio tras la fusión del Grupo Financiero Bancomer, Grupo Financiero BBVA-Probursa y Banca Promex. Las sinergias resultantes de la integración de las tres redes permitieron un 29% de reducción en el número de sucursales, 10% en el número de cajeros automáticos y 31% en el número de empleados. Los ahorros fueron el doble de lo esperado sobre la base de diciembre de 1999”.

En lo referente a las redes políticas tejidas para que esto tuviera lugar, el especialista Roberto González Amador escribió en el periódico La Jornada en 2004 lo siguiente:

“Con el aval de las autoridades, que públicamente aseguran que el principal objetivo del gobierno en materia fiscal es elevar la recaudación, el conjunto de instituciones bancarias que opera en el país ha dejado de pagar al fisco impuestos por 36 mil 825 millones de pesos (equivalentes más o menos a 3.000 millones de euros) –que es un hecho inaudito– contabilizándolos como parte de sus activos, es decir, que no han sido enterados a Hacienda, hecho que concede a la banca un privilegio del que no goza el resto de la economía”.

En una palabra: 19 mil 975 millones de pesos (1.000 millones de euros) corresponderían a impuesto no pagados por BBVA-Bancomer.

Se constata, también, las graves violaciones de la libertad sindical al no respetar los derechos del Banco absorbido, como sucedió en el caso del Granahorrar en Colombia o la persecución sindical sistemática denunciada por los trabajadores y trabajadoras peruanos del BBVA-Banco Continental, con los correspondientes despidos, marginación profesional y discriminación.

En concreto, la Unión Nacional de empleados Bancarios (UNEB) de Colombia ha denunciado el 23 de agosto de 2007 ante la Oficina del Representante Permanente de la Organización Internacional del Trabajo en Colombia por graves violaciones a la libertad sindical de la Unión de Empleados Bancarios, en el proceso de fusión entre el BBVA COLOMBIA S.A. y el banco GRANAHORRAR. Se denuncia la violación a la Convención Colectiva de Trabajo, Políticas Discriminatorias, coexistencia del Pacto Colectivo con la Convención Colectiva, persecución y hostigamiento a dirigentes sindicales de la UNEB, y despidos masivos e injustificados de trabajadores y trabajadoras.

Desde la fusión del BBVA en 1999, la plantilla se ha reducido en más de 5.000 puestos de trabajo y además se promueve una sustitución de empleo fijo por otro precario, vía subcontrataciones y empresas de Trabajo Temporal. Desde 1991 se han producido 91 despidos y 21 dimisiones por motivos disciplinarios. Una media de 37 al año, la mayoría de ellos de mandos intermedios (71%). Las causas alegadas por el Banco son negligencia, trasgresión de la buena fe contractual y trasgresión de normas.

Se imponen sanciones y despidos por no cumplir las normas, las cuales se pensaron para proteger el dinero y no a los trabajadores y trabajadoras. De acuerdo con los sindicatos, el BBVA utiliza esta mecánica como un poder fáctico que, según quién sea el infractor, se pone en marcha con el correspondiente castigo. La normativa es utilizada únicamente para sancionar, de modo que los trabajadores y trabajadoras del BBVA se encuentran a diario bajo esa “espada de Damocles”. Algunos casos que ejemplifican este hecho son:

1. Un total de 30 trabajadores/as afiliados a sindicatos (25 % de los afiliados en Perú), fueron despedidos del BBVA-Banco Continental de Perú en el 2001 en un intento de quebrar la negociación del convenio colectivo.
2. El presidente de BBVA Francisco González planteó echar a todos los directivos y directivas del BBVA con más de 50 años por no tener cabida en el “banco joven”.
3. En octubre de este año (2007) el BBVA despidió a dos trabajadoras embarazadas de su rama peruana, lo que implicó violar la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer de Naciones Unidas, contra la Constitución Peruana, contra la Dec. Leg. 728° Ley de Productividad y Competitividad Laboral, contra la Sentencia n° 206-2005-PA del Tribunal Constitucional.
4. En 2001 el BBVA anunció el despido de 7.500 trabajadores y trabajadoras, el 80% de los cuales pertenecen a sus doce filiales latinoamericanas. En el transcurso de 2000, el BBVA ya despidió a 12.631 personas (el 11% del total), de las cuales 9.257 pertenecían a las oficinas de América Latina. Esto ocurría pese a que sus ingresos durante el primer trimestre del 2001 fueron un 25% mayor que los de 2000.
5. Cuando el BBVA compró el Banco Ganadero en 1999 redujo la plantilla de 5.300 trabajadores y trabajadoras a 2.500. Esto se hizo aplicando una estrategia de presiones y mediante reestructuraciones de los puestos de trabajo, fusiones de oficinas y reducción de cargos, e implementación del sistema Altamira (uniformidad de sistemas de comunicación, operaciones y transacciones con otros países provocando la reducción de plantilla).
6. La venta del gobierno colombiano de Granahorrar al BBVA amenazó 1.500 puestos de trabajo (de un total de 2.300) en 2005. La administración aplicó la misma estrategia de presiones y atropellos; se intentó obligar a los trabajadores procedentes de Granahorrar a la firma de un pacto colectivo.

Los Convenios crecen por debajo del IPC, pero la Masa Salarial en sus conceptos extra-convenio lo hace por encima del IPC. Su redistribución totalmente discrecional y piramidal.

El trabajo bancario en BBVA se precariza. La empresa ha creado tres nuevas empresas propiedad al 100% del Banco: OPPLUS-Málaga para España y Portugal; OPPLUS Lima para Latinoamérica y PROA para México-EE.UU. La filosofía de esta política reciente es que las tareas que generen valor se trasfieran a las OP correspondientes y el resto sean subcontratadas (en términos del banco:

“desarrolladas por proveedores”). Las personas trabajadoras que sean traspasadas a estas empresas, OPPLUS y PROA, sufrirán una precarización de sus condiciones laborales, junto con las nuevas contrataciones. Es más, en el caso que conocemos de OPPLUS-Málaga se quiere aplicar el convenio de “oficinas y despachos de Málaga” que no existe. Resumiendo: destruyen empleo de una calidad superior a las empresas subcontratadas y empeoran encareciendo sus servicios.

En la Junta General de Accionista de 2008, el presidente marcó como objetivos seguir creciendo, para lo que la implantación del Plan Estratégico de Innovación y Transformación supone mejorar la eficiencia. Y es aquí donde la subcontratación y la exteriorización de servicios van dirigidas a la reducción de plantilla. El plan contempla la destrucción de 5.000 empleos y un aumento de la subcontratación, deslocalización y la precarización de las condiciones laborales de los empleados del BBVA.

2.2.7. Remesas

En el informe sobre RSC se describen las remesas como una “aportación ética”, “un acceso a los servicios financieros de los más de un millón de inmigrantes residentes en España”. Si embargo, es también un servicio que genera sustanciosos beneficios. El ejemplo más claro es el trabajo realizado por los inmigrantes latinos en los Estados Unidos y que se alega fue utilizado por el BBVA para introducirse en ese país y lanzar su expansión allá.

Por otra parte, el BBVA-Dinero Express utiliza este servicio para captar nuevos clientes y han sido denunciados por romper la unidad de mercado que hasta el momento existía en el Estado español.

BBVA-Dinero Express condiciona el uso del servicio a la firma de un contrato que genera una clave identificativa. Estos nuevos usuarios se benefician de unos precios, a modo de “gancho”, más económicos (segundo operador más barato, después de Latinenvios (BSCH) al tiempo que el BBVA consigue aumentar la base de clientes y negocios.

La operación está calificada como muy rentable y sin riesgo. Las operaciones de cajero ya suponen el 55 %, por lo que es aún más rentable al no implicar trabajo recurrente. Éste es todavía un negocio incipiente para las entidades bancarias, puesto que el 75% de estas operaciones se realizan a través de locutorios. Hoy existe una pugna muy fuerte entre remesadoras y bancos por fidelizar a este segmento de la población.

Actualmente las remesas de los extranjeros a sus países empobrecidos superan en cantidad la suma de toda la ayuda al desarrollo. Los principales países de destino

son Colombia (20,87%) y Ecuador (19,87%). Para Bolivia suponen el 5,7% de su PIB, para Ecuador el 3,6% y para Senegal el 1,6%.

Esta clientela representa un gran potencial para las entidades financieras. Las remesas que los inmigrantes enviaron a sus países de origen en 2005 fueron de 4.614 millones de euros y, entre enero y mayo de 2006, se enviaron al exterior 2.299 millones. En 2004 fueron de 4.671 millones de euros y en 2.003 de 3.700 millones, lo que supuso a los mediadores de estas transacciones unas comisiones de 200 a 300 millones de euros.

El primer envío es gratuito, sin cobro de comisiones, pero posteriormente para un envío medio de 400 euros el ingreso bruto es de 15. Las entidades financieras se aprovechan, además, ofreciendo productos que luego gravan con las comisiones correspondientes o con los seguros de vida que, aunque no son obligatorios, en muchos casos –por una estrategia de desinformación–, los usuarios pagan.

Las remesas que salen de España tienen una importancia social crítica. Bastarían para pagar un salario anual a 3,2 millones de trabajadores y trabajadoras según la tarifa vigente en Ecuador (primer receptor de esas remesas). Calculando una media de cuatro personas por cada familia, las remesas que salen de España asegurarían un sostenimiento mínimo al menos a 13 millones de personas (cifra superior a la población de un país como Portugal).

Enviar remesas por transferencia bancaria cuesta hasta un 605% más. El camino más barato para enviar 150 euros a Ecuador tenía un coste de 3,7% de la cantidad enviada. La forma más cara costaba el 22,9%, lo que en términos porcentuales supone una diferencia del 605%. La más barata era la remesadora Latinoenvíos por la que llegaban a destino 118,6 euros. Si se enviaba por medio de transferencia bancaria entre el BBVA y el Banco de Guayaquil tan sólo llegaba a su destino 95 euros. Diferencia de 28,5 euros.

El BBVA, como el BSCH y otros, se ha ido haciendo con el mercado mediante la cancelación de cuentas de *compañías de gestión de transferencias* (remesadoras) pese a la autorización con que estas empresas (remesadoras) cuentan del Banco de España.

2.2.8. Microfinanzas

En el informe de RSC se parte de que las microfinanzas son “un producto y servicio diseñado según el beneficio que produce o su particular adecuación a grupos de personas especialmente necesitadas”.

Con este proyecto el banco pretende el paso definitivo, tras el banco de productos, el banco de clientes, y ahora el banco para las personas. No se concederán directa-

mente los microcréditos, sino que se ha creado para ello una fundación con un capital inicial de 200 millones de euros, “es una institución sin ánimo de lucro que nace con el objetivo de crear una red de entidades especializadas en microfinanzas, principalmente en Latinoamérica, que facilite el acceso al crédito a las capas más desfavorecidas de la sociedad”.

Durante muchos años, el BBVA no ofreció microcréditos en Latinoamérica por no entenderlos rentables y mantuvo al 80% de la población sin crédito. El objetivo actual es claro, fidelizar este segmento de la población y de las agrupaciones locales. Según el premio Nobel de la Paz Muhammad Yunus, el reembolso de los préstamos supone el 95%.

Las palabras del experto Carlos Gómez Gil son muy clarificadoras, ya que considera que los microcréditos aumentan el endeudamiento masivo de la población más pobre, por lo que no pueden presentarse como la solución a los problemas de la pobreza. “Más bien parece que asistimos a un proceso de extensión de la economía bancaria y financiera entre los sectores más pobres, curiosamente los que han estado excluidos de ella hasta la fecha. Es el avance de una cultura basada en el dinero, donde todo tiene un precio, que genera una monetarización de la pobreza, que rompe las redes de solidaridad tradicionales y que trata de convencer a los destinatarios, los habitantes de los países pobres, de que su supervivencia es su mejor inversión. Los microcréditos tratan con ello de desviar la responsabilidad que los Estados y la comunidad internacional tienen en el desarrollo social básico de los habitantes”.

En cualquier caso, la entrada del BBVA en el negocio de los microcréditos no es ajena a la idea de aumentar los préstamos al consumo e hipotecarios de las clases medias y bajas mediante “el banco en la tarjeta”. Las elevadas comisiones e intereses son la otra cara de la moneda de las “políticas a favor de los más desfavorecidos de América Latina”.

2.2.9. Pensiones. Contribución al empobrecimiento de la población a través de las AFP

Las pensiones son un negocio en expansión. Durante la dictadura de Augusto Pinochet, se implantó por la fuerza un sistema de pensiones privatizado, con el fin de sustituir al anterior sistema público acusado de beneficiar a ciertos sectores privilegiados de la sociedad chilena y bajo el argumento de controlar el déficit fiscal. El dictador siguió las indicaciones de los llamados “Chicago Boys”, artífices de reformas económicas y sociales durante el régimen militar. Pero lejos de producir aquellos rendimientos magníficos que habían calculado alcanzar, el balance actual no resulta positivo.

Para empezar, las administradoras privadas de los fondos de pensiones sufrieron un proceso de importante concentración con claro control extranjero, pasando de alrededor de 15 entidades al inicio a las 6 actuales, de las cuales 5 son extranjeras. Provida, que lidera todas ellas en Chile, está controlada por el BBVA.

Por otra parte, estos sistemas de pensiones generan rendimientos muy bajos y sólo las administradoras de los fondos son las verdaderas beneficiarias del sistema de pensiones actual. Se estima que entre el 25 y 30% de las cantidades aportadas por los trabajadores y trabajadoras, que viene a ser del 10 al 12 % de su sueldo, no revierten en pensiones, sino que van a gastos y beneficios de las administraciones de fondos, de modo que las pensiones se ven sensiblemente reducidas.

El BBVA es el principal suministrador de este tipo de pensiones en América Latina y su actividad continúa aumentando. Gracias a su fusión con Bancomer (el grupo Afore Bancomer), la mayor gestora de pensiones de México y también después de la compra de hasta el 95% de la Administradora de Fondos de Pensiones Horizonte, de Perú, el grupo español refuerza su presencia en el mercado de América Latina y se convierte en el primer operador por volumen de patrimonio gestionado (administra un fondo de 27,342 millones de euros), y por número de afiliaciones (abarca 8,4 millones de depósitos).

Pero el grupo BBVA no se queda ahí, sino que según David Tuesta, economista en jefe para el Análisis de Sistemas Previsionales del BBVA, estudia la posibilidad de entrar al mercado de pensiones en China, India y otros países que se abren al sector privado. De este modo, el BBVA reconoce abiertamente y se vanagloria del negocio que supone este sistema de pensiones privado, olvidando que el origen o el objetivo del mismo, es dar un servicio de seguridad social a la población que por motivos de invalidez o de edad avanzada, o de enfermedad... no se encuentra en disposición de trabajar. Por tanto, este negocio contribuye de forma importante al aumento de la pobreza de las personas mayores y por ende, al empobrecimiento claro de la población.

El actual Fondo de Pensiones del BBVA es el segundo fondo de empleo más importante después del de Telefónica. Los trabajadores y trabajadoras del Banco se convierten también así en clientes, y clientes importantes, ya que ahí está depositada una parte de su salario diferido. Sin embargo, se les niega información de las inversiones de ese Fondo.

2.2.10. Retribuciones de los cargos directivos

El BBVA, mientras es muy exigente con las condiciones impuestas a los más pobres que utilizan sus servicios o mientras congela los sueldos de su personal, ha incrementado los sueldos de su presidente y de los altos cargos de forma desorbitada.

En 2005, si dividimos la Masa Salarial del Banco entre su número de trabajadores y trabajadoras, sale un salario medio de 51.813,57 por persona, pero sólo un 7,76% de la plantilla se encontraba por encima de esta media. La escala salarial real del Banco es una enorme pirámide tremendamente puntiaguda.

El actual presidente del BBVA dispone de 9´7 millones de euros anuales de sueldo más 10 millones de euros en dotación de fondo de pensiones. Con su sueldo se podría pagar la pensión anual media de 1.800 jubilados españoles. Al mismo tiempo, los mandos del BBVA han introducido protecciones en caso de cese por las que se les indemnizaría con sumas millonarias. Así, los tres de la cúpula (Francisco González, José Ignacio Goirigolzarri y José Maldonado) recibirían 12,6 millones de euros entre los tres.

Esta diferencia es patente también entre los trabajadores y trabajadoras: el “jefe de primera” en el nivel 1 del convenio gana 2.578,92 euros mensuales mientras que en el nivel 11 los sueldos se sitúan en 968,84 euros al mes.

2.2.11. Uso y abuso de paraísos fiscales

Como ya dijimos, el BBVA utiliza muchas formas que son comunes a otros bancos y compañías, pero no por ello son aceptables. Una de ellas es la utilización de cuentas en los llamados paraísos fiscales, o países en los que no hay obligación de publicar los orígenes y destinos de los depósitos de cuentas. Por sus características, estas cuentas son usadas para blanquear dinero de actividades consideradas delictivas o para la financiación de éstas. Sin embargo, el BBVA ha sido investigado y juzgado por sus cuentas secretas (cuenta con 21 filiales y 11 compañías financieras en paraísos fiscales) nada más y nada menos que por el FBI (1999 y 2001) o por el Banco de España (2001). En el año 2001 el Caso Probusa fue abierto en la Audiencia Nacional española, y en 2005 el Caso Fidugán.

Mientras, se han tratado de crear políticas e implementar medidas contra los paraísos fiscales:

- Acuerdo de Feira, Portugal (2000).
- Negociación entre Suiza, Andorra, Mónaco, San Marino, Luxemburgo y Liechtenstein y el ECOFIN (Consejo de Economías y Finanzas de la UE) para acabar con su secreto bancario (2002).
- Acuerdo entre Estados de la UE con Suiza (2003).
- El Congreso español aprueba la Ley sobre las Sociedades de Inversión Colectiva (SICAV) (2005).

Las cuentas secretas se utilizan para:

- La financiación de partidos políticos o para favores políticos a cambio de favores económico-financieros.
- El blanqueo de dinero procedente de actividades ilícitas (narcotráfico, paramilitarismo, etc): Colombia y México.
- Las operaciones de autocartera para la compra de entidades bancarias en competencia con el BBVA, por ejemplo en Argentina.
- La institucionalización de la evasión de capitales hacia los “paraísos fiscales” mediante instrumentos como el Manual del BBV Privanza para dichas operaciones.

2.2.12. Abuso financiero y fraudes a clientes

Según denuncia el Banco de México, el BBVA –como otros bancos extranjeros que operan en Latinoamérica– cobra comisiones por servicios (las que se cobran por uso de tarjeta de crédito y los cheques emitidos son las más elevadas) hasta 10 veces superiores a las transacciones similares que efectúan en el país donde radica su casa matriz, España. A su vez, obtiene grandes beneficios por la compra al gobierno mexicano de deuda a bajo precio, de la que obtiene entre un 8% y un 9% de interés.

Este es el momento de recordar que las comisiones bancarias cubren el 72% de los gastos de los Bancos respectivos. De todas maneras, con relación a México destacamos lo que denominamos la “jugada maestra”, que fue el hacerse con el mercado de remesas enviadas por los emigrantes desde EE.UU. a sus familias con la consiguiente fidelización de las comunidades receptoras. Esto está por cuantificar pero los datos presentados por el propio Banco en septiembre reflejan la potencialidad del mercado mexicano que, junto a EE.UU., dieron 1.603 millones euros de beneficio cuando BBVA-España y Portugal “sólo” llegaron a 1.803 millones.

Los fraudes a clientes por el BBVA están ampliamente denunciados, incluso existe una página de internet expresamente con este motivo *bancomer.robosbancarios.com*. En ella se incluyen multitud de casos de los denominados ‘robos en línea’.

La conclusión final es clara. La contradicción entre ambos planteamientos (las buenas prácticas recogidas en el informe de RSC y “premiadas” desde las esferas de poder, frente a las violaciones de derechos humanos invisibilizadas y denunciadas por sectores de la sociedad civil) es manifiesta, y más allá de la necesidad

de clarificar los hechos descritos existe una idea fuerza evidente: la delimitación normativa de la RSC y de los códigos de conducta internos no permite, en ningún caso, considerarlos de facto como alternativas a los ordenamientos nacionales o internacionales. Tal y como se está imponiendo la lógica voluntaria en la regulación de las obligaciones de las empresas transnacionales, los derechos de las mayorías sociales están sufriendo un retroceso manifiesto. No sólo no se neutraliza el Derecho Comercial Global sino que se está transformando en un mecanismo cuasi jurídico de involución de los derechos humanos de la ciudadanía de los países periféricos. Considero oportuno volver a las ideas de Vidal-Beneyto (2007d), predicar valores sobre una realidad y un modelo político-económico objetivamente injusto es transformar, inevitablemente, un discurso positivo en una idea perversa.

Capítulo II

Acción social y sindical a favor del control de las empresas transnacionales. Propuesta normativa

El presente epígrafe se divide en dos apartados bien diferenciados. En el primero se analizará el papel del Derecho como instrumento de transformación social en el marco de la propuesta estratégica de control de las empresas transnacionales. Propuesta que combina líneas estratégicas (código externo internacional y Tribunal Internacional sobre Empresas Transnacionales) con ejes transitorios como las cláusulas sociales.

El segundo apartado aborda las formas de llevar adelante las propuestas descritas. La acción social y la acción sindical serán estudiadas desde diferentes perspectivas y ámbitos de intervención.

II.1. Límites normativos de la intervención social y sindical

La delimitación de las potencialidades del uso alternativo del Derecho como sistema de control de las empresas transnacionales requiere precisar, en primer lugar, qué entendemos por globalización contrahegemónica, término utilizado por Sousa Santos (2007, pág. 31). “La globalización contrahegemónica es un vasto conjunto de redes, iniciativas, organizaciones y movimientos que luchan contra los resultados económicos, sociales y políticos de la globalización hegemónica. Desafía concepciones del desarrollo mundial que están detrás de la hegemonía y, a su vez, propone concepciones alternativas”. La primera cuestión exige articular las bases sobre las que construir la contrahegemonía.

Los efectos negativos más reseñables de la globalización neoliberal, es decir, de las relaciones de poder asimétricas, son la explotación y exclusión de las mayorías sociales. Ambas son formas transcendentales de subordinación social. De ahí que la redistribución y el reconocimiento sean los ejes sobre los que edificar la contrahegemonía y los parámetros sobre los que construir un nuevo paradigma de justicia. Nancy Fraser (2007, págs. 1-7), entiende que “las luchas por la distribución tienen una lógica dirigida a abolir, o por lo menos minimizar, las diferencias de grupo en tanto que clase. Es decir, son transformadoras en el sentido de que no se trata de reconocer la diferencia del proletariado, sino de superar o por lo menos minimizar la importancia de la clase. En las luchas por el reconocimiento, en cambio, el objetivo es acentuar esas diferencias (así, los derechos de gays y lesbianas son un ejemplo). Responden al lema de deconstrucción en la cultura, redistribución en la economía”. Fraser (2007, pág. 5) añade una tercera dimensión a la nueva reinterpretación de la justicia global, la representación como nuevo principio que implica “que todo el que está sujeto, en cualquier parte del mundo, a una estructura de gobernación (transnacional, nacional o subnacional) que genera normas que se aplican coercitivamente, tiene que poder tomar parte en la toma de decisiones”. La OMC es un ejemplo muy preciso. La competencia internacional de jurisdicciones está provocando una manifiesta mercantilización de la justicia (Pradelle, 2000), de lo que se desprende la necesidad de incidir en su democratización.

Son premisas centrales, el sustrato sobre el que construir prácticas contrahegemónicas que actúan sobre la raíz de los problemas. Deben impregnar, a su vez, los posibles usos alternativos del Derecho en cuanto expresión de una nueva forma de justicia global. Ahora bien, las relaciones de poder y los efectos de desigualdad y exclusión se formalizan en el Derecho y la política. De ahí que el uso del mismo como instrumento contrahegemónico requiere desvelar la vinculación entre las concepciones dominantes, el Derecho y la Justicia. Cuestionar estas concepciones supone cuestionar los procesos sociales a los que son inherentes (Harvey, 2007, pág. 198).

Esta última cuestión se refleja nítidamente en el Derecho Internacional. Pureza (2007, pág. 240) considera que conceptos como la solidaridad y la cooperación actúan como un disfraz de la violencia, injusticias y explotación que constituyen el eje vertebrador de las relaciones internacionales. Esta visión del Derecho como una formalización de las relaciones de poder entre fuertes y débiles sigue vigente en el actual Derecho Internacional. De ahí que el uso contrahegemónico de éste aparece muy mediatizado por las fuerzas hegemónicas, que erosionan todo tipo de resistencias y usos alternativos del mismo. Tal y como afirma Pureza (2007, pág. 248), “Cuando el fin sustantivo es la equidad intrageneracional e

intergeneracional, esas fuerzas prefieren la naturaleza tradicionalmente blanda del Derecho Internacional sobre un orden legislativo que goce de mecanismos institucionales para el cumplimiento forzoso”.

Esta afirmación ha sido contrastada en todo lo relacionado con el control de las empresas transnacionales en el marco de la OIT, OCDE y Naciones Unidas. El Derecho blando es su esquema y la reinterpretación hacia un Derecho imperativo equivalente al del Derecho Global Comercial encontrará todo tipo de resistencias hegemónicas, vinculadas a la promoción de la Responsabilidad Social Corporativa en el ámbito de la regulación.

Por tanto, el uso alternativo del Derecho requiere precisar, en el contexto de dos modelos de globalización enfrentados, las siguientes tendencias políticas, sociales y jurídicas que afectan al control de las transnacionales:

1. Hay que tener en cuenta los espacios globales, nacionales y locales, tanto desde perspectivas normativas como desde mecanismos sociales y sindicales de control de las empresas transnacionales (Sousa Santos, 2007, págs. 32-33). Los pluralismos jurídicos suprestatales e infraestatales deberán explorarse como sistemas de cooperación jurídicos y sociales de control de las multinacionales¹⁰⁰ (Klug, 2007, págs. 109-127).
2. El uso alternativo del Derecho implica el uso legal, alegal e ilegal del mismo. La reinterpretación conceptual de la legalidad frente a la legitimidad vuelve a reaparecer en el marco de los derechos humanos de primera, segunda y tercera generación. Resulta difícil limitarse al uso legal en, por ejemplo, el marco del derecho a la subsistencia frente a la ocupación (legal-nacional) de tierras por transnacionales, realizada al margen de la legitimidad internacional de Derechos Humanos.
3. El manejo que del Derecho duro (comercial global), blando (códigos de conducta y RSC) y frágil (Derecho Internacional de los Derechos Humanos) realizan las empresas transnacionales debe incorporarse al uso contrahegemónico del mismo (Rodríguez Garavito, 2007, págs. 61-85). La renegociación de los contratos de empresas multinacionales con gobiernos que se encuentran en proceso de reformulación de reglas neoliberales en sus

¹⁰⁰ Las reivindicaciones de mayor control democrático de las instituciones financieras y comerciales internacionales, de los tratados de comercio e inversiones regionales y bilaterales, de las legislaciones nacionales y de las legislaciones infraestatales son imprescindibles. Aunque el uso alternativo implica, a su vez, la promoción y defensa de legislaciones internacionales de derechos humanos, de legislaciones nacionales en clave de soberanía nacional y de regulaciones de ámbitos no estatales, véase Rodríguez Garavito y Arenas (2007, págs. 217-237).

legislaciones, deben bascular sobre la articulación de los tres espacios jurídicos mencionados. Deben disputar la jerarquía y la pirámide normativa a las transnacionales en base al derecho de las mayorías sociales.

4. El Derecho oficial forma parte de la estructura hegemónica de dominación y sólo podrá convertirse en vehículo contrahegemónico desde su subordinación a la acción política. La confrontación democrática no puede someterse a los sistemas jurídicos y la judicialización de las diferentes luchas y movilizaciones no deben quedar condicionadas por la misma, ya que sus fuentes de legitimidad, sus “maneras de hacer” e incluso los lenguajes son, en la mayoría de los casos, irreconciliables (Shamir, 2007, págs. 108).
5. El debate entre lo técnico y lo político toma plena actualidad en la caracterización del control de las empresas transnacionales. El lenguaje hegemónico de los conocimientos especializados de los técnicos tiende a suplantar la participación ciudadana. La simplificación de la realidad basada en capacidades técnicas, competencias y procesos efectivos junto al control del conocimiento no puede marcar el devenir de los movimientos sociales. De ahí que las propuestas alternativas de control de las multinacionales no puedan ser asunto de despachos de abogados, ni de expertos en cuestiones internacionales, son, fundamentalmente, propuestas de la ciudadanía.

Las protestas sociales contra los Tratados de Libre Comercio (TLC) y determinadas decisiones judiciales en defensa de los derechos colectivos son ejemplos concretos de acciones sociales y jurídicas. Si a las movilizaciones centroamericanas contra los TLC se hubiesen sumado las decisiones judiciales como la de la Sección Cuarta (subsección 13) del Tribunal Administrativo de Cundinamarca-Colombia y la resolución, mediante auto, del recurso de reposición (Burgos, 2007), se hubiesen dispuesto frentes combinados de acción social y jurídica importantes. Los fallos de los tribunales mencionados ratificaron parte de los argumentos empleados por la acción popular. Así, se admitió a trámite la acción para evitar los daños derivados de la firma del TLC de Colombia con EEUU. Daños como los generados por el desmonte arancelario para los alimentos que ingresa Colombia mientras Estados Unidos continúa subvencionando sus productos, el aumento de prerrogativas a favor de las empresas transnacionales farmacéuticas en materia de propiedad intelectual, la entrega de recursos naturales a través de patentes sobre plantas y animales, la renuncia a la soberanía judicial (se someten los conflictos a centros de arbitraje), la imposibilidad del estado de intervenir en educación, la desregulación de los compromisos públicos, etc.

El auto que resolvió el recurso de reposición (contra la decisión descrita) interpuesto por la Presidencia del gobierno, la Procuraduría y los demás demandados,

mantuvo las medidas cautelares y entendió como perjudiciales un número importante de cláusulas del TLC (Burgos, 2007, págs. 149-160)¹⁰¹.

Más allá de la trascendencia de los fallos a favor de la tutela de los derechos colectivos, la existencia de una acción popular y de fallos favorables a la paralización del TLC puede dotar de mayor fuerza a las movilizaciones sociales y, sobre todo, permite abrir espacios en la construcción de redes transnacionales con las organizaciones de EEUU¹⁰². A los argumentos políticos y académicos en contra del contenido del TLC se suman los fallos judiciales que aumentan la legitimidad de las protestas. En cualquier caso, la acción social y sindical en contra de los TLC es, sin duda, la que debe marcar el devenir de las protestas, ya que no podemos olvidar que los fallos descritos fueron desestimados en apelación por el Consejo de Estado de Colombia, ya que los núcleos esenciales del modelo neoliberal no serán modificados por resoluciones judiciales.

II.2. Iniciativas sociales y sindicales como vías para el control de las empresas transnacionales

En los años treinta del siglo pasado ya hubo expresiones de protesta contra las multinacionales, que a finales de los sesenta se manifestaron contra Nestlé por la sustitución de leche materna por leche en polvo, iniciándose una nueva era de contestaciones. Éstas continuaron en los ochenta con el boicot a las multinacionales que colaboraron con el régimen sudafricano del apartheid y contra Dow Chemical, responsable de la emisión de gases tóxicos en Bhopal (India). Los años noventa abren una nueva etapa de denuncias a lo largo de todo el planeta con incidencia en América Latina. En la última etapa, las transnacionales españolas han sido objetivo de las denuncias (Ramiro y González, 2008, págs. 13-19).

Las expresiones de estas resistencias han combinado formas jurídicas y sociales, y en ellas se han visto implicadas ONG, movimientos sociales y movimiento sindical. Obviamente los espacios no son exclusivos de unos y de otros, pero la desconfianza mutua sí parece una tónica en el camino hacia el control de las empresas transnacionales. En cualquier caso, son dos las premisas a tener en cuenta: la

¹⁰¹ Los fallos descritos fueron desestimados en apelación por el Consejo de Estado, el 6 de julio de 2006.

¹⁰² La ratificación del TLC entre Colombia y EEUU se encuentra paralizada por la posición del partido Demócrata en el Senado. No obstante, resultan muy negativas las razones que la justifican. Así, en la campaña electoral, Hillary Clinton y Barak Obama, han considerado un error el TLC de EEUU con Canadá y México, ya que daña los intereses de los trabajadores de EEUU y, por otra parte, “deberían dejar de regalar sus recursos de una forma tan cándida” (*El País*, 8 de abril de 2008).

necesidad de sumar voluntades en una confrontación tan desigual y la de afianzar la estrategia normativa expuesta en páginas precedentes.

Un ejemplo nos permite reseñar la desigualdad. La visita de Evo Morales a España en enero de 2006, nada más ser nombrado presidente, generó todo tipo de reacciones institucionales, empresariales, gubernamentales y de medios de comunicación en torno a la necesidad de respetar los contratos con empresas multinacionales españolas en base a la seguridad jurídica internacional, tema ya abordado desde la perspectiva jurídica. La presión no tuvo, y este es el problema, reacción social de ningún tipo. Los intereses de las empresas transnacionales primaron sobre los de las mayorías de hombres y mujeres de Bolivia. Ni los sindicatos, ni los comités de empresa de las empresas transnacionales, ni las ONG manifestaron opiniones diferentes a las emitidas por los grupos oficiales. La falta de respuesta puso en claro que las estrategias del movimiento sindical, de las ONG y de los movimientos sociales (más allá de las diferencias en cada uno de ellos), se expresan en un doble registro: la concertación sustentada en la RSC y los códigos de conducta y la confrontación articulada en torno a diversas formas de acción social y sindical.

La necesidad de establecer puentes entre sindicatos, ONG y movimientos sociales es uno de los desafíos centrales en el control de las multinacionales. Para ello, existe un caudal de principios y formas de actuación que engloban el quehacer de muchos de los agentes mencionados. Uno de los ideólogos del Movimiento Sin Tierra (MST) de Brasil, Stédile (2008), entiende que el Foro Social Mundial (FSM) es un espacio abierto para reflexionar sobre los límites y consecuencias del neoliberalismo, donde poder articular acciones de denuncia y control de las transnacionales. La unidad ideológica es pequeña pero son importantes los avances en esta dirección.

Sousa Santos (2008, págs. 40-62) ha profundizado en las características más destacadas de la contribución del FSM, que son el paso de un movimiento político a una política inter-movimientos; una concepción amplia del poder y la opresión; una política reticular basada en las relaciones horizontales y en la combinación de autonomía y agregación; no convertir a los militantes en funcionarios; diferentes concepciones de la democracia; una lucha compartida por la igualdad y el reconocimiento; privilegiar la insurgencia frente a la reforma; necesidad de confrontar el capitalismo global con un anticapitalismo global; una acción directa e institucional dentro y fuera del capitalismo y rechazar teorías generales a favor de acuerdos plurales. En el ámbito de la Unión Europea, convengo con Egireun (2008, págs. 33-37) que ante la gravedad de la crisis que tenemos ante nosotros y la necesidad cada vez más apremiante de una movilización coordinada, uno de

los elementos más débiles del Foro Social Europeo desde su primer encuentro, reside en la dificultad para construir iniciativas europeas comunes.

En cualquier caso, el FSM se enfrenta a un doble desafío estratégico: reforzar los procesos de auto-organización; recomponer el tejido social organizativo y multiplicar las protestas, por un lado, y articular las redes contrahegemónicas en los ámbitos nacionales y supranacionales, por otro (Antentas y Vivas, 2008a).

Son bases suficientes para aglutinar a movimientos sociales, ONG y movimiento sindical. Es cierto que muchas de las prácticas de parte del movimiento sindical europeo, aglutinado en torno a la Confederación Europea de Sindicatos, y de muchas ONG, se mueven en parámetros muy distintos a los mencionados¹⁰³. No obstante, la estrategia debe residir en obtener un código externo internacional vinculante y un Tribunal Internacional de Empresas Transnacionales, si bien es cierto que la generalización de cláusulas sociales y Acuerdos Marco Globales son medios transitorios con fuerte capacidad de organización social. Estas premisas básicas pueden ser objetivos que sumen voluntades, pese a funcionamientos tan dispares.

En esta dirección, parte de las dificultades de compartir estrategias residen en desafíos internos de cada uno de los agentes mencionados:

1. **Movimiento sindical:** desde esta perspectiva, uno de los motivos centrales del desconcierto del movimiento sindical internacional reside en la distinta valoración que se realiza del actual sistema post fordista de producción en relación al sistema tradicional de producción en masa, terreno abonado para el movimiento sindical. No obstante, sigue siendo muy apresurada la explicación de la desaparición del movimiento obrero por las transformaciones del proceso de producción. Ya con la aparición del fordismo se predijo el fin del movimiento obrero, “éste no sólo dejó obsoletas las habilidades de los obreros más sindicalizados, sino que también permitió a los patronos recurrir a nuevas fuentes de trabajo, dando lugar a una clase obrera que se juzgaba irremisiblemente dividida por la etnicidad y otras diferencias, y atomizada por un espantoso conjunto de tecnologías fragmentadoras y alienantes” (Torigan, 1999, págs. 324-347).

¹⁰³ Las ONG han tratado de mantenerse a distancia de las cuestiones relacionadas con el poder y de las prácticas para su transformación, lo que les ha llevado, en palabras de Bensaid (2008, pág. 83) a utopías reaccionarias, de la armonía natural, a utopías filantrópicas y a utopías libertarias de micro-resistencias y micro-soluciones.

Sólo a posteriori se comprobó el éxito de la sindicación en la producción en masa. En la fase actual hay un hecho objetivo, la vulnerabilidad del sistema de producción aumentará en función de la globalización de las redes de producción y de sus ramificaciones geográficas. Cuantas más redes, diseminaciones productivas y cadenas de subcontratación, más trastornos potenciales pueden ser provocados por los trabajadores y trabajadoras. Es más, la producción *just-in-time* incrementa la inseguridad del proceso y el poder de paralización y por tanto, de negociación de los asalariados, que junto al papel del sector de la comunicación y transporte, vectores esenciales del actual modelo de producción, sitúan al movimiento obrero en condiciones potenciales de incidir en el proceso de producción. Así, a finales de la década de los setenta, en las fábricas de automóviles de toda Europa Occidental, los trabajadores se dieron cuenta del impacto que determinadas huelgas estratégicamente localizadas podían tener en las empresas con mínimo esfuerzo (Silver, 2005, págs. 55-89)¹⁰⁴. Es evidente que el interrogante está abierto, pero también resulta evidente que las afirmaciones categóricas sobre la desaparición del movimiento obrero también necesitan ser moduladas y contrastadas. Lo que no implica que la acción sindical tenga serias dificultades de tutelar los intereses de la clase obrera, profundamente fragmentada (Aparicio, 1997, pág. 18).

En el marco de la globalización económica se ha roto, a su vez, el pacto capital-trabajo y los empresarios han recuperado todo el poder negociador remodelado en los años cincuenta y sesenta (Zubero, 2005, pág. 91)¹⁰⁵. Zubero (2007, págs. 44-45) incide en esta idea, “el recurso a la globalización permite a los empresarios reconquistar y volver a disponer de todo el poder negociador del que fueron despojados durante los años cincuenta y sesenta. La globalización posibilita llevar hasta sus últimas consecuencias algo que estuvo siempre presente en el capitalismo, desde sus mismos orígenes...”¹⁰⁶.

¹⁰⁴ En el otoño caliente de 1969 en Fiat, los huelguistas italianos emprendieron la actividad coordinada en el seno de una unidad de producción a gran escala, con la finalidad de paralizar la producción con el mínimo esfuerzo para los obreros y las obreras. Las huelgas de taller o línea de producción y las interrupciones del trabajo coordinado en varias fábricas provocó el caos en la producción.

¹⁰⁵ Un dato de España para ilustrar parcialmente la ruptura del pacto. Las rentas derivadas del capital están creciendo mucho más rápidamente que las del trabajo. Las empresas españolas han visto aumentar su beneficio neto durante el período 1999-2006 en un 73%, más del doble que la media de la Unión europea (33%). Los costes laborales durante el mismo período ha crecido sólo un 3,7%, cinco veces menos que en la UE-15 que fue de un 18%. En los grupos empresariales que más han crecido los beneficios se ve que no son los que crean más empleo. El Banco Santander durante el período 1999-2006 consiguió unos beneficios de 26.000 millones de euros y perdió durante el mismo período 12.000 empleos. El 76% del empleo creado en la construcción es precario y con salarios muy por debajo del salario medio. Entrevista a Vicenc Navarro en *El País*, 24 de junio de 2007. Tema contrastado con numerosos datos estadísticos y aplicados a la mayoría de los países del Norte y del Sur, en Husson (2008).

¹⁰⁶ La quiebra del pacto social de la posguerra es analizada por Imanol Zubero (2007, págs. 40-54).

Nueva relación de poder entre trabajo-capital		
Fuentes de poder	Impacto de la globalización	
Poder asociativo		Debilitamiento de la soberanía estatal y de los marcos legales que tutelan la sindicación y la negociación colectiva.
Poder estructural	Poder de negociación en el mercado de trabajo.	Deslocalización. Movilización de un ejército de reserva a escala mundial.
	Poder de negociación en el lugar de trabajo.	Fragmentación internacional de los procesos de producción.

Cuadro 33. Fuente: (Zubero, 2005, pág. 93).

En cualquier caso, las nuevas relaciones de poder articuladas en el modelo neoliberal se agudizan por el desequilibrio existente entre las propuestas de las organizaciones empresariales y sindicales.

La reunión del G8 de junio de 2007 dispuso de la propuesta de las organizaciones empresariales industriales de los ocho países, reunidas en Berlín el 25 de abril. La CBI de Gran Bretaña, Cofindustria de Italia, BDI de Alemania, JBF de Japón, RSSPP de Rusia, CChC de Canadá y USCIB de los Estados Unidos establecieron el objetivo central de la reunión de los ocho países desarrollados, que no es otro que garantizar la capacidad competitiva de la empresa privada. Para ello proponen desbloquear las negociaciones de la Ronda de Doha, reforzar la protección legal sobre patentes y propiedad intelectual, flexibilizar las regulaciones sociales, laborales, medioambientales y fiscales y consolidar en África la iniciativa privada como factor básico de su desarrollo. Un verdadero programa de internacionalismo empresarial¹⁰⁷. Con líneas claras, directas y con verdadero poder de influencia, o mejor, de plena identidad con los países ricos y organizaciones internacionales.

Las propuestas sindicales tienen dificultades a la hora de coordinarse, de ejercer presión y de buscar apoyos institucionales. La Confederación Sindical Internacional, CSI, en las mismas fechas en que se reunía el G8 declaraba su apoyo a la

¹⁰⁷ La Declaración Empresarial de Lima enviada a los Jefes de Estado y de Gobierno participantes en la V Cumbre de América Latina –Europa mayo de 2008, ratifica la firmeza en las propuestas concretas de corte neoliberal y la retórica en todo lo referente a los derechos sociales. Así, “se promueve la inversión y el comercio como medios eficaces para mejorar los niveles de vida... la seguridad jurídica, brindar un trato justo y equitativo a los inversores nacionales y extranjeros...” (Declaración empresarial de Lima, 2008).

campana Trabajo Decente Vida Decente que aprobó el Parlamento Europeo. Declaración a favor de la justicia social y económica situada al margen de las relaciones de poder. En la misma línea llama la atención el denominado Manifiesto de Sevilla aprobado por el XI Congreso de la Confederación Europea de Sindicatos (CES), del 21 al 24 de mayo de 2007, que en su apartado 4 propone cooperar con otras regiones del mundo y hace un llamamiento al cumplimiento de las normas de la OIT para que favorezca los empleos en Europa. También se opone a una utilización del comercio que fomente una liberalización agresiva en los países en desarrollo con el objetivo de buscar mayor coherencia entre desarrollo, políticas comerciales, objetivos sociales y medioambientales (CES, 2007, pág. 5).

La balanza aparece totalmente desequilibrada, las propuestas concretas, eficaces y profundamente agresivas del capital neutralizan el tono retórico y formalmente “suave” de las posiciones sindicales. Los efectos de estas posiciones tienen reflejos perversos en el movimiento sindical, así las débiles huelgas de la industria del automóvil en 2007 en Detroit nos reflejan la realidad sindical en ese país, unos 31.500 empleadas y empleados fueron sancionados o despedidos en el 2005 como consecuencia de su actividad sindical. Por otra parte, hace medio siglo, tres de cada diez personas asalariadas estaban protegidas por un sindicato, hoy son 15,4 millones, el 12% de la mano de obra (Pozzi, 2007).

La Carta final del 5º Congreso Nacional del Movimiento Sin Tierra (MST) de 2007 se mueve en otras coordenadas. Los ejes más importantes son los siguientes:

- Articularse con todos los sectores sociales y sus formas de organización para construir un proyecto que se enfrente al neoliberalismo.
- Luchar contra las privatizaciones y por la re-estatalización de las empresas públicas privatizadas.
- Expropiar los latifundios y las propiedades del capital extranjero y de los bancos y regular un límite máximo del tamaño de la propiedad de la tierra.
- Combatir las empresas transnacionales que quieran controlar el comercio agrícola.
- Exigir la supresión del trabajo esclavo y de la superexplotación.
- Exigir que la clase trabajadora tenga acceso a la enseñanza básica, escuela de nivel medio y universidad gratuita.
- Fortalecer la articulación de movimientos sociales y contribuir a la construcción de todos los mecanismos posibles para la integración popular latinoamericana.

Las directrices marcadas, más allá de la correlación de fuerzas con el capital, responden a parámetros claros, directos y más acordes con la beligerancia del discurso neoliberal. El movimiento sindical occidental, ante las modificaciones que la globalización está imponiendo¹⁰⁸, debe reaccionar al menos en tres planos: en tomar la iniciativa con propuestas y respuestas sindicales globales, en ofrecer un impulso democrático solidario y en tejer redes de alianzas con grupos sociales y sindicales (Lévesque y Murray, 2007, pág. 6). Es decir, debe salir de la lógica exclusivamente empresarial (el trabajo en torno a la RSC no debe ser la propuesta sindical por excelencia), debe profundizar en la democracia interna, en la construcción de redes entre grupos de mujeres, jóvenes y desempleados y en la consolidación de alianzas con otros agentes sociales (ecologistas, internacionalistas, feministas...) para neutralizar el poder de las multinacionales. Es lo que Levesque y Murray (2007, págs. 10-15) han caracterizado como los tiempos del sindicalismo actual, que debe reinterpretar las fuentes del poder sindical bajo la existencia de un proyecto estratégico, la definición de valores que sirvan para construir identidades colectivas, la democracia interna, las estructuras participativas y la consolidación de redes externas.

El análisis del sindicalismo latinoamericano excede a este trabajo pero conviene develar las tendencias generales a efectos de precisar los terrenos de alianzas posibles. Baylos (2006) considera que las reformas neoliberales, las privatizaciones, las desregulaciones, el libre comercio e inversiones y las reformas del Estado provocaron efectos diversos y muy negativos en el movimiento sindical latinoamericano, que se acumularon a viejas deficiencias como “las diferentes concepciones de la estructuración del sindicato en los diferentes países, la dependencia muy fuerte del poder público, la configuración del sindicato como representante únicamente de los trabajadores en activo y la carencia de un espacio de diálogo y de negociación colectiva” (Baylos, 2007, pág. 2). Estos problemas han restado legitimidad y representación y han provocado, en muchos casos, dificultades en las estrategias compartidas con nuevos movimientos como los piqueteros en Argentina, el Movimiento Sin Tierra de Brasil y los movimientos indígenas de Ecuador y Bolivia, entre otros. No obstante, los nuevos marcos políticos de reformas neoliberales establecidos por diversos gobiernos latinoamericanos abren sin lugar a dudas mejores espacios para la colaboración (Chavez, Rodríguez Garavito, Barret, 2008, págs. 31-77).

El control sobre las empresas transnacionales requiere reforzar estas alianzas en los países receptores, ya que los impactos que generan trascienden el estricto ámbito laboral y sus pactos –expresos o tácitos– con gobiernos locales y oligar-

¹⁰⁸ Sobre globalización y sindicalismo, véase Gallin (1994), Doz y Jiménez (2002), García (2005), Sastre (2003), De la Fuente y Hernández Zubizarreta (2006), Antentas (2008) y Köhler (2008).

quías necesitan ser neutralizadas por la suma de colectivos afectados. Es más, romper el aislamiento es central para confrontar colectivamente. El trabajo en Nicaragua de numerosos movimientos sociales contra Unión Fenosa, tema ya analizado, carece de alianzas con el movimiento sindical de la empresa en Managua y con los trabajadores y trabajadoras de las subcontratas. La solidaridad externa que éstos hubiesen recibido en caso de acciones colectivas como la huelga, habrían dado una nueva dimensión más allá de la estrictamente legal en el marco de la globalización. La readecuación de categorías pasa por combinar huelgas políticas y de solidaridad con las estrictamente laborales. En esta dirección, la Unión Internacional de la Industria Minera y Metalúrgica de la Federación Sindical Mundial (UIS-TIMM) entiende que las condiciones laborales de los trabajadores y trabajadoras de las empresas multinacionales están ligadas a la exigencia de nacionalizaciones o intervenciones estatales en el camino de la soberanía de los pueblos y naciones (UIS-TIMM, 2008). Obviamente estas alianzas nacionales requieren ser ampliadas a la esfera transnacional.

2. Desde las ONG para el desarrollo, su participación en la consolidación de estrategias compartidas pasa por reconducir parte de sus formas de actuación. La despolitización y desideologización a la que se ven sometidas es muy profunda. Se mueven entre prácticas cercanas a las de las empresas consultoras y proclamas y declaraciones que en muchas ocasiones carecen de efectividad¹⁰⁹, incluso su papel como *lobby* que vaya más allá de sus intereses corporativos es muy débil. La incorporación de lógicas transformadoras en las relaciones de poder implica avanzar en la construcción de ideas fuerza, actitudes militantes y confrontación democrática. Desde esta recomposición, las alianzas con el movimiento sindical y movimientos sociales pueden permitir la profundización en el control de las transnacionales¹¹⁰. Por otro lado, la aparición de lo que Shamir (2007, 101-108) denomina ONG para el mercado muestra las dificultades de construir redes contrahegemónicas, debido a la cooptación directa o indirecta de estas ONG por los donantes, sobre todo si éstos son empresas transnacionales que se expresan, además de los aspectos ya tratados en el ámbito de la RSC, en controles burocráticos que

¹⁰⁹ Federico Mayor Zaragoza (2007) considera que los diagnósticos sobre los grandes problemas de la humanidad ya están hechos y que no caben más demoras, ni más informes, ni más reuniones para acordar lo que ya está acordado desde hace años. Realiza una apelación a la "ética del tiempo", "el deber de actuar antes de que, en todo proceso potencialmente irreversible, se alcance una situación patológica sin marcha atrás".

¹¹⁰ El papel de las ONG en el seno de Naciones Unidas en torno al Pacto Global ha destacado más por su contribución a la colonización voluntaria de la institución que por presionar en sentido contrario.

bajo las fórmulas de modelos, planes, protocolos, procedimientos, palabras clave y conceptos, sustituyen los análisis políticos por estos mecanismos procedimentales. Estas son dificultades que el mundo de las ONG debe tener en cuenta si quiere impulsar redes transnacionales de control político y normativo de las multinacionales.

3. En relación a los movimientos sociales, Ángel Calle (2005, págs. 84-87) ha clasificado en tres grupos las iniciativas en torno a las empresas transnacionales:

Los nuevos frentes de solidaridad internacional, donde incluye las redes contra la explotación laboral (red global de maquilas en las campañas de Ropa Limpia, la campaña sobre el cultivo del algodón y la industria textil de IDEAS o la Marcha Global contra el trabajo infantil) y contra el poder global (se unen campañas de denuncia en torno a las multinacionales, la deuda externa y la deuda ecológica en la campaña ¿Quién debe a Quién?).

El sindicalismo alternativo bajo la forma de sindicalismo social (redes de resistencia local contra la privatización) y las iniciativas contra la precariedad global.

La agroecología y redes alternativas de economía en la lucha contra los transgénicos, la soberanía alimentaria y las redes de economía solidaria.

Las propuestas e incidencia de estas redes y campañas son fundamentalmente simbólicas y sus estructuras son frágiles y difusas. Son iniciativas que se encuentran atravesadas por interrogantes estratégicos y organizativos. La dicotomía entre distintas variables forma parte de los desafíos de los movimientos sociales. Calle (2005, pág. 138) los estructura en torno a la unidad-diversidad, la función-estructura, la ciudadanía-vanguardia, la alternativa-presión institucional, la participación-dirección, la acción local-acción global, la radicalidad-pragmatismo, la desobediencia-negociación, la acción-reflexión y lo privado cotidiano-público político.

Las dinámicas de los tres agentes mencionados son muy diferentes e, incluso, contradictorias. No obstante, las unidades de acción y la suma de voluntades a favor de redes transnacionales y propuestas normativas de control de las empresas transnacionales son sus grandes desafíos.

II.2.I. Tribunal Permanente de los Pueblos y experiencias sindicales españolas

En primer lugar, y desde un plano más analítico, los límites de la RSC y de los códigos de conducta han hecho que resurja lo que el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas (Utting, 2004) ha denominado la rendición de cuentas

de las empresas multinacionales y de su control normativo¹¹¹. Es un movimiento que pretende establecer mecanismos institucionales que obliguen a rendir cuentas a las compañías. Se mezclan campañas de sensibilización con propuestas normativas de carácter voluntario. Utting ONU (2004, pág. 4) considera que es “urgente definir los perfiles de un régimen de regulación internacional desde la perspectiva de los países en vías de desarrollo”. Respecto a los códigos de conducta y teniendo en cuenta las dificultades que acompañan a la voluntariedad de los informes y a los sistemas de vigilancia y certificación, la rendición de cuentas incide más en la elaboración de procedimientos de reclamación con el fin de detectar, investigar y responder a las infracciones que cometan las multinacionales, el cumplimiento de las normas nacionales e internacionales, la presentación obligatoria de informes y la compensación de prácticas abusivas. El Tribunal Permanente de los Pueblos se articula, en parte, en torno a las propuestas descritas (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2008).

El Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) tuvo su origen en los llamados “Tribunales Russell” sobre Vietnam (1966-1967) y sobre las dictaduras en América Latina (1974-1976). Se constituyó formalmente en 1979. Está integrado por un amplio número de miembros nombrados por el Consejo de la Fundación Internacional Lelio Basso por el Derecho y la Liberación de los Pueblos¹¹², y su función es calificar en términos de derecho y hacer visibles aquellas situaciones en que se planteen violaciones masivas de los derechos fundamentales de la humanidad que no encuentren reconocimiento ni respuesta en las instancias oficiales. De alguna manera, se puede decir que representa la conciencia ética de los pueblos.

Hasta la fecha, el TPP se ha reunido en más de una treintena de ocasiones para juzgar hechos acaecidos en muchos países. A lo largo de todas estas sesiones, ha acompañado las luchas de los pueblos en la defensa de sus derechos fundamentales, juzgando simbólicamente desde situaciones de genocidio hasta cuestiones

¹¹¹ Utting ha recogido una serie de instrumentos, propuestas y campañas al respecto: las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y Otras empresas Comerciales con respecto a los Derechos Humanos de 2003; Las Líneas Directrices de la OCDE para las empresas Multinacionales de 2000; el Convenio de Aarhus, informe ambiental obligatorio de 2003; Convenio Marco de la Organización de la Salud para el control del Tabaco de 2003; la Ley de Reclamación de Estados Unidos por Agravios contra Extranjeros y los litigios transnacionales reactivada en los noventa; Convenio u organización sobre control y responsabilidad de las empresas 2002; código de conducta de la Unión Europea 2002; Campaña “pública lo que pagas”, Campaña internacional “el Derecho a Saber” y Red para la Justicia de Tasación global de 2003.

¹¹² Para más información, se puede consultar la página web de la Fundación Lelio Basso: www.internazionaleleliobasso.it

relacionadas con instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, pasando por hechos ligados a la negación de la autodeterminación, las invasiones extranjeras y la destrucción del medio ambiente.

En la actualidad, hay que destacar las sesiones que se están llevando a cabo contra las empresas transnacionales por los efectos de sus actividades en América Latina. En este sentido, durante 2007 se han venido celebrando audiencias específicas sobre las multinacionales en Colombia y Nicaragua, y para el próximo el año ya se está preparando una sesión más amplia y general que se realizará en Perú¹¹³.

Hace dos años, el Tribunal Permanente de los Pueblos se puso en marcha en Colombia con objeto de analizar y documentar los casos de violaciones de los derechos humanos relacionados, de manera directa o indirecta, con las operaciones de las corporaciones transnacionales en el país. Desde la primera sesión, que tuvo lugar en abril de 2006, hasta la sesión final, que se celebrará en julio de 2008, se habrá juzgado a las compañías multinacionales que están presentes en el país con el conflicto armado más antiguo de América Latina según sus sectores de actividad: alimentación, minería, biodiversidad, petróleo, servicios públicos, pueblos indígenas y audiencia deliberativa final¹¹⁴. Entre las decenas de empresas que han sido acusadas de tener graves impactos sociales, culturales y ambientales se encuentran, por ejemplo, Coca-Cola, AngloGold, Nestlé, Unión Fenosa, Drummond, Monsanto, Chiquita Brands y Aguas de Barcelona.

El mes de agosto de 2006 tuvo lugar una sesión del TPP – Capítulo Colombia dedicado a juzgar simbólicamente a tres multinacionales petroleras: la inglesa BP, la estadounidense OXY y la española Repsol YPF. En dicha audiencia tomaron la palabra miembros de diversas asociaciones, investigadores sociales, juristas, sindicalistas, ecologistas, documentalistas, defensores de los derechos humanos y personas afectadas por la presencia de los campos petroleros en su territorio. Y todas ellas coincidieron en acusar a las citadas corporaciones de contribuir a la destrucción ambiental, al desplazamiento de diferentes poblaciones indígenas y a la persecución y el hostigamiento a las organizaciones sociales que se oponen a las actividades petroleras.

¹¹³ El Tribunal Permanente de los Pueblos desarrolló una sesión en Lima del 13 al 16 de mayo de 2008 para enjuiciar a las empresas transnacionales en América Latina en el marco, paralelo, de la IV Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y la Unión Europea. Participé en la misma como experto internacional sobre la responsabilidad de las empresas transnacionales en la globalización.

¹¹⁴ Más información sobre las sesiones del TPP – Capítulo Colombia en la página www.tppcolombia.info. El dictamen final sobre empresas transnacionales y derecho de los pueblos en Colombia, 2006-2008, véase en <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article264>

En la audiencia de Bogotá se pudo recopilar mucha información sobre las actividades de la empresa española Repsol en Colombia. Sobre todo en lo que se refiere al departamento de Arauca, fronterizo con Venezuela y lugar donde esta compañía ha centrado sus actividades, ya que está presente en casi todos los campos que cubren la región. Como por ejemplo en el citado Caño Limón, en el que, por su participación del 35%, Repsol ha adquirido una corresponsabilidad en crímenes de lesa humanidad al prestar apoyo al ejército norteamericano y financiar a unidades militares que acumulan denuncias en materia de derechos humanos. O también en la zona del pozo Capachos, que, después de que Repsol anunciara la existencia de crudo en 2002, sufrió el auge del paramilitarismo en los dos años siguientes y vio cómo la región batía todos los registros de asesinatos y violaciones a los derechos humanos de toda Colombia... Y, en 2005, tras el incremento de los crímenes contra la población civil y de los niveles del desplazamiento forzado, Repsol comenzó a producir petróleo. Por último, qué decir del campo Catleya, en el que Repsol está tratando de asegurarse nuevas reservas de hidrocarburos sin tener en cuenta que esa área de exploración se superpone con resguardos indígenas u'was.

Como se encargaron de recordar varios testigos, la represión a las organizaciones sociales y a la población civil fue muy fuerte en Arauca, Casanare, Santander y, en resumen, en todas las áreas de interés para las compañías petroleras. Y en todo ello “la responsabilidad es compartida entre las multinacionales petroleras y el Estado colombiano”, como afirmó otra persona ante el tribunal. De lo que se trata es de que, como recoge la sentencia final, “el tribunal considera que hay fundamentos razonables para calificar una gran cantidad de los actos concretos de asesinato, masacre, tortura, desplazamiento forzoso de población y persecución que le han sido presentados como crímenes de lesa humanidad, en la medida en que han sido cometidos de manera sistemática y generalizada contra una población civil”¹¹⁵.

En esta misma línea, siguiendo la idea de llevar ante los tribunales de los pueblos a las empresas transnacionales por los efectos de sus operaciones en países de América Latina, en octubre pasado se celebró en Managua una sesión del TPP dedicada a la compañía Unión Fenosa. Y es que, como se expone en la sentencia final del tribunal, “la transnacional ha violado el marco jurídico institucional, constitucional y la normativa internacional, auxiliándose con los co-actores nacionales, quienes también son responsables. Ello deriva en la violación de los derechos humanos de la mayoría de los y las nicaragüenses”¹¹⁶.

¹¹⁵ La sentencia completa de la sesión del TPP – Capítulo Colombia sobre las empresas petroleras puede consultarse en: http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=986

¹¹⁶ El texto íntegro de la sentencia de la sesión del TPP sobre Unión Fenosa puede consultarse en: http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1099

Durante este juicio simbólico, se analizó cómo las operaciones de Unión Fenosa en Nicaragua comenzaron en el año 2000, cuando se le otorgó la concesión de la distribución y comercialización de energía eléctrica para un plazo de treinta años. Desde entonces, la población nicaragüense ha visto cómo bajo el argumento de que la empresa tenía pérdidas, Unión Fenosa empezó a cometer irregularidades y a no pagar a las generadoras, que, a su vez, han dejado de suministrar electricidad. Y, como sucede habitualmente, ha sido la mayoría de la población, que se ha quedado sin suministro eléctrico, la que ha sufrido los perjuicios de los permanentes racionamientos. Además, se pudo constatar la ausencia de inversión en el mantenimiento de la red de distribución eléctrica y del alumbrado público, la ausencia de atención a los pobladores de asentamientos que llevan años solicitando ser legalizados, la reducción de la presencia de la compañía en las zonas rurales como parte de su política de ahorro de costos, etc.

Los diferentes testigos expusieron de forma detallada sus casos ante el tribunal, que pudo tener constancia así de que Unión Fenosa ha cometido repetidos abusos sobre los usuarios del servicio eléctrico: desde el incremento injustificado de las facturas hasta los allanamientos de morada con cambio de medidor incluido sin autorización del usuario. Y eso por no hablar de la política laboral de la multinacional española, cuya estrategia de reducción de costos generó más de 400 despidos a raíz de su llegada al país, además de recurrir a las subcontratas y hostigar a los sindicatos.

Y, por si todo esto fuera poco, para el próximo año se está preparando lo que será la Cumbre de los Pueblos, que se celebrará en Lima en mayo de 2008 coincidiendo con la cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea, América Latina y el Caribe. Dentro de las actividades previstas para la Cumbre de los Pueblos, se incluye una sesión del TPP dedicada a las empresas multinacionales europeas presentes en aquella región, para juzgarlas por las consecuencias de sus operaciones sobre el medio ambiente, los pueblos indígenas y los derechos humanos. Este evento, que se encuentra organizado por la Red Birregional Europa – América Latina y el Caribe Enlazando Alternativas¹¹⁷, servirá para seguir construyendo un puente de solidaridad entre las resistencias a uno y otro lado del océano.

Las sentencias y el proceder de los Tribunales Permanentes de los Pueblos favorecen la reflexión sobre los procesos de resistencia contra las grandes corporaciones, de las redes de solidaridad internacional y de los movimientos sociales.

¹¹⁷ Esta red, que surgió hace tres años y medio, se arma en torno a tres ejes de trabajo: acuerdos de libre comercio, integración regional y empresas transnacionales. Más información en la página www.enlazandoalternativas.org

En primer lugar, la audiencia del TPP permite visibilizar la hipocresía con que actúan Gobiernos y empresas transnacionales, porque estas últimas defienden sus intereses con un Derecho Comercial Global que se encuentra diseñado a su medida. Y actúan de acuerdo a unas reglas económicas que, bajo la máscara de la legalidad internacional, imponen beneficios para unos pocos, mientras ignoran y destruyen los convenios sobre los derechos humanos. Así, la Responsabilidad Social Corporativa, los códigos de conducta, las buenas prácticas empresariales y el marketing solidario se desenmascaran y la cosmética deja paso a lo realmente existente.

Además, los Tribunales de los Pueblos muestran cómo los gobiernos de los países periféricos se han sometido a las imposiciones neoliberales, para lo cual han aceptado los chantajes del FMI y del Banco Mundial. Desregularon los derechos sociales, privatizaron sus empresas estatales y los servicios públicos y, por decirlo de manera sencilla, debilitaron el Estado. En los años noventa, los gobernantes ultraliberales y corruptos de muchos países de América Latina han sido alumnos aventajados a la hora de firmar cheques en blanco a favor de las multinacionales. Y, por su parte, los Gobiernos de los países donde las corporaciones tienen su sede matriz han demostrado que se identifican al cien por cien con sus empresas multinacionales: las apoyan política y económicamente y defienden sus privilegios en las instituciones internacionales, dejando de lado los derechos de las mayorías sociales del planeta.

Con el Tribunal Permanente de los Pueblos se pretende contribuir a la construcción de una solidaridad de ida y vuelta entre los hombres y las mujeres del Norte y del Sur. Y es que las sesiones son rigurosas, estudian los hechos, analizan las declaraciones y los testimonios... pero no son neutrales, ya que apuestan por el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y por la defensa de los derechos de las mayorías. A través de la utilización de mecanismos jurídicos que cuestionan de raíz el modelo normativo neoliberal y que están al margen de las estructuras de poder, y empleando las convenciones internacionales sobre derechos humanos sin las ataduras que crean los poderes mundiales y políticos, amparan a quienes son castigados y desahuciados por la impunidad con la que actúan las compañías multinacionales. En definitiva, son una forma de globalizar la solidaridad, pues sirven para coordinar acciones y denuncias. Las redes de solidaridad, los movimientos sociales y las organizaciones sindicales tienen así otra herramienta para globalizar diferentes redes transnacionales.

Por otro lado, el Tribunal Permanente de los Pueblos se articula en torno a la Alianza Social Continental y organizaciones de diversos países de Europa, todos son miembros de la Red Birregional Unión Europea-América Latina. De ahí que la red transnacional pretenda crear espacios donde los movimientos sociales den

respuesta a las violaciones de los derechos humanos de las transnacionales y además permita coordinar las distintas formas de resistencias contrahegemónicas que van creándose (Martone, 2008, págs. 1-19)¹¹⁸. Es aquí donde las propuestas de control normativo de las empresas transnacionales adquieren máximo interés.

II.2.II. Acción Sindical

Desde otra perspectiva, existen experiencias de la central sindical española CCOO que se encuadran en otras variables de intervención. Así, la Federación de Industrias Textil-Piel, Químicas y Afines (FITEQA-CCOO) ha desarrollado un trabajo importante en esta dirección¹¹⁹, contextualizado en las respuestas que el sindicalismo debe dar a la globalización y en la globalización (FITEQA-CCOO, 2007, págs. 10-13).

- La Federación mencionada parte del rechazo a lógicas *resistencialistas* contra la globalización, ya que lo importante es adecuar las reivindicaciones a los nuevos escenarios que van consolidándose, lo que implica asumir la realidad en la que se desarrollan. Se confronta con quienes “desde fuera” pretenden construir posiciones ideológicas al margen de la realidad. Premisa que colisiona con otras propuestas sindicales y sociales que debaten sobre la conveniencia y posibilidad de articular propuestas anticapitalistas en la actual coyuntura. En cualquier caso, el encuadramiento jurídico de las transnacionales refleja también contradicciones, aunque más enmarcadas en claves de estricta concertación o de confrontación.
- La globalización de los derechos humanos y laborales es la propuesta general que, aunque pueda generar contradicciones, debe canalizarse por la vía

¹¹⁸ Son muchas las acciones puntuales que poco a poco van dando lugar a la construcción de lazos y redes. En Europa existen dos experiencias muy recientes, como la ocupación por movimientos sociales de la sede de Telecom en Roma por la demanda interpuesta contra el gobierno de Bolivia pese a que éste rechazó su jurisdicción del CIADI en el mes de mayo de 2007 (OMAL, 2007d) o la protesta de organizaciones sociales por el papel de la Casa Real y el gobierno español en la defensa de las empresas transnacionales en América Latina (OMAL, 2007e). Existen, a su vez, redes y campañas como ¿Quién debe a Quién? www.quiendebeaqui.org; BBVA Sin Armas www.bbvasinarmas.org; Campaña Contra las Grandes Superficies www.supermercadosnogracias.org; Campaña de Afectados por Repsol www.repsolmata.info; Campañas contra Coca-Cola www.cokewatch.org y www.killercoke.org; La Ir-responsabilidad social de Unión Penosa www.unionpenosa.org; No te comas el mundo www.notecomaselmundo.org; Plataforma de Seguimiento de las Industrias Extractivas www.extractivas.org; Stop Epa www.stopepa.org. Para una descripción detallada de Observatorios Internacionales, del Estado Español y Organismos, redes y campañas, véase (OMAL, boletín de información, 2006-2007).

¹¹⁹ Es importante la labor desempeñada por el Observatorio del Trabajo en la Globalización y por la Fundación Paz y Solidaridad www.pazysolidaridad.ccoo.es y www.observatoriodeltrabajo.org

de cláusulas sociales, convenios de la OIT y Acuerdos Marco Globales. No aparecen como objetivos estratégicos la construcción de normas internacionales de control ni la creación de un Tribunal Internacional de Empresas transnacionales.

- En su trabajo se incide mucho en el cumplimiento de los códigos de conducta y Acuerdos Marco Globales. Se considera imprescindible que se apruebe un sistema de auditoría solvente con discusión de sus métodos y de la participación sindical, con publicidad de sus resultados, con reuniones internacionales anuales de los representantes de empresas matrices, filiales y contratas y subcontratas, y con sistemas ágiles de intervención sindical para detectar y corregir los incumplimientos. Su intervención bascula sobre las relaciones empresarios-trabajadores y trabajadoras en clave RSC o Acuerdos Marcos Globales (FITEQA-CCOO, págs. 37-41).
- Apoya campañas como la de la Confederación Sindical Internacional sobre la Jornada Mundial en defensa del trabajo decente de Juega Limpio 2008.
- Respecto a experiencias concretas de FITEQA-CCOO (2007, págs. 46-50), la participación de la federación española en estructuras internacionales es una de las señas de identidad supranacional. Así, en comisiones ejecutivas de las estructuras federales internacionales y europeas, en su Comités de Diálogo Social, de Negociación Colectiva, de Política Industrial, de Salud, Seguridad y Medioambiente y en los Comités de empresa europeos.
- Participa en los Convenios Generales de la Industria Química¹²⁰, del Textil-Confección¹²¹ y en el Acuerdo Marco de Repsol¹²², se han incorporado obligaciones de las empresas con códigos de conducta y otros compromisos de RSC. Destaca la participación de las Federaciones Sindicales Europeas e Internacional en las reuniones de evaluación de las obligaciones de RSC.
- Se han realizado visitas a empresas proveedoras de Inditex, Induyco y Mango en China, Marruecos, Turquía y Portugal para reunirse con representantes de los trabajadores y trabajadoras y con las direcciones de las empresas. Las reuniones con sindicatos chinos han permitido recopilar informaciones muy interesantes al respecto (Boix, 2007).

¹²⁰ XV Convenio general de la industria química 2007-2009.

¹²¹ Convenio Textil y Confección 2006-2007.

¹²² IV Acuerdo Marco del Grupo Repsol YPF.

- Se han organizado seminarios sindicales coordinados con visitas a fábricas en Marruecos, Turquía, Bulgaria y Túnez, y dos reuniones de las Federaciones Sindicales de la industria de la Moda de todo el Mediterráneo¹²³
- Ha intervenido ante denuncias sindicales de incumplimientos de códigos de conducta en Camboya, Perú, Turquía y Marruecos¹²⁴, lo que provocó readmisiones de dirigentes sindicales despedidos.
- Ante el hundimiento de una fábrica de la empresa *Spectrum Garments* de Bangladesh (proveedora de Inditex), que provocó la muerte de 62 trabajadores, 52 heridos y pérdida de empleo de aproximadamente 660 empleados y empleadas, se formó una delegación sindical-empresarial que junto a la Federación Sindical Internacional logró un importante sistema de indemnizaciones y compensaciones¹²⁵.
- Se han organizado dos reuniones sindicales de Repsol de América Latina y España.
- Se mantienen reuniones estables con Intermon Oxfam y Setem-CRL y con el sindicato UGT.

Las actividades descritas son interesantes, al menos desde dos perspectivas: se están estableciendo relaciones con organizaciones sindicales del Sur y se van consiguiendo pequeños triunfos en forma de readmisiones e indemnizaciones, en una larga y difícil carrera por el control normativo de las empresas transnacionales. Sin embargo, la construcción de redes transnacionales requiere incluir una estrategia clara en la búsqueda de sistemas de controles más generales y en la confrontación democrática, más que en la concertación, en el camino hacia los mismos (Calle, 2005).

De las propuestas descritas, el Tribunal Permanente y las experiencias sindicales, se detectan dos lógicas diferentes de acción social y sindical global. Creo que las posibilidades de articular puentes entre ambas son mucho mayores que las dificultades¹²⁶. Si parece necesario que el encuadramiento jurídico tenga como estrategia

¹²³ Conclusiones de TECOMED 2006.

www.fiteqa.ccoo.es/asinter/Reunionessupranacionales/Tecomed2006/Conclusionessindicales.pdf

¹²⁴ Acuerdo en la fábrica River rich Textile Ltd en Camboya. Junio 2007. www.fiteqa.ccoo.es/asinter/Paisesyregionesdel mundo/Camboya/AcuertoRIVERRICamboya.pdf
www.fiteqa.ccoo.es/Barnner/TopyTop/AcuerdohistoricoTOPYTOPÁG.pdf
www.fiteqa.ccoo.es/asinter/Paisesyregionesdelmundo/Bangladesh/CatastrofeSpectrum.doc

¹²⁵ www.fiteqa.ccoo.es/asinter/Paisesyregionesdelmundo/Bangladesh/CatastrofeSpectrum.doc

¹²⁶ Las alianzas entre ONG y sindicatos han tenido distintas expresiones con relación a la coordinación y estrategias de RSC. Un ejemplo significativo se produjo en el 2002 en Holanda (CIOSL-ORIT, 2002b).

la aprobación de una norma internacional vinculante, un Tribunal Internacional sobre Empresas Transnacionales y un Centro de Empresas Internacionales que investigue y articule las denuncias por prácticas ilegales de las multinacionales.

Junto a la estrategia descrita, la intervención social y sindical debe estar basada en cuatro ejes. Un primer eje de intervención reside en la denuncia política de aquellos gobiernos de las empresas matrices que, por acción u omisión, preparan las condiciones para que la labor de las empresas transnacionales trascorra con plenas garantías económicas y jurídicas. En este sentido, los sindicatos de las empresas transnacionales deberían, además de profundizar en la negociación colectiva y en la exigencia de responsabilidad jurídica de la empresa matriz, denunciar la connivencia, en nuestro caso, del gobierno español con sus empresas y exigir la rectificación de sus posiciones políticas en las instituciones multilaterales y tratados bilaterales de comercio.

El segundo eje de intervención debería sustentarse en el aval a los movimientos sociales y sindicales de los países de destino de las transnacionales¹²⁷, apoyando las denuncias de las políticas neoliberales de muchos de sus gobiernos. Éstos prepararon en la década de los noventa el aterrizaje de las transnacionales, tanto por las presiones de las instituciones multilaterales y sus planes de ajuste como por la debilidad y complicidad de los gobiernos que crearon las condiciones jurídico-económicas para que el desembarco transcurriera sin ningún riesgo.

El tercer eje de actuación del movimiento sindical debería presionar a favor de normas internacionales específicas que incidan en la responsabilidad legal de las empresas transnacionales. Resulta imprescindible apoyar desde la acción sindical la consolidación del Derecho Internacional del Trabajo. La exigibilidad jurídica y la creación de un Tribunal Internacional que sienta en el banquillo de los acusados a las empresas transnacionales es una reivindicación impostergable¹²⁸. No puede aceptarse que el Derecho Internacional del Comercio contenga normas imperativas, coercitivas, sancionadoras y que disponga de tribunales económicos específicos en el marco del Banco Mundial, es decir, que las transnacionales dispongan de todo un entramado jurídico que defienda sus intereses a costa de las mayorías sociales pobres y de la soberanía de los pueblos.

El cuarto eje de actuación consiste en la puesta en contacto de los representantes de los trabajadores y trabajadoras de las empresas transnacionales al

¹²⁷ Desde otra perspectiva, la cooperación sindical es otra forma de apoyo al movimiento sindical (Riaza-ISCO, 2001, págs. 51-56).

¹²⁸ En el camino por su consecución el movimiento sindical debe estar presente en todas las iniciativas de tribunales populares.

margen de su ubicación geográfica. En esta dirección, los representantes de la empresa matriz deben impulsar acciones conjuntas en favor de negociaciones colectivas, de apoyo a la libertad sindical, a huelgas y a actividades que profundicen en la responsabilidad legal de sus empresas¹²⁹. Los conflictos de Repsol en Bolivia no deben ser, en ningún caso, ajenos a los comités de empresa de Repsol del Estado Español. Por otra parte, se deberán generalizar Acuerdos Marco Globales, en clave negociada e incidiendo en la exigibilidad jurídica en caso de incumplimiento. En cuanto a los códigos de conducta y Responsabilidad Social Corporativa, deberá mantenerse una actitud muy crítica si se basan en la unilateralidad y voluntariedad, ya que su razón de ser es la de evitar el surgimiento de normas obligatorias estatales o internacionales. La única utilidad posible es la puesta en contacto de trabajadores y trabajadoras de la empresa matriz, filiales y empresas subcontratadas, ya que la cobertura jurídica que el Derecho Internacional del Comercio otorga a las empresas transnacionales no puede, en ningún caso, neutralizarse con un derecho blando basado en la buena voluntad y en la no exigibilidad. El paternalismo es un uso habitual que los empresarios ya desarrollaron en Europa entre 1850 y 1920 en la lucha contra el trabajo infantil, por medio de talleres y cursos que las mujeres de los patronos dirigían. Se opusieron, en nombre de la competitividad, a cualquier tipo de regulación. En definitiva, ya descubrieron en los siglos pasados el papel del derecho blando o *Soft Law*.

Por tanto, la intervención sindical debe presionar en favor de una norma internacional de obligado cumplimiento y en el desarrollo de Acuerdos Marco Globales con exigibilidad jurídica y como puentes básicos de la acción sindical conjunta en el ámbito internacional.

Las potencialidades en la construcción de redes transnacionales, más allá de los objetivos de cada organización, son muy importantes. Redes que unan en torno a violaciones concretas de derechos humanos de transnacionales, con campañas de denuncia que combinen lo social, lo laboral y lo jurídico, de acciones en el Norte y en el Sur y entre movimiento sindical y movimientos sociales de aquí y de allá y que permitan avanzar en estrategias de fondo y, a su vez, incorporen pequeñas victorias en la larga carrera por el cumplimiento normativo laboral, ambiental y social de las empresas transnacionales. Existen experiencias impor-

¹²⁹ El cierre de la fábrica Euskadi ubicada en El Salto en México es un ejemplo de lucha transnacional sindical, ya que el sindicato mexicano coordinó su acción con el sindicato alemán de la empresa Continental (Aguirre y Pérez Rocha, 2008, págs. 23-24). Por otro lado, Vía Campesina es un movimiento internacional, agrupa más de doscientos millones de campesinos y campesinas, que actúa contra las multinacionales y los distintos gobiernos del Norte y del Sur (Desmarais, 2007).

tantes de redes en EEUU con sindicatos y movimientos sociales en América Latina¹³⁰. Europa y el Estado Español están en condiciones de avanzar en la misma dirección.

II.3. Propuesta de control normativo de las empresas transnacionales

La necesidad de profundizar en mecanismos institucionales que obliguen a las empresas transnacionales a someterse a las normas internacionales y nacionales se ha convertido en uno de los grandes desafíos de la comunidad internacional (Aparicio, 1977, págs. 33-38). La reformulación de la voluntariedad y la ampliación de los enfoques jurídicos de carácter imperativo, coercitivo, sancionador y exigible ante los tribunales competentes debe formar parte de la agenda sindical y social¹³¹. A partir de aquí, las alianzas, estrategias y acción sindical variarían según los países y gobiernos. Por otra parte, los códigos de conducta pueden convertirse en herramientas validas pero nunca podrán ser el eje sobre el que se articule la exigibilidad jurídica y social de las multinacionales. En este sentido, el desplazamiento de los códigos de conducta hacia Acuerdos Marco Globales o Pactos Mundiales permite aumentar la potencialidad de los mismos. Su articulación en torno a la lógica negocial implica construir mecanismos de coordinación (reuniones anuales de representantes de las empresas en distintos países) y de acción sindical conjunta. Es más, pese a todas las dificultades legislativas, por el carácter nacional de la regulación de la huelga, las medidas colectivas de conflicto y la presión social disponen de un marco global con mayores potencialidades. La propia estructura de los Acuerdos Marco Globales permite ampliar el campo de la organización social y sindical.

Los contenidos de la norma internacional, el código externo sobre la responsabilidad de las empresas transnacionales responderá a la síntesis de los códigos *ad hoc* de la OIT, la OCDE y la ONU. La extensión de la responsabilidad de la empresa matriz a filiales, proveedores, contratas y subcontratas, la subordinación a la soberanía de los Estados receptores en coherencia con el derecho al desarrollo y la responsabilidad civil y penal de sus propietarios y directivos, son criterios acumulables a los contenidos básicos de los códigos externos de las instituciones mencionadas.

La premisa central implica desterrar el binomio empresas transnacionales y voluntariedad. El nuevo entramado jurídico requerirá, a su vez, la creación de un

¹³⁰ Para un análisis detallado al respecto, véase Rodríguez Garavito (2007, págs. 61-81); Klug (2007, págs. 109-125); Ansley (2007, págs. 145-159), Rodríguez Garavito y Arenas (2007, págs. 217-237).

¹³¹ Para analizar estrategias jurídicas concretas en defensa de trabajadores y trabajadoras centroamericanos contra las empresas transnacionales que introdujeron el uso de insecticidas como el Nematón y Fumazone, véase Boix Bornay (2007).

Tribunal Internacional de Empresas Transnacionales encargado de tutelar los derechos de los trabajadores y trabajadoras y ejecutar las sanciones correspondientes. La articulación del mencionado Tribunal, la aprobación del procedimiento... no deben suponer obstáculo alguno, ya que las experiencias existentes (la más reciente es la del Tribunal Penal Internacional) son fórmulas, en principio, válidas desde la construcción procesal¹³². Su composición y funcionamiento se ajustarán a los principios del Estado de Derecho (Rigaux, 2001). Debe ser desterrada la fórmula de los tribunales económicos vinculados al Banco Mundial.

Por otra parte, la creación de un Centro de Estudios y Análisis sobre transnacionales en el seno de Naciones Unidas y gestionado de manera cuatripartita es otra propuesta imprescindible para medir el impacto real de las multinacionales en cuestiones económicas, desarrollo humano y violación de derechos humanos y laborales. La otra propuesta de regulación se refiere a la aprobación de cláusulas sociales o normas sociales vinculadas a las reglas multilaterales o bilaterales¹³³ del comercio e inversiones que deben actuar como garantes de los derechos sociales y laborales. Son imprescindibles, al menos, en la transición hacia la aprobación de normas imperativas.

II.3.I. Planteamiento de la cuestión¹³⁴

La petición de incluir en las relaciones comerciales internacionales cláusulas sociales, ecológicas y democráticas, ha sido propuesta –sobre todo en el Norte– tanto por las asociaciones patronales de los sectores más expuestos a la competencia internacional de los países de bajos salarios, como por los sindicatos y las ONG. El objetivo sería evitar la “carrera a la baja” (*race to the bottom*) en los derechos laborales y la protección social. Desde el fracaso de la última tentativa de los Estados Unidos y la Unión Europea (UE) de integración de las normas sociales en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la conferencia celebrada en Seattle en noviembre de 1999, se ha atenuado el debate sobre el tema, pero no está definitivamente cerrado. El ingreso de China en la OMC plantea la cues-

¹³² Las iniciativas sobre Tribunales Permanentes a transnacionales son experiencias muy útiles al respecto.

¹³³ El efecto de cláusulas sociales en reglas unilaterales del comercio internacional no permiten generalizar la defensa de los derechos laborales fundamentales ya que su eficacia queda condicionada a la voluntad de una de las partes. Hinojosa analiza la unilateralidad en la Unión Europea y EEUU (Hinojosa, 2002, págs. 122-148). Frank (1999) analiza los casos de Guatemala y República Dominicana con relación a cláusulas sociales en el Sistema General de Preferencias.

¹³⁴ Para el análisis jurídico de las cláusulas sociales en el comercio internacional, véase Perulli (1999, págs. 2-103); Servais (2005); Van Der Laet (2003, págs. 153-173); Ermida 2003b; Hansenne (1994); Van Liemt (1992).

tión de su falta de respeto de las libertades sindicales y del trabajo de las personas presas. De forma más general, es probable que la competencia internacional en los sectores intensivos en mano de obra se agudice, en la medida en que aumente la presión de los Países en Vías de Desarrollo (PVD) para acelerar la apertura de los mercados de los países industrializados. La desaparición de las cuotas impuestas por los países desarrollados a las exportaciones de los productos textiles (Acuerdo Multifibras) en enero de 2005, va también a aumentar sus importaciones y replantear la cuestión de las cláusulas sociales.

La existencia de bajos salarios y costes sociales son una variable importante (al menos en determinados sectores económicos, países y procesos de producción) para atraer a determinadas multinacionales y empresas. La libertad de comercio ha alcanzado a los mercados laborales y la eliminación de toda norma laboral o, al menos, su sometimiento a las necesidades del mercado (producir productos a un precio competitivo) sitúa el centro del debate en la delimitación de cuál es el nivel de vinculación de las normas laborales con el comercio internacional y si las ventajas comparativas pueden lesionar de manera generalizada a las mismas (Ermida, 2003a págs. 119-139).

Existe una primera línea argumental que caracteriza toda vinculación con posiciones proteccionistas, es decir, la limitación de uno de los activos de los que disponen muchos de los países del Sur, su extensa y barata mano de obra, implicaría frenar una de las pocas ventajas competitivas de las que disponen y, por tanto, se seguirían taponando las posibilidades de crecimiento económico de estas zonas geográficas (Horman, 1999 y García, 1996). En las Zonas Francas¹³⁵ donde el nivel de explotación es objetivo, las mujeres, mano de obra mayoritaria, han conseguido “ciertos niveles de integración social”. Hay que tener en cuenta que a pesar de las pésimas condiciones laborales el salario es significativo en economías marginales “como la de las pobres del campo”. En el fondo se mantiene la tesis de mejor explotados que excluidos; mejor trabajo formal de pésima calidad y pobreza que informal y miseria. Esta graduación de la pobreza sólo se puede desmontar desde la universalización de los derechos laborales.

Por otra parte, las posiciones que tachan de proteccionista la concepción universal de los derechos consideran que la soberanía nacional y el relativismo cultural son el fundamento de sus posiciones (Ferrajoli, 2008, págs. 4-8). No parece que la idea de soberanía nacional enfrentada a los derechos humanos y sometida de facto a las reglas de la globalización económica internacional tenga mucho sentido, no es una categoría inmutable ante los factores mercantiles, por tanto, menos

¹³⁵ Es interesante por el carácter pionero del mismo el documento de la CIOSL (1996) www.icftu.org

debería serlo ante los derechos humanos. La otra cuestión relacionada con el relativismo cultural debe ser tratada con mucha cautela pero no creo que los núcleos esenciales de los derechos fundamentales laborales tengan nada que ver con “eurocentrismos” o identidades culturales, así la libertad sindical no puede ser dañada por especificidades culturales de ningún tipo¹³⁶.

El debate mencionado entre universalismo y relativismo toma plena actualidad en referencia al trabajo infantil. Nos encontramos con posiciones que relativizan las tesis centrales del abolicionismo, fundamentalmente en el ámbito de sectores que trabajan con niños y niñas. Consideran que uno de los riesgos del mismo es la homogenización, es decir, una universalización que no tiene en cuenta las culturas particulares (Cussiánovich, 2007, pág. 44). Además, desde el punto de vista normativo y jurídico se camina hacia un discurso universal en total contradicción con la vida real de los países empobrecidos, donde la prohibición del trabajo infantil aboca a la miseria a todo el núcleo familiar. Por otro lado, el abolicionismo acompaña la clandestinización del mismo en ciudades como Bogotá, Buenos Aires o Lima. Se entiende, no obstante, que la regulación del trabajo infantil no implica abrir la puerta a cualquier tipo de trabajo.

Martínez Muñoz (2007, pág. 48) afirma que “la visión mayoritaria del trabajo infantil sigue anclada en concepciones propias de la cultura occidental, existiendo una gran confusión en torno a la diferenciación entre trabajo y explotación infantil”. La abolición del trabajo infantil nada tiene que ver con imposiciones de categorías universales de sectores dominantes (no olvidemos que es una reivindicación que tiene su origen en la primeras protestas del movimiento obrero), aunque requiera delimitar el contenido esencial del mismo. Este contenido deberá graduarse con relación a la edad, zonas geográficas, sectores económicos, etc, pero el principio de que en la infancia y en la adolescencia los jóvenes deben formarse y construirse como personas es un derecho que parece incuestionable (Ribó, 2007, págs. 52-53). Este es un acuerdo universal, más allá de que su defensa sea retórica para muchos sectores institucionales. El movimiento sindical debe incorporar a su estrategia la confrontación contra el modelo neoliberal junto a propuestas específicas de erradicación del trabajo infantil mediante modificaciones normativas, campañas de sensibilización, denuncias, cambios de modelos culturales... (Herrera, Ayala y Vidal, 2007, págs. 33-117).

A partir de aquí los matices que entran en juego son diversos: la contradicción entre este derecho universal y las reglas del sistema capitalista son evidentes, ya que la abolición sin más puede agravar las condiciones y la persecución de niños

¹³⁶ Tema analizado desde distintas perspectivas por Servais (2005); Celia Amorós (2005), (2002); Berger y Huntington (2002); Krasner (2001).

y niñas y, además, la regulación del trabajo infantil debe acompañar a la abolición, ya que permite prohibir la peores formas de explotación infantil y adecuar el trabajo a programas formativos (Martínez Muñoz, 2007, pág. 47). No obstante, la excepción debe ser la regulación, y la regla será la tutela de los derechos de los niños y niñas frente al trabajo. En cualquier caso, la contradicción fundamental deriva de las reglas económicas neoliberales que provocan que el acceso a una vida digna no forme parte de su bagaje normativo. Afirmación básica que no debe confundirse “con concepciones occidentales que no respetan culturas diferentes a las hegemónicas”, en referencia al trabajo infantil.

La otra línea argumental, la del *dumping* social (Hinojosa, 2003, págs. 17-43) identifica como desleal la obtención de ventajas comerciales a costa de suprimir los derechos socio-laborales para los trabajadores y trabajadoras. Su defensa se plantea desde sectores socioeconómicos de los países desarrollados. El *dumping* social (competencia desleal) está ligado a una diferencia en el costo de la mano de obra en algunas zonas. En la medida en que los países del Sur se benefician de ventajas competitivas debidas a los bajos salarios y a sistemas menos avanzados de protección social, según los defensores de las cláusulas sociales sería equitativo fijar un impuesto que borre esa ventaja injustificada. En el mundo patronal son los sectores más expuestos a las importaciones de productos fabricados a débil costo de la mano de obra (textil, confección, cuero). Entre las organizaciones sindicales y humanitarias se trataría sobre todo de imponer la obligación de garantizar los derechos sociales fundamentales definidos por la OIT.

Son muy numerosas las variables que acompañan a esta teoría y muy compleja la interrelación de materias y disciplinas que configuran el conjunto de causas y efectos sobre los que se fundamenta. Implicaría evaluar las zonas geográficas y sectores económicos afectados, el marco teórico sobre la productividad y la competitividad de las empresas y las economías nacionales, la influencia de los costos laborales en ellas, el impacto tecnológico, las deslocalizaciones de empresas, las inversiones económicas directas, desregulación del Estado de Bienestar (Rodríguez-Holkemeyer, 2000 y Oyarzun, 1997). La posición jerárquica de los derechos laborales sobre el comercio internacional no puede justificarse exclusivamente en variables económicas como las mencionadas, ya que la idea de proteccionismo desplazaría al carácter universal de los derechos de los trabajadores y trabajadoras.

Por otra parte, está muy extendida idea de que la Inversión Extranjera Directa (IDE) se dirige sobre todo a los países de bajos salarios, lo que daría lugar a que el mantenimiento del empleo en los países desarrollados exige la reducción de los salarios, tanto directos como indirectos (cotizaciones sociales). Sin embargo, el grueso de las transferencias de IDE se realiza entre las principales regiones de la

OCDE (Europa, América del Norte y, en menor medida Asia-Pacífico), lo que responde a que el nivel de los salarios no es el regulador principal de los movimientos de capital. El coste salarial sólo es relevante a igualdad de condiciones en los demás elementos de producción. De ahí que cuando se habla de *dumping* social en general, se habla de algunos países del sudeste asiático (Corea, Taiwán) que han alcanzado un nivel de desarrollo tecnológico y comercial similar al de varios países europeos.

En cualquier caso, lo que resulta evidente es el rechazo a la tesis de la competencia desleal, rechazo que se fundamenta, aquí sí, en un proteccionismo económico intolerable y en la existencia de reglas unilaterales del comercio internacional encuadradas en procesos históricos y contemporáneos básicamente desiguales e injustos. No se puede aceptar que la defensa de los derechos laborales sea la disculpa para protegerse de los países, generalmente pobres, cuya principal ventaja comparativa son los bajos salarios. La defensa del *dumping* social se diluye en la injusta estructura económica internacional, en las reglas desiguales de la OMC, en los planes de ajuste, en las directrices coercitivas del FMI y Banco Mundial, en la libertad de capitales sin ninguna norma que los regule, en la deuda externa¹³⁷, en la debilidad de la cooperación al desarrollo¹³⁸, en la inexistencia de gravámenes fiscales a la movilidad de las empresas transnacionales, en definitiva, en un modelo de desarrollo sin límites y al servicio incondicional del mercado. Este es el telón de fondo sobre el que se edifica toda una estructura económica desigual (Torres, 2004 y Meknassi, 2005).

Ahora bien, no se puede concluir en ningún caso que la defensa de los derechos laborales sea básicamente proteccionista, ni que aparezca subordinada a las necesidades del mercado, ni a la idea de un crecimiento económico sin redistribución, es decir sin derechos de los trabajadores y trabajadoras, en base a una supuesta competencia desleal. Esta tesis debe ser totalmente rechazada. Se debe incidir en que los derechos laborales son una categoría de los derechos humanos, es decir universales y de obligado cumplimiento. Su violación dará lugar a sanciones comerciales. En este sentido, se ha apuntado por algunos autores la conveniencia de utilizar el término de normas sociales en lugar de cláusulas sociales: éste último hace referencia a los términos de un Tratado y no parece que la defensa de los derechos sociales se inscriba como anexo a los acuerdos de la OMC. Parece mejor método que la

¹³⁷ Vidal-Beneyto considera perfectamente factible condonar la deuda externa de los países del Sur y desmontar todos los paraísos fiscales (Vidal-Beneyto, 2007e).

¹³⁸ Jeffrey Sachs propone un compromiso mundial por el que todos los seres humanos tengan acceso a servicios esenciales de salud. Con que se dedicara el 0,1% de las rentas de los países ricos el objetivo sería factible (Sachs, 2007b).

OIT se “inmiscuya” en los acuerdos comerciales (si puede) que no la OMC en los derechos sociales¹³⁹. El necesario carácter coercitivo que vincule a éstos con el comercio internacional multilateral requiere que provengan de normas laborales establecidas por la OIT (Doumbia-Henry y Gravel, 2006, pág. 211).

Las sanciones por la violación de derechos sociales y laborales deberán subordinarse a medidas económicas, políticas y sociales dirigidas a aquellos países que demuestren voluntad manifiesta de promover los derechos laborales fundamentales (expresada en indicadores, planes progresivos de cumplimiento y reformas legales). El nivel de desarrollo, recurso continuamente utilizado para justificar la inobservancia de los mismos, dejará de ser una barrera infranqueable si conseguimos construir un mecanismo de seguimiento y control que, previamente a la sanción comercial, establezca la necesaria vinculación entre derechos laborales, comercio internacional y derecho al desarrollo. Esta es la justificación de cláusulas sociales / normas sociales vinculadas a sanciones comerciales al margen de cualquier tipo de proteccionismo.

La aplicación efectiva de las normas laborales no siempre puede quedar garantizada a través del comercio. Así, el gravísimo problema del trabajo infantil sólo concierne de forma marginal a las empresas exportadoras. El cierre de los mercados a los productos fabricados en India o Indonesia no reduciría el trabajo de los niños y niñas en esos países, que está concentrado en la economía informal o en las industrias tradicionales destinadas al mercado local (Husson, 2003, págs. 20-23).

II.3.II. Contenido de las normas sociales / cláusulas sociales

Se parte de una primera premisa, el rechazo a cualquier intento de asimilación entre normas laborales fundamentales y derechos civiles y políticos, o dicho de otra forma, me opongo a las opiniones que niegan todo valor jurídico a los derechos sociales. De ahí la necesidad de profundizar en la estructura de los derechos sociales y en su exigibilidad jurídica (Fariñas, 2005, págs. 103-113). La exclusión de los mismos de la Declaración de 1998 aprobada por la OIT responde más a razones de “realismo” en el comercio internacional y al consenso de la comunidad internacional (es decir a la correlación de fuerzas), que a cuestiones de dogmática jurídica. De ahí que sea insuficiente equiparar los derechos de la Declaración con el contenido de la cláusula social.

Su contenido debe identificarse con aquellos derechos laborales fundamentales que protejan a los trabajadores y trabajadoras de cualquier ataque a su dignidad

¹³⁹ Sobre la incorporación de cláusulas sociales en los tratados de comercio, véase Servais (1989).

(Lee, 1997). Dichos derechos no pueden extenderse al conjunto de normas internacionales del trabajo (vacaciones, excedencias...) pero tampoco pueden reducirse al contenido de la Declaración de la OIT de 1998 (trabajos forzados, trabajo infantil, no discriminación y libertad sindical), ya que la globalización económica y la competitividad internacional a costa de los derechos laborales requiere normativas más precisas y dotadas de imperatividad y coercitividad. Por otra parte, considerar que el resto de derechos laborales fundamentales reconocidos en los textos internacionales *ad hoc* (derecho al trabajo, salario¹⁴⁰, seguridad social...) quedan supeditados al nivel genérico de desarrollo de los países, es decir, a su soberanía económica, implica reconocer sólo eficacia jurídica a los derechos civiles y políticos y, por tanto, sólo a los derechos laborales insertados en los mismos (libertad sindical, negociación colectiva...). Los derechos vinculados a los Pactos Sociales y Económicos deben estar dotados de plena eficacia jurídica, eso sí, en el ámbito de la progresividad y cumplimiento de las obligaciones estatales, al menos en los límites de su desarrollo económico. Ni la limitada Declaración de la OIT de 1998 ni el nivel de desarrollo económico de los países son razones suficientes para subordinar los derechos laborales fundamentales al comercio internacional. La Declaración de la OIT de 1998 sólo tendrá verdadera eficacia jurídica en la defensa de los mismos si se complementa con el bienestar de las poblaciones y, a su vez, se vincula a la comunidad internacional como garante del derecho al trabajo decente elaborado por la OIT.

Teniendo en cuenta los efectos sociales de la globalización resulta imprescindible la modificación de dos aspectos centrales de la Declaración. Por un lado, ampliar su contenido y, por otro, avanzar en el carácter imperativo y coercitivo de la misma. En relación al primer aspecto, la necesidad de respetar los derechos inherentes a la dignidad humana con repercusiones en el ámbito laboral no se agota en la fórmula elegida. Es necesario completar el núcleo duro de la Declaración con el acceso al empleo o una renta universal¹⁴¹ cuya eficacia jurídica deberá vincularse a técnicas de progresividad y prohibición de la regresividad. El objetivo consiste en avanzar en el consenso internacional sobre trabajo decente y derecho al desarrollo.

¹⁴⁰ Sobre el salario como instrumento para luchar contra la discriminación y promover la igualdad, véase Rogers (2003).

¹⁴¹ El debate sobre una renta universal es muy complejo, pero desde el presente análisis la reflexión de Daniel Bensaid (2008, págs. 89-90) es muy interesante, al tener en cuenta una doble perspectiva: la interpretación liberal que la reduce a una renta mínima de subsistencia, mientras que desde una visión progresista puede significar una profunda transformación de las relaciones de propiedad y de la noción misma del trabajo, ya que la renta universal al margen de la forma y duración de la actividad daría lugar a "una generalización del salario indirecto e implicaría, al contrario que su actual desmantelamiento, una extensión de la seguridad profesional y de la protección social.

El reconocimiento de ambos derechos incorpora un marco jurídico en el que los derechos laborales fundamentales reconocidos por la OIT se desmarcan de posiciones proteccionistas y elevarían el derecho al trabajo a la categoría de derecho fundamental. Es el reconocimiento del derecho a vivir dignamente, al margen de la pobreza y con prestaciones sociales que permitan dotarse de los mínimos necesarios para el ejercicio pleno y generalizado de los derechos laborales fundamentales. Son una condición previa para poder ejecutar el contenido material de la Declaración. Obviamente, el acceso universal al empleo requiere recursos económicos suficientes que, desde la perspectiva jurídica, están vinculados a una concepción estructural de los derechos humanos concretados en el derecho al desarrollo.



Conclusiones

I. Un nuevo derecho comercial Global-*Lex Mercatoria*

1. Una de las características más destacables de los sistemas jurídicos internacionales en la actual globalización neoliberal reside en la debilidad, cuando no ausencia, de normas universales entendidas como vehículo de los valores de la comunidad internacional. El marco legal mundial del sistema capitalista está formado por un conjunto de normas que organizan todo tipo de actividades económicas en el plano global, sin discriminaciones aparentes y sin tratos preferenciales. Sin embargo, las relaciones de fuerza, en su expresión más cruda, la guerra unilateral y las relaciones bilaterales asimétricas –es decir, desiguales– en el ámbito del comercio internacional y financiero, son la “norma” del sistema capitalista. La globalización económica diseña un marco jurídico, político y económico en el que las empresas transnacionales se desenvuelven sin contrapesos suficientes. El Derecho Internacional no tiene articulados sistemas jurídicos capaces de someter a las multinacionales a control. Tanto los sistemas universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales, como los códigos externos *ad hoc* y los internos no pueden neutralizar la fortaleza del Derecho Comercial Global.
2. El telón de fondo sobre el que actúan las empresas transnacionales es el modelo neoliberal. Las ideas-fuerza se sostienen sobre la vieja máxima de eliminar todo obstáculo que impida a las multinacionales ejercer su actividad con plena eficacia. Los gobiernos deben impulsar dinámicas que permitan a las grandes corpo-

raciones cruzar, con sus bienes y capitales, todas las fronteras. Para ello las privatizaciones y las reducciones del Estado de Bienestar son palancas irrenunciables. El modelo neoliberal fue encabezado por los Estados imperiales, EEUU y Gran Bretaña, y por las agencias financieras, el FMI y el Banco Mundial, que impulsaron, mediante el Consenso de Washington, la apertura de fronteras al comercio y a las transacciones financieras, las privatizaciones, el recorte del Estado de Bienestar y las desregulaciones. Junto a estas propuestas, la globalización neoliberal fue impulsando estructuras institucionales y privadas de carácter supranacional (OMC, G8, Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones) que fueron estableciendo normas jurídicas más privadas que públicas, con sus propias lógicas de funcionamiento pero con efectos erga omnes. Nada que ver con un gobierno universal o con una globalización jurídica, sino con la creación de un Derecho Corporativo al servicio de las multinacionales.

3. La concepción monista del Derecho quiebra ante el nuevo modelo globalizador y un nuevo pluralismo jurídico global se va consolidando. El Derecho creado en torno al Estado se sustituye por una nueva *Lex Mercatoria* que refleja las relaciones de poder entre Estados, organizaciones financieras internacionales y empresas transnacionales. El *iter* normativo del Derecho Comercial Global, los sujetos supranacionales que crean sus distintos instrumentos y los contenidos jurídicos, representan los intereses de nuevas burocracias privadas del comercio mundial. La estructura jurídica moderna y sus principios de generalidad, de abstracción, de jerarquía normativa y de igualdad ante la ley se sustituyen por normas privadas, por prácticas contractuales y por actuaciones deslegalizadas e informales. Los controles democráticos se supeditan a prácticas opacas, a decisiones burocráticas y, a su vez, los nuevos operadores jurídicos, como los grandes despachos de abogados, emergen con “vocación normativa”. El proceso de elaboración de las normas necesita mecanismos de funcionamiento rápidos, dotados de adaptabilidad, con plazos de vigencia flexibles, con sistemas ágiles de modificación... es decir, procedimientos cuyo elemento central sea la celeridad, y por tanto, las técnicas complejas de los acuerdos comerciales y financieros sustituyen a los procedimientos legislativos transparentes, públicos y sometidos a control, al menos desde la perspectiva formal. La celeridad, junto a la confidencialidad, dota a las empresas transnacionales y al comercio internacional de seguridad jurídica en los resultados y arbitrariedad en su procedimiento.
4. La vinculación político-económica existente entre los Estados desarrollados y las empresas multinacionales, así como los poderes que ejercen sobre las organizaciones financieras y comerciales internacionales, permiten configurar políticas y regulaciones favorables a los intereses de aquellas. Así, la crisis de

las instituciones democráticas, el triunfo de los derechos mercantiles de las minorías frente a las mayorías, la reformulación de los principios y garantías jurídicas y la consolidación de una nueva *Lex Mercatoria*, han creado un marco normativo en el que los derechos de las empresas transnacionales quedan reenviados al ámbito de las legislaciones internacionales comerciales.

5. Los Estados receptores se vieron sometidos a una doble presión: por un lado, las políticas aplicadas por las Instituciones Financieras Internacionales (IFIS) les provocaron un fuerte endeudamiento que dio lugar a políticas de ajuste (con el aval de los países desarrollados), que aumentaron las posibilidades de penetración de las empresas multinacionales. Por otro, flexibilizaron sus legislaciones, privatizaron los sectores públicos, abrieron sus fronteras comerciales y reformularon el Estado de Bienestar. De ahí que las multinacionales tutelén sus derechos por medio de normas supranacionales de carácter multilateral, regional y bilateral que debilitan la soberanía de los Estados receptores y, sin embargo, sus obligaciones se ajustan a legislaciones nacionales previamente sometidas a la lógica del capital. Esto explica la presión que se ejerce contra los nuevos gobiernos latinoamericanos que pretenden reinterpretar y modificar las legislaciones de carácter neoliberal.
6. El poder político-económico de empresas multinacionales (las fusiones, los monopolios, las privatizaciones, las prácticas irregulares...) y los efectos sociales y medioambientales que provocan con sus prácticas son muy graves, lo que se agudiza por las dificultades de control y por la impunidad con la que actúan. No se puede obviar que sus derechos se aferran al Derecho duro, clásico, que está constituido por lo imperativo, lo coercitivo y el control judicial-arbitral. Son la expresión de la jerarquía del mercado y de la acumulación de capital de unos pocos frente a las mayorías sociales. Las empresas transnacionales desterritorializan parte de su actividad económica y fracturan los diferentes sistemas de regulación y control a los que se ven obligadas. Instrumentalizan el conjunto de normas materiales y formales del Derecho Comercial Global para la tutela de sus intereses. Esta protección encuentra fuertes anclajes en el caudal normativo y jurisdiccional del comercio internacional. Son las normas de la OMC, los Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones, los contratos de explotación y los sistemas de solución de diferencias y tribunales arbitrales sus expresiones más concretas. Es un Derecho Internacional duro, imperativo, coercitivo, sancionador y jurídicamente eficaz.
7. La nueva *Lex Mercatoria* se estructura en torno a un núcleo férreo formado por los contratos de explotación, las normas multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversiones, los tribunales arbitrales y el Sistema de

Solución de Diferencias (SSD) de la OMC. La lógica jurídica contractual asimétrica se impone en las transacciones económicas internacionales. Las relaciones de fuerza impregnan los núcleos esenciales de los contratos formalmente bilaterales, tratados regionales y bilaterales, donde la conformación de voluntades se produce desde la mera adhesión a cláusulas que tutelan, fundamentalmente, los intereses de las empresas transnacionales. La OMC, el FMI y el Banco Mundial son instituciones centrales del modelo global que adolecen de legitimidad democrática y de transparencia en la aprobación de sus normas. La toma de decisiones, el contenido normativo de las mismas, la crisis de la multilateralidad y la reinterpretación unilateral de los principios de igualdad que apuntalan el poder jurídico de las mismas y debilitan la seguridad jurídica de los derechos de las mayorías sociales.

8. El proteccionismo que ejercen los países desarrollados sobre sus sectores económicos esenciales empaña la supuesta igualdad del modelo económico por el que los países pobres tienen que abrir sus fronteras sin protección alguna, mientras los ricos articulan todo tipo de cautelas hasta que se destruya toda competencia posible. Desde la perspectiva material, las normas de la OMC y de los Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones actúan como vasos comunicantes en referencia toda la arquitectura jurídico-económica internacional. El Derecho Corporativo emergente garantiza, formal y sustancialmente, el libre movimiento de bienes, servicios e inversiones contra todo tipo de barreras y regulaciones.
9. Los principios que atraviesan toda la actividad comercial y financiera de las transnacionales se sustentan sobre las cláusulas de trato nacional y nación más favorecida (toda ventaja concedida a los nacionales debe extenderse a los extranjeros y no cabe ayuda del Estado a sus nacionales), el trato justo y equitativo (no cabe discriminación a la empresa extranjera), el trato más favorable (prevalece la norma nacional o internacional más favorable a la transacción económica internacional), la ausencia de requisitos de desempeño (no cabe exigir al inversor extranjero conductas favorables a los nacionales), las cláusulas sobre indemnizaciones, las compensaciones por pérdidas, las cláusulas de estabilización y el concepto de inversión. Son principios que contribuyen de manera directa a la fortaleza del Derecho Comercial Global y desplazan en la jerarquía normativa al Derecho Internacional de los Derechos Humanos y al Derecho Internacional del Trabajo.
10. El último aspecto a destacar es la existencia del Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la OMC y los tribunales arbitrales, como el CIADI, encargados de dirimir los conflictos entre empresas transnacionales y Estados

receptores desde una supuesta neutralidad. Las resoluciones suelen venir acompañadas de modificaciones legislativas, sanciones comerciales y multas, y su incumplimiento puede provocar consecuencias económicas mucho más duras que el cumplimiento del propio laudo. Son fallos cuyas sanciones son eficaces jurídicamente.

11. La OMC ha creado el SSD, que le proporciona unas señas de identidad muy perfeccionadas en el ámbito internacional, ya que es uno de los sistemas jurisdiccionales más eficaces. Su doble estructura (procedimiento central y otros adicionales) no impide que la consulta y las negociaciones diplomáticas actúen como vías previas a la resolución del conflicto, que en el caso de los Estados periféricos se traduce en fuertes presiones políticas para evitar el inicio del procedimiento. Sus decisiones finales no permiten recursos posteriores en instancias como la Corte Internacional de Justicia.
12. El Órgano de Solución de Diferencias es el encargado de administrar el SSD, es decir, existe un filtro político que condiciona sus funciones jurisdiccionales. Sus reglas y su estructura general se asemejan más a los arbitrajes que a los tribunales internacionales y la ejecución de las sentencias es acordada por el miembro ganador, lo que da lugar a situaciones muy desiguales que perjudican a los Estados periféricos. La ejecución del fallo puede agravar más la situación de éstos últimos, ya que suspender unilateralmente concesiones u otras obligaciones puede perjudicarles más que beneficiarles, lo que no ocurre si el ganador es un Estado desarrollado. Todos los intentos de generalizar la suspensión de concesiones para todos los miembros de la OMC ha sido desestimada. En resumen, la fase de ejecución es un mecanismo para ricos.
13. Los tribunales arbitrales como el CIADI se sustentan en la idea fuerza de dotar de plena seguridad jurídica a las inversiones realizadas por las multinacionales frente a los Estados receptores. Los inversores no aceptan la legitimidad de los tribunales nacionales. Los tribunales arbitrales internacionales que surgieron para dirimir conflictos entre Estados o entre particulares (por asuntos vinculados al Derecho Privado nacional o internacional) fueron expandiéndose a conflictos entre particulares y Estados, alcanzando la esfera del Derecho Público.
14. Las prerrogativas procesales y materiales de las que disponen (la elección del foro, el no agotamiento de los recursos judiciales internos, la utilización del tribunal arbitral como instancia de apelación, los costes del procedimiento arbitral, la neutralidad de los tribunales, las características técnicas de los árbitros, la aplicación exclusiva de normas comerciales y financieras, el carácter privado de las audiencias, la falta de transparencia en el proce-

dimiento, las empresas transnacionales) se encuadran en acuerdos privados entre particulares que, ampliados a los conflictos con los Estados –garantes del interés general–, privatizan el Derecho y subordinan los intereses de las mayorías sociales. Los privilegios de las empresas transnacionales se verifican al analizar el quehacer del CIADI. Así, son muchas más las reclamaciones planteadas por multinacionales contra Estados periféricos receptores que de cualquier otro tipo de casos. Las indemnizaciones solicitadas son muy altas (actúan como mecanismo de fuerza para las negociaciones) y las resoluciones emitidas favorecen los intereses de las multinacionales.

II. Sistemas de control de las empresas transnacionales. Del derecho clásico al *Soft Law*

1. Los denominados barómetros de la globalización, la ilegibilidad por la complejidad de un mundo hiperactivo, la densidad de los flujos de información y la hipermovilidad expresada a través de nuevos espacios económicos, están incidiendo en los ordenamientos jurídicos y en lo que ya ha sido acuñado como legislaciones desbocadas. La pulverización del derecho legislativo, la inflación jurídica, la continua modificación de las reglas y la incertidumbre van abriendo paso a dos realidades, la desnacionalización normativa por un lado, y el predominio de los sistemas supraestatales y el surgimiento de los códigos de conducta –junto a la incorporación de la ética al mundo de la empresa–, por otro. La regulación nacional se presenta incapaz de afrontar los nuevos desafíos de la mundialización y aparece con capacidad reguladora y protectora a la baja, y las empresas transnacionales se sustraen a la misma, al menos en la mayor parte de los países empobrecidos. Sin embargo, los nuevos espacios de regulaciones supranacionales reaparecen con vocación normativa aunque, lamentablemente, con mecanismos de exigibilidad jurídica profundamente débiles y anclados en el siglo pasado. Es en los límites de ambas realidades donde los códigos de conducta se abren paso con una estructura formal de norma jurídica pero con vocación de construir ámbitos de derecho blando, que permiten a las multinacionales funcionar con plenas garantías económicas y con criterios unilaterales entroncados en el Derecho Internacional del Comercio y al margen de la función tuitiva del Derecho Internacional de los Derechos Humanos.
2. El Estado es la institución formal encargada de fiscalizar a las empresas transnacionales, sea de manera directa o por medio de los Host States o los *Home States*. Los países periféricos y los empobrecidos son los encargados directos de llevar adelante un primer control que, o por falta de voluntad o por debilidad política, no se materializa en mecanismos institucionales eficaces. En la

actual coyuntura internacional, ¿puede Malí controlar con sus sistemas institucionales y ordenamiento jurídico controlar a la multinacional Nestlé en su territorio? Las relaciones laborales en América Latina son otro ejemplo. Las reformas neoliberales efectuadas en el continente latinoamericano transitaron en torno a la flexibilidad, la economía informal y la pérdida de garantías de los derechos laborales individuales y colectivos. Estas tendencias atravesaron el conjunto de los ordenamientos laborales que, sumados a la debilidad de los poderes judiciales, dieron como resultado una primacía de los derechos de las multinacionales frente a los de las mayorías sociales. Aquí es donde se ubica el reenvío de las obligaciones de las transnacionales a los ordenamientos y tribunales nacionales y sus derechos al Derecho Comercial Global.

3. El caso de Bolivia es interesante, ya que el intento de modificar las reglas neoliberales por el gobierno del presidente Evo Morales puso de manifiesto la férrea armadura jurídica que tutela las reglas e intereses de las multinacionales. La renegociación de los contratos de explotación con la empresa Repsol visibiliza cómo los derechos de la multinacional se tutelan sobre la base de argumentos jurídico-políticos vinculados al Derecho Comercial Global. Las relaciones empresa multinacional y Estado de origen (Repsol-Gobierno Español) se expresan en claves políticas y económicas de mucha intensidad. Los instrumentos que tutelan los intereses de la multinacional española son los contratos de explotación, el Tratado Bilateral de inversiones España-Bolivia, la desregulación neoliberal del ordenamiento jurídico boliviano y el tribunal arbitral del CIADI. Todo ello puso en evidencia que la Lex Mercatoria condiciona los límites de la reforma legislativa de los Estados alejados de los núcleos de poder. La razón de fondo reside en que los acuerdos suscritos por gobiernos anteriores, expulsados por la sociedad boliviana, deben respetarse en aras de la seguridad jurídica, frente a los programas políticos de nuevos gobiernos democráticos. La soberanía nacional queda cuestionada por los intereses económicos de las minorías, ya que los acuerdos suscritos en el marco del Derecho Internacional de los Derechos Humanos se consideran, por meros argumentos formales, de rango inferior a los comerciales, pese a que tutelan los derechos de las mayorías. Los Estados empobrecidos tienen dificultades evidentes para controlar el quehacer de las multinacionales, ya que pese al bagaje normativo, constitucional e internacional de los derechos humanos, su jerarquía normativa es inferior a la del Derecho Comercial Global.
4. La demanda que la multinacional italiana Euro Telecom Italia N. V. ha interpuesto en el CIADI contra el gobierno de Bolivia refleja bien las ideas descritas. Éste entendió que la multinacional presta un mal servicio, no invierte en infraestructuras y obtiene unos beneficios excesivamente altos. La empre-

sa se ha sentido agraviada en sus intereses, al entender que ante una posible re-nacionalización su capital ha perdido valor y que sus inversiones se habían dañado. Cuestión que sorprende, ya que continúa prestando servicios y ofreciendo nuevas prestaciones. Pese a que Bolivia ha decidido salirse del CIADI, en este caso una lectura formal de los plazos cuestiona la decisión, corre el peligro de que el juicio transcurra sin la presencia del país andino. La demanda se sustenta en el Tratado Bilateral de Inversiones entre Países Bajos y Bolivia, ya que la filial italiana se encuentra, sorprendentemente, domiciliada en el país europeo. El Ministerio de Comercio de este país se ha desentendido formalmente del asunto, al afirmar que este caso implica únicamente a un inversor privado y al gobierno de Bolivia. Lo que no dijo es que las transacciones en que participaron en 2006 estas “empresas fantasmas” cuya única vinculación es el domicilio, fueron 9 veces más altas que el PIN de Holanda, que hay un amplio sector de recaudación de impuestos y de consultoría de más de 2.500 empleados, y que el gobierno holandés recibe 1,2 billones en impuestos sobre la renta cada año. Lo que parece claro, vistos los antecedentes del tribunal de arbitraje, es que éste va a aceptar el caso y que casi seguro falle a favor de la multinacional. En definitiva, el círculo neoliberal se cierra entre los intereses de la multinacional, el gobierno holandés que tutela los mismos y el tribunal arbitral del CIADI que amenaza la soberanía de Bolivia. Mientras tanto, el gobierno de Evo Morales no puede tutelar los intereses de las mayorías sociales de su país por una armadura jurídica construida a imagen y semejanza de los intereses del capital.

5. En las relaciones laborales, la globalización ha generado modificaciones sustanciales en la organización de la producción, que afectan con mayor o menor intensidad, al conjunto de los trabajadores y trabajadoras de los distintos Estados. La descentralización, la empresa en red y la diseminación productiva dan lugar a que la actividad empresarial se realice mediante la externalización productiva. La división del trabajo en el interior de la empresa está siendo sustituida por la división entre empresas. De ahí que la responsabilidad de la empresa matriz deba extenderse a toda la cadena de producción con relación a las filiales, las proveedoras, las contratadas y las subcontratadas. Responsabilidad que las legislaciones de los Estados receptores tienen muchas dificultades para incorporar a sus ordenamientos, ya que colisionan directamente con los intereses de las transnacionales. En el mismo registro se mueven las deslocalizaciones de aquella parte de la producción o prestación de servicios que se externaliza fuera del ámbito nacional de la empresa matriz. El dumping social y fiscal, junto a las deslocalizaciones, presionan a la baja sobre las demandas laborales y sociales de las personas trabajadoras. Las deslocalizaciones son fenómenos que los Estados no quieren o no pueden legislar con regulaciones tuitivas y que

cuanto más alejados están de los núcleos de poder las padecen con más impunidad. La construcción de un Derecho del Trabajo supranacional permitiría iniciar el camino hacia el control de las transnacionales.

6. Los Estados, además, deben aplicar el Derecho Internacional *Host States* incorporado a sus ordenamientos. Es decir, deben asegurar el cumplimiento del mismo por todas las personas físicas y jurídicas que actúan en su demarcación, como son las empresas transnacionales. Las dificultades son dobles. Por un lado, las relacionadas con la debilidad ya descrita de los Estados para controlar a las multinacionales, a lo que se añade la fragilidad de las normas internacionales, tanto por la necesidad de ratificación de las mismas para incorporarse a los ordenamientos internos como por la falta de eficacia jurídica para tutelar los derechos de las mayorías. Sus sanciones son más simbólicas que jurídicas. Por otro lado, las posibilidades de exigir el cumplimiento directo del Derecho Internacional de los Derechos Humanos a las empresas transnacionales son más teóricas que prácticas, ya que se considera esa posibilidad inviable, puesto que formalmente no está regulada en ninguna norma internacional (con las excepciones de los delitos de crímenes de guerra y lesa humanidad). Resulta difícil no aceptar el carácter dinámico del Derecho Internacional de los Derechos Humanos teniendo en cuenta su carácter universal y las fuentes normativas sustentadas más allá de los tratados o acuerdos entre Estados. Todas las oportunidades técnicas que la globalización ha dado a las empresas multinacionales y que les han permitido fracturar los espacios de control y ampliar la tutela de sus derechos no aparecen acompañadas de una mínima evolución en la aplicación directa de las normas internacionales a las empresas transnacionales. Es flagrante la asimetría entre la evolución del Derecho Comercial Global y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Los *Home States* es la vía jurídica que permite controlar a las empresas multinacionales donde la empresa matriz tiene su sede o domicilio. Implica extraterritorializar la responsabilidad, es decir, exigirles responsabilidades por las actividades realizadas en el extranjero. La cuestión consiste en si se puede extender la responsabilidad a la empresa matriz por los daños causados por sus filiales. La dificultad reside en delimitar las competencias de los tribunales en donde la empresa matriz se encuentra domiciliada para perseguir las prácticas de las filiales que operan y están domiciliadas en otros países. Esta es la opción que mejor garantiza la restitución de los derechos de los afectados (existen otros criterios establecidos por los principios generales de responsabilidad por daños, como la jurisdicción del territorio donde se produjo el daño o el domicilio de las víctimas). Para ello, existe la técnica del levantamiento del velo corporativo, que permite imputar a la empresa transnacional los daños causados por sus filiales. Pese a la apariencia de la plurali-

dad de sociedades autónomas y con diferentes nacionalidades, se busca responsabilizar a quien coordina y dirige el grupo y que actúa como una unidad económica. Para profundizar en esta técnica se exigen criterios que vayan más allá del domicilio y las legislaciones nacionales, como el Alien Torts Claim en EEUU, que amparen jurídicamente la técnica del levantamiento del velo corporativo. En Europa se va incorporando a la legislación muy lentamente y para algunas materias como fraudes tributarios, delitos de lavado de dinero y responsabilidad laboral. La legislación de sociedades se encuentra muy lejos de progresar en esta dirección, frente a las numerosas ventajas que la globalización neoliberal otorga a la internacionalización de las multinacionales. La identidad entre Estado y empresa matriz dificulta la posibilidad de profundizar en esta vía, que incluso en EEUU se está encontrando con fuertes resistencias en el ámbito del Tribunal Supremo. Además, la vía judicial es muy larga, muy lenta y muy costosa, de ahí que sus posibilidades sean más de construcción de redes sociales que jurídicas. Son más instrumentos de profundización en redes de control transnacionales que en contrapesos jurídicos al poder del Derecho Comercial Global.

7. Frente a la debilidad de los Estados para controlar a las empresas transnacionales, los sistemas universales de Derecho Internacional de los Derechos Humanos y sus jurisdicciones competentes son incapaces de neutralizar la nueva *Lex Mercatoria*. Su debilidad se expresa por el cuestionamiento del carácter vinculante de algunos de los instrumentos que constituyen el *ius cogens* (Declaraciones, Pactos Internacionales...), por la necesidad de ratificación por los Estados y por la debilidad de las jurisdicciones internacionales para dotar de efectividad el contenido de los mismos. Es decir, la obligación de acatar el derecho al desarrollo por las transnacionales no existe, ya que se cuestiona por la doctrina mayoritaria y los Estados su carácter material de norma frente a su valor de mera recomendación. O bien el convenio de la OIT sobre negociación colectiva, que para ser acatado deberá haber sido ratificado e incorporado al ordenamiento interno, y además, una vez incorporado, si no se cumple, la jurisdicción internacional no podrá hacer efectiva la tutela del mismo y se quedará en el plano de la mera sanción moral. Respecto al Derecho Comercial Global, ni la doctrina, ni los Estados, ni las organizaciones internacionales dudan de los aspectos sustanciales de sus cuerpos normativos, es decir, del elenco de normas multilaterales, regionales o bilaterales. Respecto a la ratificación, resulta impensable la no-adhesión a las reglas del comercio internacional por un país alejado de los núcleos de poder y si esto ocurre, las presiones políticas se multiplican. La salida del CIADI de Bolivia es un buen ejemplo frente a la indiferencia que provoca la no ratificación de China de los convenios sobre la libertad sindical. Por último, el

incumplimiento de sanciones del Sistema de Solución de Diferencia (SSD) de la OMC o de los tribunales arbitrales daría lugar a mecanismos coercitivos con implicaciones económicas muy difíciles de sostener para los países periféricos. Nada que ver con las represalias morales que el Comité de Libertad Sindical de la OIT ha impuesto a Colombia por los miles de asesinatos de sindicalistas en los últimos años. Además, las empresas transnacionales quedan fuera de la jurisdicción penal universal superadora del vínculo nacional.

8. Desde los sistemas regionales de control, la Corte y la Comisión Interamericana presentan fuertes déficit en la tutela de los derechos sociales e indirectamente del control de las multinacionales. No obstante, aquellos derechos sociales fronterizos en su naturaleza jurídica con los civiles y políticos, han sido tutelados por la vía de la conexión con el derecho de propiedad y el derecho de igualdad. En concreto, la Corte Interamericana ha fallado sobre las demandas de comunidades indígenas que indirectamente afectan a empresas nacionales y multinacionales. Estas sentencias han requerido de medidas provisionales en ejecución ante el incumplimiento por parte de los Estados. Es una vía a explorar que en ningún caso neutraliza el Derecho Comercial Global, ya que el Estado sigue siendo sobre el que bascula la ratificación, el procedimiento y la mayoría de las prácticas de las empresas multinacionales sometidas a la legislación nacional.
9. Es evidente que las empresas transnacionales amplían sus derechos y disfrutan de controles normativos muy deficientes. Las legislaciones de los Estados receptores y los sistemas universales no han evolucionado paralelamente al Derecho Comercial Global. De ahí que la propia comunidad internacional tuviera como objetivo, en un primer momento, construir códigos externos *ad hoc* de regulación, es decir, aprobados por instituciones internacionales, que neutralicen la evolución de las reglas comerciales y de inversión.
10. En el diseño y aprobación de los códigos externos se distinguen dos fases. En la primera se puso en cuestión la concepción clásica que vinculaba, sin más, a las empresas multinacionales con efectos positivos sobre el desarrollo. La idea de control normativo sobre las multinacionales fue emergiendo en el ámbito internacional. En la segunda, tuvo lugar una reacción de los países ricos y corporaciones económicas en contra de cualquier código vinculante. Los proyectos de códigos externos de los años setenta fueron desautorizados por la Cámara de Comercio Internacional, que neutralizó cualquier iniciativa pública y elaboró códigos internos, unilaterales y voluntarios cercanos a la Responsabilidad Social Corporativa, con el objetivo de acallar las protestas ciudadanas ante las prácticas de las transnacionales. En el debate de fondo

late una contradicción vinculada a las relaciones de fuerza más que a dificultades técnico jurídicas.

11. El control de las empresas transnacionales implica, por un lado, someter a Derecho todas las prácticas que atenten a los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales, y por otro, ajustar sus actividades al derecho al desarrollo y a la soberanía de los pueblos y naciones. La realidad ha transcurredo en sentido inverso y las tesis de los países desarrollados y empresas transnacionales se han ido imponiendo en fondo y forma. El cuerpo normativo relacionado con la mercantilización del sistema neoliberal se perfecciona cuantitativa y cualitativamente, mientras los derechos de las mayorías sociales se desactivan respecto a los mecanismos de tutela. El control de las empresas multinacionales se vincula con sistemas voluntarios y unilaterales que van penetrando en las instituciones internacionales.
12. La Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT se encuadra en un doble registro. Por un lado, la globalización económica ha impactado en la dinámica normativa e institucional de la OIT, subordinando su labor a favor de una mayor justicia social por los sistemas comerciales y mercantiles, así como en la crisis del tripartidismo, identificándose la OIT más con posiciones gubernamentales y empresariales que con las sindicales. A su vez, la generalización de instrumentos normativos promocionales ha sustituido a la norma por excelencia –es decir, el convenio– por las recomendaciones. El consenso en la toma de decisiones se ha convertido en una fórmula de semi bloqueo. Los ejes centrales de la actuación normativa tradicional de la OIT se han desplazado hacia lo declarativo, promocional, con controles muy difusos y vinculados a lógicas del Derecho blando.
13. El mayor problema reside en la falta de evolución normativa en la OIT equiparable a la desarrollada en los sistemas de Derecho Comercial Global. La evolución ha sido en sentido inverso, lo que ha agudizado la asimetría entre los derechos de las multinacionales y los de trabajadores y trabajadoras. La Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social no ha evolucionado en relación con la ratio legis de su aprobación en 1977. De los contenidos de la Declaración resaltan la voluntariedad, los prolijos procedimientos de evaluación de resolución de controversias, la ausencia de toda referencia a la cadena de responsabilidades en la actividad de las empresas transnacionales entre proveedores, contratistas y subcontratistas, la opacidad, la falta de transparencia y el secretismo sobre la aplicación de la Declaración. Se discuten sus principios, la nula mención a toda referencia

a la soberanía nacional de los recursos de los países en los que las empresas transnacionales despliegan su actividad, y la inexistencia de un servicio público de control de las prácticas de las empresas multinacionales en la línea del desaparecido Centro de Empresas Multinacionales de la ONU. Estas características impiden que la Declaración sea un mecanismo normativo eficaz.

14. Los procedimientos de seguimiento de la Declaración Tripartita se ajustan a las encuestas de opinión, al procedimiento de interpretación y a las actividades promocionales. Las encuestas carecen de legitimidad entre los agentes sociales, ya que sus objetivos se enmarcan en actividades declarativas y de información más que normativas, al igual que el procedimiento de interpretación, cuyo escaso uso sitúa a la Declaración en los márgenes del Derecho blando. Es manifiesta la asimetría entre los contenidos, los principios y los tribunales arbitrales que conforman los derechos de las multinacionales, y el contenido tan limitado de la Declaración (de carácter voluntario), las encuestas y las fórmulas promocionales como mecanismos de control. La infiltración de la lógica de la RSC en la OIT se ha impuesto a la tutela de los derechos de las mayorías.
15. La Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales son el segundo código *ad hoc* ubicado en el marco de los objetivos y reglas de apoyo a la internacionalización económica y libre comercio de la OCDE, más que en llamamientos abstractos a la responsabilidad de las empresas transnacionales. Sus reglas y marcos normativos se acatan por los Estados miembros y se establecen criterios armónicos y cohesionados que confluyen con las decisiones adoptadas en el seno del FMI, el Banco Mundial, la OMC y el G8. Sus acuerdos se convierten en normas universales que, de manera directa o de facto, se asumen por los países no miembros y empobrecidos. No ocurre lo mismo con las Directrices, que basculan sobre la voluntariedad de los Estados miembros y la buena disposición de los países afectados por la actividad de las empresas transnacionales.
16. Los contenidos de las Directrices son más amplios que los de la Declaración Tripartita, ya que superan los aspectos estrictamente laborales (aborda cuestiones medioambientales, la lucha contra la corrupción, los intereses de los consumidores, ciencia y tecnología, competencia y fiscalidad). Su ámbito territorial es menor que el de la Declaración de la OIT, pero su posible aplicación a las multinacionales de los países que las han ratificado les dotan de una solvencia que supera el estricto ámbito de los países de la OCDE. No obstante, los principios generales de las Directrices actúan en plena coherencia con los del Derecho Comercial Global. La idea de “no obligado cumpli-

miento” –es decir, de la plena voluntariedad– se complementa con la unilateralidad matizada, ya que las multinacionales no deciden si acatan o no las Directrices ni el contenido de las mismas. Además, los Estados que las ratifiquen se comprometen a poner en marcha los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) para divulgarlas y para articular un sistema de control de cumplimiento de las mismas. Se establece una cierta dinámica procesal que les aleja de la unilateralidad pura y dura.

17. Los PNC son estructuras institucionales que permiten presentar denuncias por las prácticas de las multinacionales. Los Estados deben dotarlas de infraestructuras y el procedimiento es libre, menos gravoso y más barato que los procedimientos judiciales y arbitrales. Sin embargo, los gobiernos se han preocupado más por no incomodar a las multinacionales que por perfeccionar el funcionamiento de los PNC como forma de tutelar los derechos de las mayorías. Los procesos de los PNC han resultado impredecibles e injustos, además de presentar numerosas deficiencias en el desarrollo de los mismos: el trato desigual e injusto a las ONG; la falta de medios para investigar o fijar los hechos; la reinterpretación de los “nexos de inversión” en los casos que están involucradas cadenas productivas; la concurrencia con procedimientos legales paralelos; las declaraciones no decisivas o débiles; la ausencia de comunicación; la falta de voluntad para evaluar y reconocer violaciones de las Directrices; la extensión de la confidencialidad a todas las fases del procedimiento; la mínima participación de las empresas. Todas estas prácticas debilitan la eficacia normativa de las denuncias presentadas ante los PNC.

18. El Problema de los PNC reside en su inserción en la estructura de la Administración del Estado, donde su imparcialidad queda subordinada a la identidad empresa multinacional-estado de origen. El caso español es paradigmático, tal y como ratifica el Informe sobre la Reunión Anual de los PNC. Se encuentra ubicado en la Secretaría General de Comercio Exterior del Ministerio de Industria Turismo y Comercio, que patrocina la actividad de las multinacionales, en concreto en el área de comercio e inversiones. No es extraño en estas condiciones que no se haya presentado ningún caso al PNC español. En definitiva, las posibilidades de los PNC se encuadran en las potencialidades que generan las denuncias presentadas en la construcción de redes transnacionales de control social y sindical más que en el valor jurídico de las mismas. El Derecho Comercial Global se impone jerárquicamente sobre las Directrices, ya que éstas se sustentan sobre la voluntariedad y los mecanismos de control de los PNC, se encuentran más cercanos a las auditorías de parte de la RSC que a la dureza del Derecho Comercial Global. Frente a las Directrices,

- la obligatoriedad de facto que establecen las normas multilaterales, regionales y bilaterales vía consensos impuestos y bilateralidades asimétricas, y la eficacia de los fallos de los tribunales arbitrales sitúan a las normas sobre multinacionales de la OCDE en planos jerárquicamente muy diferentes.
19. La ONU es la institución encargada de dirigir la política internacional y es a partir de aquí donde el resto de instituciones financieras y comerciales de carácter multilateral deben rendir cuentas a la Asamblea de Naciones Unidas. El control de las empresas transnacionales debe recaer sobre esta institución. No obstante, la presión de los gobiernos occidentales y de las transnacionales ha impedido cualquier avance en la elaboración de un código externo de regulación. Es más, Naciones Unidas inició la dirección inversa o, al menos, contradictoria con relación al proceso de regulación. El código externo propuesto quedó suspendido y el Centro de Empresas Multinacionales desmantelado. Los intereses del libre mercado se impusieron a cualquier norma imperativa de regulación de las multinacionales y los mecanismos de control fueron derivando, desde la perspectiva institucional a meras declaraciones en el ámbito de Naciones Unidas. El Derecho blando empieza a incorporarse a la vía institucional.
 20. La ONU se ha visto atravesada de lleno por la lógica neoliberal, que se expresa tanto en tendencias institucionales como en políticas normativas. La combinación de ambas permite afirmar que los sistemas de regulación de las empresas transnacionales en el seno de la ONU responden, sin duda alguna, a los intereses de las multinacionales. Es cierto que las prácticas institucionales pueden ser cuestionadas por su carácter excesivamente valorativo, pero conectadas con las políticas normativas confirman la tesis descrita y cierran el círculo infernal de la transparencia en el *iter* normativo, frente a la nula eficacia en la tutela de los intereses de las mayorías sociales en el resultado final, es decir, en la inexistencia de normas vinculantes. Todo lo contrario que en el Derecho Comercial Global, donde el *iter* sigue siendo confuso pero el final del proceso normativo es de plena eficacia normativa, esta vez sí, totalmente vinculante. En la ONU la presión de las transnacionales ha sido demoledora. Presión que en la actualidad se ve confirmada por un lado, por el desarrollo y consolidación de prácticas voluntarias reguladas en el Pacto Mundial y por otro, por la paralización de las Normas sobre las Responsabilidad de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales de Naciones Unidas (a partir de ahora las Normas).
 21. No es un mero accidente técnico la paralización de las Normas desde 2003. Responde a una razón doble, la decisión institucional de promocionar el *Global Compact*, y la oposición de las multinacionales a aprobar una norma más cercana a la fragilidad de las normas internacionales clásicas que a la lógica

voluntaria y unilateral de la RSC, lo que demuestra el poder con que actúan las transnacionales en el actual modelo político-económico. El marco de regulación de las multinacionales en Naciones Unidas es la lógica voluntaria y unilateral. Las Normas incorporan aspectos interesantes, como la obligación directa de cumplir las normas internacionales, superando las posiciones clásicas de acotar las obligaciones al ámbito de las legislaciones nacionales. El carácter dinámico del Derecho Internacional constituido por normas universales exige que sus obligaciones se extiendan a los Estados, a las personas físicas y a las personas jurídicas. La libertad sindical deberá ser respetada por las empresas multinacionales más allá de la ratificación o no del Estado receptor y de su incorporación al ordenamiento nacional. Las empresas transnacionales y los Estados desarrollados se oponen radicalmente a esta premisa y reenvían la obligación de respetar la libertad sindical a los códigos de conducta voluntarios e unilaterales, más allá de la ratificación o no por los Estados del Convenio de la OIT. Otro aspecto importante de las mismas es la incorporación de los derechos económicos, sociales y culturales a las Normas, junto el derecho al desarrollo. Los sistemas de aplicación y el carácter vinculante son las cuestiones más débiles, aunque superan la mera lógica voluntaria de otras normas. En cualquier caso, la oposición a la misma responde a razones políticas más que a cuestiones de carácter técnico. Su incorporación al elenco de documentos meramente declarativos es un hecho.

22. El Pacto Mundial de la ONU es el mecanismo de control por excelencia de las empresas transnacionales. Es una iniciativa voluntaria que pretende, mediante diez principios genéricos, fomentar el desarrollo sostenible y la ciudadanía corporativa. Ha sido suscrito por las multinacionales más importantes y que mayores daños sociales y medioambientales provocan. Sus obligaciones consisten en adherirse al mismo y tener al día el informe de progreso, es decir, actualizar la documentación elaborada desde sus departamentos de RSC. Junto a la voluntariedad destaca la generalidad e indefinición de los contenidos y la ausencia de cualquier mecanismo mínimo de supervisión, que se expresa en la información voluntaria, unilateral, sin controles de ninguna clase y que, sin embargo, permite disponer del aval de la ONU como empresa responsable.
23. Todas las prácticas que violen o afecten los derechos humanos de terceros se encuentran invisibilizadas, ya que la ONU no consulta ni contrasta, ni mide las prácticas reales de las empresas multinacionales. Los informes de derechos humanos o medioambientales, las declaraciones de trabajadores y trabajadoras, de comunidades indígenas, de movimientos sociales, de consumidores, las sentencias de los Tribunales Permanentes de los Pueblos no tienen cabida

en el Pacto Mundial. Su ineficacia no deriva exclusivamente de la contradicción entre las prácticas de las multinacionales y lo declarado por las mismas, sino de lo que supone la colonización de la lógica voluntaria y unilateral en los sistemas de control de las empresas transnacionales de la ONU. Implica renunciar a elaborar un código externo y paralizar cualquier evolución normativa en el seno de la misma. El Pacto Mundial es la norma *ad hoc* más deficiente, menos comprometida y que más alejada se encuentra de la fortaleza jurídica del Derecho Comercial Global. ¿Es razonable pensar que los informes de progreso pueden neutralizar las sentencias del SSD de la OMC y de los tribunales arbitrales?

III. Los códigos internos y la responsabilidad social - corporativa

1. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo se ven incapaces de neutralizar la expansión y “autoridad” del Derecho Internacional del Comercio como fundamento de toda la arquitectura económica globalizada. Los derechos sociales, laborales y medioambientales se ven desplazados hacia sistemas de regulación no normativos, sistemas diversos que se encuadran en la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y en los códigos de conducta. Su aparente “bondad” y su “neutralidad” normativa, entendida básicamente como complemento al cumplimiento de las normas jurídicas, quedan desplazadas por la finalidad sustancial que persiguen: sustituir las señas de identidad de los ordenamientos nacionales, es decir, la imperatividad, la coercitividad y el control judicial, por la voluntariedad, la unilateralidad y en el mejor de los casos, por auditorías especializadas al margen de las reglas de funcionamiento del poder judicial. La RSC y los códigos de conducta se fundamentan en valores vinculados con la ética de la empresa.
2. Las “buenas prácticas de las empresas transnacionales” se fundamentan en la ética empresarial. Ésta se expresa en dos vertientes, la relacionada con el modelo de sociedad y sus valores y la referida a las prácticas o comportamientos empresariales. En el plano de los valores se establece la pugna entre la mercantilización de los derechos humanos que apuntala el aparato conceptual dominante, frente a la categoría única de derechos humanos apoyada en los civiles, políticos, sociales, económicos y culturales. La idea fuerza neoliberal reside en la universalización de las libertades mercantiles y de las normas que las sustentan mediante la generalización de aparatos normativos internacionales del Derecho Comercial Global. Mientras tanto, las libertades y valores de igualdad y solidaridad se reterritorializan hacia aparatos normativos nacionales de intensidad cada vez menor, cuyo desplazamiento hacia

sistemas blandos de regulación van consolidándose. Este es el hilo central de la doble moral, discurso fuerte en valores mercantiles e imperativos en su regulación, frente a la exaltación de la libertad y la dignidad vinculada a buenas prácticas empresariales y envueltas en retórica jurídica pero carente de sus núcleos normativos esenciales. Este modelo utiliza todo tipo de estrategias para mantener y restaurar el poder de las clases dominantes.

3. Los valores establecidos en el ámbito de lo declarativo desde la nueva empresa globalizada se articulan en torno a la ética empresarial, es decir, a la confianza entre partes implicadas, el respeto a los derechos humanos, o la responsabilidad con la comunidad y con el medioambiente. La responsabilidad social se impone a la individualidad y al lucro a cualquier precio. Esos valores no se traducen en modificaciones del modelo político-económico y contrastan con las prácticas de las empresas transnacionales, las desregulaciones, la reducción de políticas públicas y la confrontación entre democracia y mercado. La ética de la empresa se concreta, en clave pseudo normativa, en instrumentos como los códigos de conducta, que pretenden, desde la convicción y no desde el Derecho, establecer nuevos equilibrios entre mercado y democracia. La ética de la empresa, fundamento teórico y ético de los códigos de conducta, no puede desvincularse del modelo capitalista dominante ni de las propuestas efectivas de actualización. Desde este último aspecto, los valores éticos que deben informar las prácticas empresariales no son ajenos a las relaciones de poder. El control de las empresas transnacionales no puede edificarse sobre una falsa corresponsabilidad que encubre las relaciones asimétricas, de ahí que desde el plano normativo la retórica de los contenidos de los códigos de conducta y de las memorias de Responsabilidad Social Corporativa no pueda neutralizar al Derecho Comercial Global.
4. La otra vertiente de la ética empresarial, la de las prácticas de las multinacionales ajustadas a los valores de la empresa ciudadana, no consigue reconducir la distorsión existente entre la realidad de las mismas y las declaraciones, informes, códigos de conducta y auditorías de buen gobierno. Son múltiples los ejemplos de esta flagrante contradicción, pero en el ámbito de las relaciones laborales, los nuevos modelos de organización empresarial basados en programas de calidad, el diseño de planes individuales y nuevos equipos de trabajo, los círculos de calidad, la formación en valores, la visión y misión de la empresa etc. colisionan con la flexibilidad en toda la cadena del *íter* laboral. Así, la externalización, la subcontratación, la individualización, la precariedad y pérdida derechos laborales y sociales junto a la proliferación de formas diversas de trabajo informal, son ejemplos muy evidentes. Estos nuevos principios requieren de nuevos aparatos normativos de imposición donde la fusión entre flexi-

bilidad, individualización y normas voluntarias fundamentadas en la ética de la empresa se convierten en la expresión de la RSC.

5. Las ideas pseudo normativas sobre las que bascula la RSC son la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no-exigibilidad, que se suman a la categoría que vincula la globalización con el modelo capitalista neoliberal, es decir, un modelo inalterable en el que la lucha de clases debe sustituirse por la corresponsabilidad entre empresariado, trabajadores y trabajadoras y sociedad civil. En este marco, el control de las empresas transnacionales debe ajustarse a la mencionada corresponsabilidad, a la colaboración con las instituciones internacionales y a la armonía con los Estados. Ante modificaciones tan extremas, la RSC se presenta como la alternativa más adecuada. Este diagnóstico encubre la realidad sobre la que se articula el poder de las multinacionales, que se materializa en su capacidad de “legislar” y delimitar el concepto y alcance de su responsabilidad y de las normas materiales sobre las que se sustenta. Además, frena todo sistema jurídico de control elaborado desde instituciones públicas. De ahí que ésta no sea una respuesta ante determinadas protestas sociales, ni tan siquiera un mero lavado de cara de su actividad, sino una nueva forma en que se configuran las relaciones entre las empresas y el modelo capitalista. Este es el marco de sus obligaciones, que se mueve en los contornos de la impunidad, mientras que sus derechos se tutelan desde la fortaleza jurídica de un Derecho Comercial Global en plena consolidación.
6. Junto a la voluntariedad y unilateralidad de la RSC hay que tener en cuenta los distintos mecanismos de verificación y evaluación de la misma. Más allá de la pluralidad de sistemas, de su burocratización y de su dudosa imparcialidad, la dimensión más perversa es la apariencia de legitimidad que dota a las memorias de RSC. Sin embargo, la realidad es muy diferente. Por un lado, la pluralidad de mecanismos, de sistemas y de índices de evaluación provoca un desconcierto y una hiperinflación de datos, de información selectiva y unilateral que, lejos de garantizar los contenidos de las memorias, refuerza a los equipos de RSC de las transnacionales en detrimento de controles de los sindicatos, organizaciones y movimientos sociales. Por otro lado, las técnicas de auditoría generan una cierta “horizontalidad normativa” al colocar en el mismo plano un acto de mecenazgo con el respeto a los derechos humanos.
7. Además, la información suministrada no suele incorporar prácticas que atenten a los derechos humanos, ni consultas a organizaciones y colectivos afectados. Las certificaciones se refieren a la información presentada por la empresa y la ruptura, en muchos casos, entre la información suministrada y las prácti-

cas reales es abismal. La sustitución del control social y de la Administración por sistemas privados basados en la certificación y la auditoría cierra el círculo de la privatización de las normas de control de las multinacionales.

8. Los códigos de conducta han ido incorporándose a los informes de RSC como instrumentos de regulación que hacen referencia fundamentalmente a las condiciones de trabajo. El papel de los códigos de conducta como instrumentos de regulación de las multinacionales y de su capacidad de neutralizar el poder político, económico y el Derecho Comercial Global, es muy escaso. Ahora bien, pueden tener cierto protagonismo como instrumentos de acción sindical (los esfuerzos técnicos y cuadros sindicales y sociales que exigen su implementación solo tienen sentido si sirven para construir organizaciones de trabajadores y trabajadoras), pero la excesiva presencia y apoyo expreso y tácito a la lógica voluntaria, neutraliza iniciativas normativas hacia el fortalecimiento de los ordenamientos nacionales e internacionales.
9. La voluntariedad es una de las características que permanece en la propia esencia de la “buena conducta” y que las empresas transnacionales consideran básica e innegociable, símbolo del Derecho blando en expansión. La unilateralidad es otro de los elementos en discusión que, no obstante, el movimiento sindical y social pretende modificar. Aún admitiendo la voluntariedad, no parece aceptable que una vez incorporada la transnacional a la dinámica de los códigos de conducta, su actuación quede al margen de toda regla y procedimiento. Es patente la necesidad de establecer marcos normativos que controlen el proceso de aplicación. La otra característica puesta en cuestión ha sido la del control externo o interno de su cumplimiento.
10. En cualquier caso, la exigibilidad jurídica queda al margen de la discusión y constituye el otro elemento esencial de “la buena conducta” y es, por tanto, innegociable por las transnacionales. La aparición de los Acuerdos Marco Globales implica una evolución favorable en los códigos de conducta, ya que la unilateralidad se desplaza a fenómenos de participación y negociación. Destacan en este sentido los instrumentos de control, ya que recogen reuniones anuales o semestrales en las que participan los responsables de las organizaciones firmantes de los distintos países, lo que para la acción sindical sí es importante, aunque siga siendo una regulación muy insuficiente desde la perspectiva jurídica.
11. El análisis del informe de RSC del BBVA permite constatar dos cuestiones. La primera está relacionada con las características, premios, metodología y perfeccionamiento técnico del informe. La segunda acredita las contradiccio-

nes entre la información suministrada en la RSC y la suministrada por distintas organizaciones sociales, sindicales, ecologistas y Tribunal Permanente de los Pueblos. En la primera de las cuestiones se constata que cuanto mayor sea la empresa multinacional mayor “prestigio” tiene en RSC, ya que de acuerdo con la información suministrada, sus prácticas superan con mucho las normas nacionales e internacionales; la unilateralidad y voluntariedad se confirman, ya que es el BBVA quien diseña los contenidos de su actividad; no se refleja ninguna práctica negativa; la consulta a las partes implicadas es parcial, insuficiente e interesada; los premios y reconocimientos se otorgan sobre la información suministrada por el propio BBVA. Se corrobora que es el buen hacer de las empresas transnacionales lo que aparece en el núcleo central de regulación de la RSC. La idea de “plus normativo” implica completar el cumplimiento de la normativa nacional con la RSC. La realidad muestra que los derechos de las multinacionales se tutelan con el Derecho Comercial Global y las obligaciones se reenvían a legislaciones nacionales de los Estados receptores sometidos a lógicas de desregulación y alejados de los núcleos de poder. La asimetría es tan agudizada que la RSC reaparece con vocación normativa desde las pautas del *Soft Law*.

12. El informe del Tribunal Permanente de los Pueblos pone en evidencia las prácticas del BBVA frente a lo recogido en el informe de RSC. El fomento de los conflictos bélicos mediante la financiación armamentística y del comercio del sector, la compra de voluntades políticas, el blanqueo de capitales, las prácticas antihumanitarias, la financiación de proyectos altamente contaminantes, la explotación laboral, las remesas, las micro finanzas, la mercantilización de las pensiones, los sueldos desorbitados, el uso de paraísos fiscales, y el abuso financiero y los fraudes a clientes demuestran que no puede elevarse a rango normativo lo que es información de parte.

IV. Propuesta normativa y acción social y sindical a favor del control de las empresas transnacionales

1. El control de las empresas transnacionales pasa por una acción social y sindical que impulse una propuesta normativa y marque la estrategia sobre la que acumular fuerzas sociales. Ésta debe encuadrarse en la construcción de redes contrahegemónicas sustentadas en parámetros de redistribución y reconocimiento. Es decir, el uso alternativo del Derecho requiere desvelar la vinculación entre las concepciones dominantes, el Derecho y la Justicia y subordinar la propuesta a estrategias contrahegemónicas. Los sistemas de control de las transnacionales se edifican sobre el Derecho blando, por lo que

toda interpretación hacia modelos imperativos equivalentes a los establecidos en el Derecho Comercial Global encontrará todo tipo de resistencias hegemónicas, ya que no hablamos de problemas técnicos sino de relaciones de poder.

2. La propuesta normativa se articula en torno a un código externo que tenga como premisa central desterrar la voluntariedad y vincularlo a modelos de imputación clásicos. Su contenido debe bascular entre la síntesis de lo establecido en las normas *ad hoc* de la OIT, la OCDE y la ONU –siempre y cuando contemple la extensión de la responsabilidad de la empresa matriz a filiales, proveedoras y subcontratistas–, la subordinación de las multinacionales a la soberanía de los Estados receptores en coherencia con el derecho al desarrollo, y el cumplimiento directo del Derecho Internacional por las transnacionales. Estos criterios deben acumularse a los contenidos básicos de los códigos externos de las instituciones mencionadas. El nuevo entramado jurídico se deberá complementar con un Tribunal Internacional de Empresas Transnacionales, encargado de tutelar y ejecutar las sentencias correspondientes.

3. Esta propuesta deberá ser acompañada de la creación de un Centro de Empresas Multinacionales encargado de analizar, investigar e inspeccionar las prácticas de las empresas transnacionales sobre el terreno. Ese Centro estará adherido a Naciones Unidas y gestionado de manera cuatripartita entre empresarios, gobiernos, movimientos sociales y sindicales.

4. La alternativa incorpora propuestas transitorias en dos planos. Los códigos de conducta deben desplazarse hacia Acuerdos Marco Globales, ya que su construcción en torno a la lógica negocial aumenta la potencialidad de control de los mismos. A su vez, la incorporación de cláusulas sociales o normas sociales vinculadas a reglas multilaterales, regionales o bilaterales de comercio e inversiones pueden actuar como garantes de derechos sociales y laborales. La mera mención a las mismas no implica garantía de ningún tipo. Las experiencias existentes, como el Acuerdo de Cooperación Laboral en América del Norte subordinado al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, son más formales que reales y sus procedimientos de tutela quedan subordinados al libre comercio y a los intereses de las empresas multinacionales. De ahí que las cláusulas sociales deban afrontar dos desafíos: superar el debate entre universalismo y relativismo cultural, optando por la extensión mundial de derechos laborales y sociales más allá de ajustes puntuales y excepcionales, y desvincular las cláusulas sociales del dumping social, es decir, no aceptar en ningún caso la ausencia de derechos (salarios más bajos, prohibición de la libertad sindical o del derecho de huelga) como competencia desleal, y la tutela

de los mismos como arma proteccionista subordinada al libre comercio y al derecho de propiedad. La defensa de derechos articulados en torno a cláusulas sociales no puede justificarse sobre la base de las necesidades del mercado, ni sobre la competencia económica desleal. Se fundamentan en su carácter de derechos universales y su violación debe ser motivo de sanción y de regulación en planos jerárquicamente superiores a los derechos mercantiles.

5. En el ámbito laboral, la Declaración de Principios y Derechos fundamentales en el Trabajo de la OIT de 1998 es la referencia. Implica extender universalmente la libertad sindical, la negociación colectiva, la eliminación del trabajo forzoso, la abolición del trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en el empleo. Ahora bien, deberá completarse con dos principios muy importantes. Su carácter imperativo y coercitivo, por un lado, y su ampliación con un quinto derecho que entronque con la tutela de derechos sociales, económicos y culturales, por otro. Es decir, la tutela nacional e internacional de un salario universal o el acceso al empleo que garantice los mínimos vitales para poder ejercer otros derechos laborales, como la libertad sindical o la negociación colectiva.
6. Subordinar el salario universal a la existencia de recursos económicos nacionales requiere dos importantes matizaciones, ya que no resulta tolerable seguir manteniendo los derechos económicos, sociales y culturales en planos meramente declarativos. La primera implica un control de los recursos de los Estados nacionales (mediante técnicas de progresividad y no de regresividad, de planes concretos de creación de empleo, de políticas públicas, de impuestos...) dirigidos a la creación de empleo (al trabajo decente) o a la aprobación de un salario universal. La segunda, implica responsabilizar a la comunidad internacional –vía derecho al desarrollo de los pueblos– para asegurar los recursos mínimos para subsistir. Donde no existan recursos nacionales deberá responder la comunidad internacional. La idea fuerza es convertir el derecho a una vida digna en un principio universal efectivo. Medida viable, pero de carácter transitorio, ya que el elemento central del debate, para poder materializarse, pasa por cambiar toda la arquitectura económica internacional, ya que el problema no reside en la falta de recursos sino en su redistribución. En definitiva, las cláusulas sociales deben incorporarse a la regla de comercio e inversiones siempre y cuando su valor normativo sea, al menos, equiparable al resto de derechos mercantiles, y los derechos sociales, económicos y culturales –vía derecho al desarrollo– formen parte de su caudal normativo.
7. La acción social y sindical debe impulsar propuestas jurídicas y sociales en el camino hacia el control de las multinacionales, lo que requiere, en primer

lugar, sumar voluntades desde el movimiento sindical, ONG y movimientos sociales. Para ello existe un caudal común de principios articulados en torno a los Foros Sociales Mundiales que, unidos a la estrategia normativa de aprobación de un código externo vinculante y de un Tribunal Intencional, permita diseñar propuestas precisas y viables. No obstante, el compartir estrategias exige superar desafíos internos de cada uno de los agentes implicados y acercar posturas con relación al control de empresas transnacionales.

8. El sindicalismo se enfrenta a desafíos internos complejos. Unos de carácter estructural, que se vinculan con las modificaciones impuestas por la globalización neoliberal, y otros que afectan a las propuestas de intervención del sindicalismo mayoritario. Las dificultades para la acción sindical pasan por los intereses tan fragmentados de la clase obrera y por la ruptura de los núcleos esenciales del pacto capital-trabajo, que le ha permitido al capital recuperar el poder remodelado en los años cincuenta. Las propuestas claras, directas y con poder de influencia del sector empresarial internacional contrastan con las alternativas de la parte mayoritaria del sindicalismo internacional, que son fundamentalmente declarativas, basadas en la concertación y respetuosas con el modelo capitalista. Esta situación requiere de nuevas pautas de comportamiento. Las nuevas condiciones del capitalismo implican que el movimiento sindical tome la iniciativa con propuestas y respuestas sindicales globales (entre las que se encuentra el control de las transnacionales), que generen un impulso democrático y solidario junto a nuevas redes y alianzas con movimientos sociales y ONG.
9. Desde las ONG para el desarrollo su participación en estrategias compartidas pasa por “ideologizar” y “politizar” una actuación muy condicionada por las pautas marcadas por las técnicas y procesos de la cooperación al desarrollo. La cooptación directa e indirecta que los donantes ejercen constituyen impedimento muy serio para la construcción de redes contrahegemónicas. Los movimientos sociales apuestan por la confrontación directa con las transnacionales pero sus campañas y redes se enfrentan a estructuras frágiles y difusas. Son numerosas las contradicciones estratégicas y organizativas, y la dicotomía ciudadanía-vanguardia condiciona con mucha intensidad el camino de sus alianzas.
10. Los Tribunales Permanentes de los Pueblos permiten avanzar en esta dirección. Además de visibilizar las prácticas de las multinacionales y descubrir el entramado jurídico, político y económico del modelo neoliberal, sirven para establecer redes de solidaridad contrahegemónicas y fomentar acciones sociales, políticas y sindicales. Son un instrumento muy importante en la globali-

zación de estrategias de control de las empresas transnacionales. Por otro lado, la acción sindical más vinculada a acciones de responsabilidad social profundiza en las relaciones entre organizaciones del Norte y del Sur y apuesta por pequeñas victorias en la larga carrera por el control normativo de las multinacionales. Actúan bajo las premisas de la concertación y la negociación. Son experiencias que deben converger en acuerdos puntuales y estratégicos. Ahora bien, la confrontación democrática y la denuncia de los Estados vinculados a las empresas transnacionales y de las organizaciones internacionales financieras y comerciales deben ser pautas irrenunciables de actuación. Las lógicas de funcionamiento del movimiento sindical, de los movimientos sociales y de las ONG son muy diferentes, e incluso contradictorias, pero la necesidad de articular redes contrahegemónicas en el control de las multinacionales exige aunar fuerzas en una coyuntura internacional desfavorable para los intereses de las mayorías sociales.

Anexo I

**Acuerdo para la promoción y la protección
recíproca de inversiones entre el reino
de España y la República de Bolivia**

El Reino de España y la República de Bolivia, en adelante las Partes Contratantes,

- Deseando intensificar la cooperación económica en beneficio recíproco de ambos países,
- Proponiéndose crear condiciones favorables para las inversiones realizadas por inversores de cada una de las Partes Contratantes en el territorio de la otra Parte Contratante, y
- Reconociendo que la promoción y protección de las inversiones con arreglo al presente Acuerdo estimula las iniciativas en este campo,

Han convenido lo siguiente:

Artículo 1. Definiciones

A los efectos del presente Acuerdo,

1. Por inversor se entenderá cualquier nacional o cualquier sociedad de una de las Partes Contratantes que realice inversiones en el territorio de la otra Parte Contratante:
 - a. Por nacional se entenderá toda persona física que tenga la nacionalidad de una de las Partes Contratantes de conformidad con su legislación.
 - b. Por sociedad se entenderá toda persona jurídica o cualquier otra entidad legal constituida o debidamente organizada de conformidad con las leyes de esa Parte Contratante y que tenga su domicilio social en el territorio de esa misma Parte Contratante, tales como sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, colectivas o asociaciones de empresas, entre otras.

2. Por inversiones se designa todo tipo de activos que hayan sido invertidos por inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante de acuerdo con la legislación de esta última, incluyendo, en particular, aunque no exclusivamente, los siguientes:
 - a. La propiedad de bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos reales, tales como hipotecas, derechos de prenda, usufructos y derechos similares;
 - b. Acciones, títulos, obligaciones y cualquier otra forma de participación en sociedades;
 - c. Derechos a aportaciones monetarias y a cualquier otra prestación contractual que tenga valor económico y esté vinculada a una inversión;
 - d. Derechos de propiedad intelectual: Derechos de propiedad industrial tales como signos distintivos, patentes, diseños y dibujos industriales; derechos de autor y derechos conexos; circuitos integrados y obtentores de variedades vegetales;
 - e. Derechos para realizar actividades económicas y comerciales otorgados por ley o en virtud de un contrato, incluidas las concesiones para la exploración, prospección, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales.

Las inversiones realizadas en el territorio de una Parte Contratante por una sociedad de esa misma Parte Contratante, pero que sea de propiedad o esté efectivamente controlada por inversores de la otra Parte Contratante, se considerarán igualmente inversiones realizadas por estos últimos inversores, siempre que se hayan efectuado conforme a las disposiciones legales de la primera Parte Contratante.

Ninguna modificación en la forma en que estén invertidos o reinvertidos los activos afectará su carácter de inversión, siempre que dicho cambio se realice de acuerdo con la legislación de la Parte Contratante receptora de la inversión.

3. Por rentas de inversión se entenderán los importes producidos por una inversión y, en particular, aunque no exclusivamente, beneficios, dividendos, intereses, plusvalías, cánones, honorarios y cualquier renta proveniente de excedentes de explotación.
4. El término territorio designa:
 - a. Con respecto al Reino de España: El territorio terrestre, las aguas Interiores y el mar territorial, así como la zona económica exclusiva y la plataforma continental que se extienden fuera del límite del mar territorial sobre las cuales tiene o puede tener jurisdicción y/o derechos soberanos de acuerdo con el Derecho Internacional.

- b. Con respecto a la República de Bolivia: El territorio bajo su soberanía y jurisdicción de conformidad con su legislación y con el Derecho Internacional.

Artículo 2. Promoción y admisión de las inversiones

1. Cada Parte Contratante promoverá en su territorio, en la medida de lo posible, las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante y admitirá estas inversiones conforme a sus disposiciones legales.
2. Cuando una Parte Contratante haya admitido una inversión en su territorio, concederá, de conformidad con sus disposiciones legales, los permisos necesarios en relación con dicha inversión y con la realización de contratos de licencia, de asistencia técnica, comercial o administrativa. Cada Parte Contratante se esforzará en conceder, cada vez que sea necesario, las autorizaciones requeridas en relación con las actividades de consultores o de personal cualificado, cualquiera que sea su nacionalidad.

Artículo 3. Protección

1. Las inversiones realizadas por inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante recibirán un tratamiento justo y equitativo y disfrutarán de plena protección y seguridad. Ninguna de las Partes Contratantes deberá, en ningún caso, otorgar a tales inversiones un tratamiento menos favorable que el requerido por el Derecho Internacional.
2. Ninguna de las Partes Contratantes obstaculizará en modo alguno, mediante medidas arbitrarias o discriminatorias, la gestión, el mantenimiento, el uso, el disfrute, la disposición, la venta o, en su caso, la liquidación de tales inversiones. Cada Parte Contratante deberá cumplir cualquier obligación contractual contraída por escrito en relación con las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante y que sea conforme con la legislación interna de la primera Parte Contratante.

Artículo 4. Trato nacional y cláusula de nación más favorecida

1. Cada Parte Contratante otorgará en su territorio a las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante un tratamiento que no será menos favorable que el otorgado a las inversiones de sus propios inversores o a las inversiones de inversores de cualquier tercer Estado, el que sea más favorable al inversor.

2. Ambas Partes Contratantes concederán a los inversores de la otra Parte Contratante, en lo que respecta a la gestión, el mantenimiento, el uso, el disfrute, la disposición, la venta o, en su caso, la liquidación de tales inversiones realizadas en su territorio, un tratamiento no menos favorable que el acordado a sus propios inversores o a los inversores de un tercer Estado, el que sea más favorable al inversor.
3. El tratamiento concedido en virtud de los apartados 1 y 2 del presente artículo no se interpretará en el sentido de obligar a cualquiera de las Partes Contratantes a hacer extensivo a los inversores de la otra Parte Contratante y a sus inversiones el beneficio de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio resultante de su asociación o participación, actual o futura, en una zona de libre comercio, unión aduanera o económica o en cualquier otra forma de organización económica regional.
4. El tratamiento concedido en virtud de los apartados 1 y 2 del presente artículo no se refiere a las ventajas que una de las Partes Contratantes conceda a las inversiones o inversores de terceros Estados como consecuencia de un Acuerdo para evitar la Doble Tributación u otros Acuerdos de carácter tributario.
5. Las medidas que se adopten por razones de orden público o seguridad y salud pública no se considerarán tratamiento menos favorables en el sentido del presente artículo.

Artículo 5. Nacionalización y expropiación

1. Las inversiones de inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante no serán sometidas a nacionalización, expropiación ni a cualquier otra medida de efectos similares (en adelante expropiación), excepto por razones de utilidad pública, con arreglo al debido procedimiento legal, de manera no discriminatoria y acompañada del pago de una indemnización pronta, adecuada y efectiva.
2. La indemnización será equivalente al valor de mercado que la inversión expropiada tenía inmediatamente antes de que se adopte la medida de expropiación, se notifique oficialmente, o antes de que la inminencia de la misma sea de conocimiento público, lo que suceda primero (en adelante fecha de valoración).
3. El valor de mercado se calculará en una moneda libremente convertible, al tipo de cambio vigente en el mercado para esa moneda en la fecha de valoración. La indemnización incluirá intereses a un tipo comercial fijado con arreglo a criterios de mercado para dicha moneda desde la fecha de expropiación

hasta la fecha de pago. La indemnización se abonará sin demora, será efectivamente realizable y libremente transferible.

4. El inversor afectado tendrá derecho, de conformidad con la legislación de la Parte Contratante que realice la expropiación, a la pronta revisión de su caso, por *parte de la autoridad judicial u otra autoridad competente e independiente de dicha Parte Contratante, para determinar si la expropiación y la valoración de su inversión se han adoptado de acuerdo a los principios establecidos en este artículo.*
5. *Si una Parte Contratante expropiara los activos de una empresa que esté constituida en su territorio de acuerdo con su legislación vigente y en la que existe participación de inversores de la otra Parte Contratante, la primera Parte Contratante deberá asegurar que las disposiciones del presente artículo se apliquen de manera que se garantice a dichos inversores una indemnización pronta, adecuada y efectiva.*

Artículo 6. Compensación por pérdidas

A los inversores de una Parte Contratante cuyas inversiones en el territorio de la otra Parte Contratante sufran pérdidas debidas a guerra u otro conflicto armado, revolución, estado de emergencia nacional, insurrección, disturbio o cualquier otro acontecimiento similar, se les concederá, a título de restitución, indemnización, compensación u otro acuerdo, un tratamiento no menos favorable que aquel que la última Parte Contratante conceda a sus propios inversores o a los inversores de cualquier tercer Estado, el que sea más favorable al inversor afectado. Los pagos resultantes deberán ser libremente transferibles.

Artículo 7. Transferencias

1. Cada Parte Contratante garantizará a los inversores de la otra Parte Contratante la libre transferencia de todos los pagos relacionados con sus inversiones, y en particular, pero no exclusivamente, los siguientes:
 - a. El capital inicial y las sumas adicionales necesarias para el mantenimiento, ampliación y desarrollo de la inversión;
 - b. Las rentas de inversión, tal y como han sido definidas en el artículo 1;
 - c. Los fondos necesarios para el reembolso de préstamos vinculados a una inversión;
 - d. Las indemnizaciones y compensaciones previstas en los artículos 5 y 6.

- e. El producto de la venta o liquidación total o parcial de una inversión;
 - f. Los sueldos y demás remuneraciones percibidas por el personal contratado en el exterior en relación con una inversión;
 - g. Los pagos resultantes de la solución de controversias.
2. Las transferencias a las que se refiere el presente Acuerdo se realizarán sin demora, en moneda libremente convertible al tipo de cambio de mercado vigente el día de la transferencia.
 3. Sin perjuicio de las disposiciones de los apartados 1 y 2 de este artículo, cada Parte Contratante podrá demorar o impedir una transferencia mediante la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de medidas:
 - a. Destinadas a proteger los derechos de acreedores;
 - b. En relación con infracciones penales y resoluciones o sentencias en procedimientos administrativos y judiciales; a condición de que dichas medidas y su aplicación no se utilicen como medio para eludir los compromisos u obligaciones de la Parte Contratante con arreglo al presente artículo.

Artículo 8. Otras disposiciones

1. Si de las disposiciones legales de una de las Partes Contratantes o de las obligaciones emanadas del Derecho Internacional al margen del presente Acuerdo, actuales o futuras, entre las Partes Contratantes, resultará una reglamentación general o especial en virtud de la cual debe concederse a las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante un trato más favorable que el previsto en el presente Acuerdo, dicha reglamentación prevalecerá sobre el presente Acuerdo, en cuanto sea más favorable.
2. Las condiciones más favorables que las del presente Acuerdo que hayan sido convenidas por una de las Partes Contratantes con los inversores de la otra Parte Contratante no se verán afectadas por el presente Acuerdo.
3. Ninguna disposición del presente Acuerdo afectará a lo previsto en los Tratados Internacionales que regulen los derechos de propiedad intelectual / industrial.

Artículo 9. Principio de subrogación

Si una Parte Contratante o la agencia por ella designada realizara un pago en virtud de un contrato de seguro o garantía otorgado contra riesgos no comerciales en relación con una inversión de cualquiera de sus inversores en el territorio de la otra

Parte Contratante, esta última Parte Contratante reconocerá la subrogación de cualquier derecho o título de dicho inversor en favor de la primera Parte Contratante o de su agencia designada a ejercer, en virtud de la subrogación, cualquier derecho o título en la misma medida que su anterior titular. Esta subrogación hará posible que la primera Parte Contratante o la agencia por ella designada sean beneficiarias directas de todo tipo de pagos por indemnización o compensación a los que pudiese ser acreedor el inversor inicial.

Artículo 10. Solución de controversias entre las Partes Contratantes

1. Cualquier controversia entre las Partes Contratantes referente a la interpretación o aplicación del presente Acuerdo será resuelta, hasta donde sea posible, por vía diplomática.
2. Si la controversia no pudiera resolverse de ese modo en el plazo de seis meses desde el inicio de las negociaciones, será sometida, a petición de cualquiera de las dos Partes Contratantes, a un tribunal de arbitraje.
3. El tribunal de arbitraje se constituirá del siguiente modo: cada Parte Contratante designará un árbitro y estos dos árbitros elegirán a un ciudadano de un tercer Estado como Presidente. Los árbitros serán designados en el plazo de dos meses y el Presidente en un plazo de cuatro meses desde la fecha en que cualquiera de las dos Partes Contratantes hubiera comunicado a la otra Parte Contratante su intención de someter el conflicto a un tribunal de arbitraje.
4. Si dentro de los plazos previstos en el apartado 3 de este artículo no se hubieran realizado los nombramientos necesarios, cualquiera de las Partes Contratantes podrá, en ausencia de otro acuerdo, invitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia a realizar las designaciones necesarias. Si el Presidente de la Corte Internacional de Justicia no pudiera desempeñar dicha función o fuera nacional de una de las Partes Contratantes, se invitará al Vicepresidente para que efectúe las designaciones pertinentes. Si el Vicepresidente no pudiera desempeñar dicha función o fuera nacional de cualquiera de las Partes Contratantes, las designaciones serán efectuadas por el miembro de la Corte Internacional de Justicia que le siga en antigüedad y que no sea nacional de ninguna de las Partes Contratantes.
5. El tribunal de arbitraje emitirá su dictamen sobre la base de las normas contenidas en el presente Acuerdo o en otros Acuerdos vigentes entre las Partes Contratantes y sobre los principios generalmente admitidos de Derecho Internacional.

6. A menos que las Partes Contratantes lo decidan de otro modo, el tribunal establecerá su propio procedimiento.
7. El tribunal adoptará su decisión por mayoría de votos y será definitiva y vinculante para ambas Partes Contratantes.
8. Cada Parte Contratante correrá con los gastos del árbitro por ella designado y los relacionados con su representación en los procedimientos arbitrales. Los demás gastos, incluidos los del Presidente, serán sufragados por partes iguales por ambas Partes Contratantes.

Artículo 11. Controversia entre una Parte Contratante e inversores de la otra Parte Contratante

1. Toda controversia relativa a las inversiones que surja entre una de las Partes Contratantes y un inversor de la otra Parte Contratante respecto a cuestiones reguladas por el presente Acuerdo será notificada por escrito, incluyendo información detallada por el inversor de la otra Parte Contratante receptora de la inversión. En la medida de lo posible, las partes en controversia tratarán de arreglar estas diferencias mediante un acuerdo amistoso.
2. Si la controversia no pudiera ser resuelta de esta forma en un plazo de seis meses a contar desde la fecha de notificación escrita mencionada en el apartado 1, la controversia podrá someterse, a elección del inversor:

A los tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión; o a un tribunal de arbitraje *ad hoc* establecido de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional; o al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) creado por el Convenio sobre el arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, abierto a la firma en Washington el 18 de marzo de 1965, cuando cada Estado parte en el presente Acuerdo se haya adherido a aquel. En caso de que una de las Partes Contratantes no fuera Estado Contratante del citado Convenio, la controversia se podrá resolver conforme al Mecanismo Complementario para la Administración de Procedimientos de Conciliación, Arbitraje y Comprobación de Hechos por la Secretaría del CIADI.

3. El arbitraje se basará en:
 - Las disposiciones del presente Acuerdo y las de otros acuerdos concluidos entre las Partes Contratantes;

- Las reglas y los principios generalmente admitidos de Derecho Internacional;
 - El derecho nacional de la Parte Contratante en cuyo territorio se ha realizado la inversión, incluidas las reglas relativas a los conflictos de Ley.
4. La Parte Contratante que sea parte en la controversia no podrá invocar en su defensa el hecho de que el inversor, en virtud de un contrato de seguro o garantía, haya recibido o vaya a recibir una indemnización u otra compensación por el total o parte de las pérdidas sufridas.
 5. Las decisiones arbitrales serán definitivas y vinculantes para las partes en la controversia. Cada Parte Contratante se compromete a ejecutar las sentencias de acuerdo con su legislación nacional.

Artículo 12. Ámbito de aplicación

1. El presente Acuerdo se aplicará a las inversiones efectuadas, antes o después de la entrada en vigor del mismo, por los inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante conforme a las disposiciones legales de esta última. Sin embargo, el presente Acuerdo no será aplicado a ninguna controversia surgida con anterioridad a su entrada en vigor.
2. El tratamiento otorgado por el presente Acuerdo no se aplicará a materias tributarias.

Artículo 13. Entrada en vigor, prórroga, denuncia.

1. El presente Acuerdo entrará en vigor en la fecha en que las Partes Contratantes se hayan notificado recíprocamente el cumplimiento de las respectivas formalidades constitucionales requeridas para la entrada en vigor de acuerdos internacionales. Permanecerá en vigor por un período inicial de diez años y se prorrogará indefinidamente, a menos que una de las Partes Contratantes notifique por vía diplomática a la otra Parte Contratante su decisión de denunciar este Acuerdo con una antelación de seis meses.
2. Con respecto a las inversiones realizadas con anterioridad a la fecha de denuncia del presente Acuerdo, las disposiciones contenidas en los restantes artículos de este Acuerdo seguirán estando en vigor por un período adicional de diez años a partir de la fecha de denuncia.

Artículo 14. Disposición adicional

El presente Acuerdo abroga y sustituye, a partir de su entrada en vigor, el Acuerdo entre el Reino de España y la República de Bolivia sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, firmado en Madrid el 24 de abril de 1990.

En fe de lo cual, los respectivos plenipotenciarios abajo firmantes, debidamente autorizados por sus Gobiernos respectivos, firman el presente Acuerdo.

Hecho en Madrid, el 29 de octubre de 2001, en dos originales en lengua española, siendo ambos textos igualmente auténticos.

Por el Reino de España, Juan Costa Climent, Secretario de Estado de Comercio y Turismo.

Por la República de Bolivia, Gustavo Fernández Saavedra, Ministro de Relaciones Exteriores y Culto.

El presente Acuerdo entró en vigor el 9 de julio de 2002, fecha de la última notificación cruzada entre las Partes comunicando el cumplimiento de las respectivas formalidades constitucionales, según se establece en su artículo 13.1.

Lo que se hace público para conocimiento general. Madrid, 27 de septiembre de 2002.

El Secretario general técnico, Julio Núñez Montesinos



Anexo II

**Formato básico común
del contrato de inversión**

Comparecen a la celebración del presente Contrato de Inversión (en adelante el “Contrato de Inversión”) el Estado Ecuatoriano (en adelante, el “Estado”), representado en este acto por el Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (en adelante el “Ministro”), por una parte; y, por otra, _____ (en adelante, el “Inversionista”), representada por _____, en su calidad de _____, según aparece de los documentos que se agregan para habilitar su intervención.

De ser aplicable [Comparece también a la celebración del presente contrato, la compañía _____ (en adelante la “Empresa Receptora”) representada por _____ en calidad de _____ según aparece de los documentos que se agregan para habilitar su intervención.]

Al Estado, al Inversionista y/o a la Empresa Receptora en adelante se les identificará en conjunto como las “Partes”. Las Partes acuerdan suscribir el presente Contrato de Inversión con sujeción a las estipulaciones y declaraciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Primera. Antecedentes:

- 1.1. Con fecha _____ de _____ del año ____ el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) presentó ante el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (en adelante, el “MICIP”), la solicitud para celebrar este Contrato de Inversión (en adelante la “Solicitud”).

- 1.2. En la Solicitud, que se agrega a este Contrato (el Inversionista y/o Empresa Receptora) ha consignado las siguientes informaciones:
- a) Nombre, nacionalidad, domicilio y dirección.
 - b) Nombre del (los) representante(s) legal(es) o apoderado(s) en el País.
 - c) Monto estimado y propósito de la Inversión proyectada.
 - d) Nombre y objeto social o actividad autorizada de la Empresa Receptora.
 - e) Breve descripción del Proyecto.
 - f) Plazo(s) para la realización efectiva de la inversión proyectada.
 - g) Duración estimada de la Inversión.
 - h) Formas proyectadas de la Inversión.
 - i) Inversiones realizadas con anterioridad a la firma del Contrato de Inversión (si se aplica, detallar montos, formas, fechas de registros y más informaciones pertinentes).
 - j) Según corresponda, el resto de informaciones que constan en la mencionada Solicitud.

1.3 Con fecha ____ de ____ del año ____, mediante oficio No. ____ la Dirección de Promoción de Inversiones ha puesto en conocimiento del Ministro, el texto definitivo para este Contrato de Inversión con el (Inversionista y/o la Empresa Receptora), texto elaborado sobre la base del Formato Básico Común del Contrato de Inversión aprobado por Acuerdo Ministerial No. ____, del ____ de ____ año 2001, en donde se incluyen aclaraciones y precisiones acordadas a las cláusulas del mencionado formato básico, de conformidad con las particularidades y características específicas de cada Inversión y de cada Proyecto.

1.4 De ser aplicable: [Con fecha ____ de ____ del año ____, el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) celebró (celebraron) con _____, el Contrato de _____, (en adelante el “Contrato Base”), una copia del cual se entregó al MICIP. De ser aplicable, el concepto de Contrato Base incluirá los derechos conferidos por el Estado por ley o bajo contrato, licencia, autorización u otro acto administrativo, para ejecutar actividades económicas o comerciales].

Segunda. Definiciones:

Para la aplicación y demás efectos relativos al Contrato de Inversión, los términos definidos en el artículo 6 del Reglamento Sustitutivo a la Ley de Promoción

y Garantía de las Inversiones (en adelante el “Reglamento”) tendrán el significado que se expone a continuación de cada uno de ellos en dicho cuerpo legal.

Tercera. Objeto:

El presente Contrato de Inversión es establecer con claridad el tratamiento otorgado al (Inversionista y/o a la Empresa Receptora) con respecto de las garantías y seguridades generales y especiales que ampararán su Inversión. En tal virtud, el estado ratifica que el Inversionista, sus Inversiones, la Empresa Receptora, este Contrato de Inversión [y el (los) Contrato(s) Base de ser aplicable], gozarán de todas las garantías establecidas en Título IV en el artículo 23 y en el artículo 22 y en el artículo 22 del reglamento, al amparo de lo dispuesto al final del inciso primero del artículo 249 y en el inciso final del artículo 271 de la Constitución, y lo previsto en los Títulos IV, VI y VII de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones (en adelante, la “Ley”), así como con los convenios internacionales que el Estado haya celebrado en materia de promoción y protección de inversiones y de doble tributación internacional.

En forma particular, el Estado otorga al (Inversionista y/o Empresa Receptora) las siguientes garantías específicas:

- 3.1. Estabilidad Jurídica. En los términos establecidos en los Arts. 249 (inciso primero) y 271 (inciso final) de la Constitución Política de la República del Ecuador, 17 y 21 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones; y, 9, 12 y 22 de su reglamento.
- 3.2. Estabilidad Tributaria. En los términos establecidos en los Arts. 22 al 27 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, y, 9, 13 y 23 de su reglamento.
- 3.3. Libre remisión o repatriación de capital, utilidades y otros pagos al exterior. En los términos establecidos en los Arts. 9 y 10 del Reglamento a la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones.
- 3.4. Exportación e importación. En los términos establecidos en los Arts. 9 y 11 del reglamento.
- 3.5. No discriminación. En los términos establecidos en los Arts. 9 y 14 del reglamento.
- 3.6. Propiedad y no expropiación sin indemnización. En los términos establecidos en los Arts. 9 y 15 del reglamento.

Cuarta. Plazo del contrato y de los períodos de estabilidad:

- a) El presente Contrato de Inversión y por tanto, todas y cada una de las garantías que el Estado asume con respecto al (Inversionista y/o a la Empresa Receptora), se mantendrán vigentes por el plazo de _____, contando a partir de _____. [De ser aplicable, en el caso de que el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) tenga(n) suscrito un Contrato(s) Base, el plazo del Contrato de Inversión no podrá ser inferior al del respectivo Contrato(s) Base]:
- b) En el caso de la estabilidad tributaria contemplada en el inciso 3.2 de la cláusula tercera, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la ley y el artículo 13 del reglamento, ésta se mantendrá vigente por un período mínimo de ____ años a partir de la puesta en marcha o inicio de la operación de la empresa en que se haya realizado la Inversión. Se entenderá por puesta en marcha, la fecha en que se da inicio a la producción u operación comercial efectiva del Proyecto y a la generación de ingresos provenientes del mismo.

[Nota: Cada Contrato de Inversión deberá determinar o establecer las reglas para poder determinar con claridad la fecha a partir de la cual empieza a correr el plazo de estabilidad tributaria y el procedimiento para el otorgamiento de las ampliaciones]. Este plazo podrá ser objeto de las ampliaciones previstas en el artículo 23 del reglamento y en el artículo 26 de la ley. La Subsecretaría de Comercio Exterior informará oportunamente al Servicio de Rentas Internas sobre las ampliaciones del plazo de estabilidad tributaria acordadas; y,

- c) La estabilidad jurídica específica prevista en el inciso 3.1 de la cláusula tercera de este Contrato de Inversión se mantendrá vigente por el mismo lapso que, para el correspondiente (Inversionista y/o Empresa Receptora) rija la estabilidad tributaria y sus ampliaciones. En caso de que el (Inversionista y/o Empresa Receptora) hubieren renunciado a la estabilidad tributaria, el plazo de estabilidad jurídica y sus eventuales ampliaciones permanecerán vigentes.

Quinta. Renuncia a la estabilidad jurídica y/o a la estabilidad tributaria:

- a) El (Inversionista y/o la Empresa Receptora) podrá(n) individual o conjuntamente renunciar a la estabilidad jurídica a que se refiere el inciso 3.1 de la cláusula tercera de este Contrato de Inversión, de conformidad con lo que establece el Art. 22 del Reglamento a la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones.
- b) El (Inversionista y/o la Empresa Receptora) podrá(n) individual o conjuntamente renunciar al beneficio de la estabilidad tributaria prevista por este

Contrato de Inversión en el inciso 3.4 de la cláusula tercera de conformidad con lo que establecen los Arts. 13 y 24 del reglamento;

- c) La renuncia a la estabilidad jurídica o a la estabilidad tributaria hecha por un (Inversionista y/o la Empresa Receptora) sólo podrá efectuarse cuando noafecte al (Inversionista y/o la Empresa Receptora), según corresponda, ni a otros Inversionistas en la misma Empresa Receptora o en el mismo Proyecto, excepto cuando el Inversionista y/o la Empresa Receptora también expresaren individualmente y por escrito, su renuncia a una u otra estabilidad; y,
- d) La renuncia del (Inversionista y/o la Empresa Receptora) a la estabilidad jurídica no implicará la renuncia a la estabilidad tributaria ni viceversa. Sexta.- Compromisos específicos del (Inversionista y/o la Empresa Receptora):

6.1. El (Inversionista y/o la Empresa Receptora) se compromete(n) a efectuar la Inversión mencionada en la Solicitud del presente Contrato de Inversión, en el plazo estimado de _____ o de acuerdo al siguiente cronograma estimado _____ .

[Nota: Cada contrato de inversión deberá definir este plazo y/o cronograma. Para los Inversionistas y/o Empresas Receptoras cuya Inversión se canalice por medio de Contratos Base, esta cláusula deberá remitirse para todos los efectos a los términos establecidos en dicho Contrato Base]. El (Inversionista y/o la Empresa Receptora) podrá presentar modificaciones razonables, en cualquier tiempo, al mencionado cronograma de inversión, las que deberán ser notificadas al MICIP. De conformidad con el artículo 20 del reglamento, cualquier variación de estos estimados no afectará en forma alguna la protección que este Contrato de Inversión brinda a la Inversión efectivamente realizada y garantizada por él.

6.2. El (Inversionista y/o la Empresa Receptora) se comprometa(n) a notificar al Ministro el momento en que se haya completado la Inversión Mínima, acompañando copia de la documentación necesaria o prueba del correspondiente registro de la Inversión conforme a las normas del presente Contrato de Inversión y del Reglamento. [Nota: En el caso de Inversionistas y/o Empresas Receptoras cuya Inversión se canalice por medio de Contratos Base, esta cláusula deberá remitirse para todos los efectos a los términos establecidos en dicho Contrato Base].

6.3. El (Inversionista y/o Empresa Receptora) se compromete(n) a registrar sus inversiones en el Banco Central, conforme lo establece el Régimen Común

de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías y su Reglamento; y en el MICIP, de acuerdo a lo contemplado en los artículos 7 y 8 del reglamento. En caso de que existieren discrepancias entre el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) el MICIP relativas al valor de la Inversión, las Partes acuerdan que tal controversia deberá ser resuelta mediante un procedimiento arbitral de conformidad con el artículo 29 del reglamento o la cláusula undécima (o la que corresponda) del presente Contrato de Inversión.

- 6.4. El (Inversionista y/o Empresa Receptora) se compromete(n) a observar y cumplir con las leyes ecuatorianas vigentes a la Fecha de Inicio, teniendo individualmente y en cuanto les corresponda la obligación de conservar, preservar y restituir completamente los daños causados al medio ambiente y a los recursos naturales según las leyes ecuatorianas y las normas internacionales aplicables .6.5. El Estado, a través del MICIP, podrá, en cualquier tiempo, verificar el cumplimiento de los términos acordados en este Contrato de Inversión y de los compromisos específicos que el (Inversionista y/o Empresa Receptora) haya(n) adquirido mediante la suscripción de este Contrato de Inversión. Para estos efectos el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) deberá(n) entregar al MICIP de conformidad con el Marco Legal Vigente, la información necesaria que le sea requerida para dicha verificación.

Séptima. Cesión:

El Inversionista tendrá completa libertad para negociar total o parcialmente la Inversión con Inversionistas nacionales o extranjeros y para transferir o ceder total o parcialmente a su favor la Inversión negociada en los términos establecidos en los Arts. 10 (literal b) y 25 del reglamento.

Octava. Adhesiones:

- a) La protección y garantías derivadas de este Contrato de Inversión serán válidas y efectivas para cada uno de los Inversionistas que lo hayan suscrito o se hayan adherido a él con posterioridad a la Fecha de Inicio, sin que sus derechos individuales puedan ser afectados por el hecho de que otros Inversionistas no hayan firmado el correspondiente Contrato de Inversión o no se hayan adherido a él o que otros Inversionistas, o a la Empresa Receptora no hayan dado total cumplimiento a las obligaciones asumidas en el respectivo Contrato de Inversión; y,
- b) En estos casos, los Inversionistas que participen, directamente o indirectamente, en la Empresa Receptora para la ejecución del Proyecto podrán optar entre suscribir un Contrato de Inversión que ampare individualmen-

te su Inversión o, a su opción, adherirse al presente Contrato de Inversión suscrito por la Empresa Receptora de conformidad con lo establecido en el Art. 19 del reglamento.

Novena. Ley aplicable:

El Contrato de Inversión estará sujeto a las leyes ecuatorianas vigentes a la Fecha de Inicio.

Décima.- Recursos:

Las Partes acuerdan que en el caso de incumplimiento por parte del Estado o de cualquier Institución del Estado a las obligaciones que asume en virtud de este Contrato de Inversión, el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) podrá(n) ejercer, sin perjuicio de otras opciones, todos los recursos y acciones aplicables según el ordenamiento jurídico ecuatoriano y los convenios internacionales suscritos y ratificados por el Ecuador, incluyendo el derecho a exigir la observancia de sus derechos contractuales, constitucionales y adquiridos en virtud de convenios internacionales, según lo estipulado en los artículos 18, 249 y 271 de la Constitución, entre otras normas legales pertinentes; así como el derecho a ser monetariamente indemnizado(s) por todos a pérdidas sufridas por el (Inversionista y/o la Empresa Receptora), incluyendo al lucro cesante. Las pérdidas causadas serán, en todo caso, pagadas sin retardos, en moneda libremente convertible, totalmente realizable y libremente transferible al exterior.

Undécima. Arbitraje:

- a) Las Partes acuerdan que cuando surja una controversia relativa a la Inversión o a la ejecución del Contrato de Inversión, el (Inversionista y/o la Empresa Receptora), con el concurso del MICIP, procurarán resolverla mediante consultas y negociaciones con las entidades directa o indirectamente relacionadas con el conflicto.
- b) De ser aplicable, las Controversias que no hayan podido ser amigablemente resueltas se someterán al arbitraje ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) establecido por el Convenio sobre el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, suscritos por el Estado, como "Estado Miembro" del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, publicado en el Registro Oficial No. 386 el 3 de marzo de 1986. El arbitraje según esta cláusula tendrá lugar en _____, Estado que es parte en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, publicada en el Registro Oficial No. 43 de 29 de diciembre de 1961.

- c) En todo procedimiento de resolución de una Controversia en materia de Inversión, no podrá argumentarse como defensa, reconvencción, derecho de contra reclamación o de cualquier otro modo, el hecho de que el (Inversionista y/o la Empresa Receptora) haya(n) recibido o recibirá(n), según los términos de un contrato de seguro o de garantía o cualquier otro convenio suscrito por el Inversionista y/o la Empresa Receptora, alguna indemnización u otra compensación por los daños reclamados o por el Inversionista y/o la Empresa Receptora; y,
- d) De conformidad con lo previsto en el inciso final del artículo 42 de la Ley de Arbitraje y Mediación, los laudos dictados dentro de procedimientos de arbitraje internacional tendrán los mismos efectos y serán ejecutados de la misma forma que los laudos dictados en un procedimiento arbitral nacional y, en consecuencia, tendrán el efecto de sentencia ejecutoriada y de cosa juzgada y se ejecutarán del mismo modo que las sentencias de última instancia, siguiendo la vía de apremio, aunque hayan sido dictados contra el Estado o cualquier Institución del Estado, según lo dispuesto por el artículo 39 de la Ley de Modernización.

Duodécima.- Cuantía y Gastos:

El presente Contrato de Inversión, previo reconocimiento de firmas, será protocolizado en una notaría dentro de los treinta días posteriores a su celebración, para cuyo efecto, por su naturaleza se considerará este acto notarial como de cuantía indeterminada. Serán de cuenta del (Inversionista y/o de la Empresa Receptora) todos los gastos relacionados con la protocolización de este Contrato de Inversión.

Para constancia de lo estipulado, firman las partes en unidad de acto, en Quito, Distrito

Metropolitano, el ____ de ____ del año ____ .

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN Y PESCA
INVERSIONISTA
EMPRESA RECEPTORAS**



Anexo III

Tribunal permanente de los pueblos: empresas transnacionales europeas en América Latina

**Sesión sobre Unión Fenosa en Nicaragua Managua,
12 y 13 de octubre de 2007**

DICTAMEN DEL JURADO

1. Introducción

El Tribunal Permanente de los Pueblos se estableció en 1979 como sucesor de los Tribunales Russell sobre Vietnam (1966-1967) y sobre las dictaduras de América Latina (1974-1976). Tiene como vocación y estatuto dar visibilidad y calificar en términos de derecho todas aquellas situaciones en las que la violación masiva de los derechos fundamentales de la humanidad no encuentra reconocimiento ni respuestas institucionales, sea a nivel nacional o internacional.

A lo largo de los más de 25 años de su historia y a través de sus 33 sesiones, el Tribunal Permanente de los Pueblos ha acompañado, anticipado y respaldado las luchas de los pueblos contra el espectro de violaciones de sus derechos fundamentales, incluyendo la negación de la autodeterminación, las invasiones extranjeras, las nuevas dictaduras y esclavitudes de la economía y la destrucción del medio ambiente.

El Tribunal inicia una sesión un poco atípica dentro de su trayectoria, pues se trata de una sesión conformada por varias audiencias, solicitada por la red Birregional Unión Europea América Latina, a realizarse en diferentes momentos y lugares, con el fin de poder examinar pausadamente el tipo de intervención de las empresas transnacionales con sede en los países europeos en sus diversos campos de actuación. La primera Sesión tuvo lugar en Viena, en mayo del 2006. Luego han tenido lugar las audiencias.

Se ofrece una ocasión privilegiada para el Tribunal que le permitirá observar en directo prácticas económicas que afectan profundamente la vigencia de los derechos civiles y políticos, económicos, sociales, culturales y ambientales de los habitantes de los diferentes países donde operan.

Según el acuerdo definido con la Fundación Internacional Lelio Basso y la Secretaria General del TPP, además de la Alianza Social Continental y la Red Birregional Unión Europea América Latina que acompañan el proceso en su integridad y han pedido al TPP su actuación, esta audiencia fue solicitada especialmente por el Movimiento Social Nicaragüense “Otro mundo es posible”.

Adhirieron y participaron numerosas organizaciones de Nicaragua:

- Asociación de consumidores de Quilalí
- Asociación de Defensa del Consumidor de Nicaragua
- Asociación de Consumidores de Granada
- Asociación de Consumidores de León
- Asociación de Consumidores de Masaya
- Asociación para el desarrollo de la Comunidad 19 de julio
- Asociación por los Derechos Humanos trans, gays y lésbicos
- Asociación Soya de Nicaragua
- Asociación de Afectados por el Nemagón
- Centro de Estudios Internacionales
- Comité de Acción Global
- Comité de Solidaridad Zapatista
- Comunidades Eclesiales de Base
- Fundación Popol Na
- Grupo de Solidaridad el Arenal
- Liga de defensa del consumidor de Nicaragua
- Movimiento Indígena de Subtiaba
- Movimiento Comunal de Matagalpa
- Movimiento Ambientalista de Matagalpa
- Movimiento Social Alternativo Estela
- Movimiento Social Nueva Segovia
- Movimiento Social Matagalpa
- Movimiento por el rescate del Sandinismo
- Red Nacional de Defensa del Consumidor
- Red de Jóvenes por la Defensa de los Derechos Humanos

Adhirieron y participaron desde el ámbito internacional:

- Alianza Social Continental
- Campaña Internacional Unión Penosa

- Entrepueblos
- Jubileo Sur
- Red Birregional de América latina y la Unión Europea

El Jurado nombrado por el Tribunal Permanente de los Pueblos ha incluido como Juez a:

- **Vilma Núñez de Escorcía** (Nicaragua), quien fuera Vicepresidenta de la Corte Suprema de Justicia de Nicaragua entre 1979 y 1988; Comisionada Nacional de Derechos Humanos hasta 1990 y luego Presidenta del Centro Nicaragüense de Derechos Humanos, CENIDH. Es además Vicepresidenta de la Federación Internacional de Derechos Humanos desde 1998.

y como Conjueces a:

- **Juan Hernández Zubizarreta** (País Vasco), profesor titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad del País Vasco, miembro del Consejo Económico y Social y ex decano de la Escuela Universitaria de la Universidad de Relaciones Laborales, también en el País Vasco. Miembro del equipo investigador del Instituto Universitario Hegoa.
- **Ivonne Yáñez de Ecuador**, militante del ecologismo desde hace más de 20 años. Miembro fundadora del grupo Acción Ecológica de Ecuador y de la Red Internacional Oilwatch. Licenciada en Biología, con maestría en Relaciones Internacionales en FLACSO.
- **Gustavo Castro Soto** (México), fue miembro del equipo técnico de la Comisión Nacional de Intermediación (CONAI) durante las negociaciones del EZLN y el Gobierno Federal, fundador y Coordinador del Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria (CIEPAC) en Chiapas, fundador de la campaña “Agua y Energía” en Chiapas, miembro de la Red Jubileo Sur, de la Campaña por la Desmilitarización de las Américas (CADA), de la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) y del MAPDER REDLAR.

En representación del Secretario General del TPP – Giani Tognoni, actuó Dolores Jarquín.

Los trabajos se desarrollaron a través de tres sesiones públicas precedidas de una sesión inaugural según programa anexo, con la presencia de un gran número de miembros de diferentes organizaciones sociales. Testigos y expertos presentaron oralmente la demanda central, los casos documentados, los análisis conceptuales de carácter económico y de derechos humanos y respondieron a las preguntas realizadas por los miembros del Jurado.

El Jurado quiere subrayar la calidad excelente de los informes, testimonios presentados, así como la riqueza de la documentación que en forma impresa o electrónica fue puesta a disposición del Tribunal, respaldando así con copias de documentos originales todos los detalles de los casos y de las situaciones referidas en la Audiencia. A partir de todos estos elementos se constata una serie de violaciones a los derechos humanos.

Es evidente que la violación de estos derechos se beneficia de vacíos jurídicos en el derecho internacional, lo que ha permitido que muchos niveles de decisiones fundamentales para la supervivencia de los pueblos y de enormes capas sociales dentro de ellos, queden en manos de la voracidad por las ganancias de las grandes transnacionales.

No obstante, es oportuno señalar de manera categórica que la normativa existente a nivel internacional producto del desarrollo jurídico del derecho internacional y de los derechos humanos proporciona un marco que debe respetarse. La actuación de las Empresas Transnacionales y los requerimientos y exigencias de los Gobiernos a tales Empresas para que respeten los derechos humanos que como Estado están en la obligación de garantizar a sus habitantes, debe ubicarse en el marco de esta normativa.

La falta de este comportamiento por parte de los actores involucrados – Unión FENOSA, Gobierno de Nicaragua, Gobierno del Estado Español y Organismos Financieros Internacionales - ha demostrado los graves daños que están causando a un gran número de personas (hombres, mujeres, niños y niñas) en Nicaragua.

Los efectos del comportamiento de la Empresa Transnacional Unión FENOSA en Nicaragua, producto de las privatizaciones impuestas por el Fondo Monetario Internacional y aplicadas por el gobierno de Nicaragua, han originado situaciones en abierta contradicción con el respeto a los Derechos Humanos de los y las nicaragüenses -especialmente de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales, reconocidos en los instrumentos internacionales ya citados así como los Convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en lo que se refiere a los derechos laborales.

2. Hechos

Consideraciones Generales

Consideramos que la transnacional Unión FENOSA ha violado el marco jurídico institucional, constitucional y la normativa internacional, auxiliándose con los co-actores nacionales, quienes también son responsables en la presente demanda.

Ello deriva en la violación de los derechos humanos de la mayoría de los y las nicaragüenses.

Unión Fenosa es una empresa de origen español que está operando además en otros 12 países. En la actualidad está presente en Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Chile, Egipto, Eslovaquia, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Holanda, Hungría, Irlanda, Kenia, Marruecos, México, Moldavia, Nicaragua, Panamá, Portugal, Reino Unido, República Checa, Túnez, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe. Presta servicio a 8,7 millones de clientes de gas y electricidad.

Cabe señalar que el Jurado toma conocimiento de los numerosos conflictos y violación a las leyes en países centroamericanos, en el Caribe (Rca. Dominicana, de donde fuera expulsada) y Colombia.

En Nicaragua, Unión Fenosa comienza a operar en el año dos mil, cuando el poder ejecutivo otorgó la concesión y la Asamblea Nacional aprobó a un plazo de treinta años la distribución y comercialización de energía eléctrica otorgándole el carácter dominante de monopolio a DISNORTE (Distribución de Electricidad del Norte S.A.) y DISSUR (Distribución de Electricidad del Sur S.A. con el 79.54% de las acciones).

A partir de esa fecha las y los nicaragüenses han sufrido constantes violaciones ya que bajo el argumento de tener pérdidas (a nivel de auditoría realizadas), Unión Fenosa decide cometer irregularidades no pagando a las generadoras, que a su vez dejan de suministrar electricidad y juntas prefieren dejar a la población sin suministro eléctrico. Esto como medida de chantaje a los Gobiernos, incluido el actual, ignorando los impactos sobre la población y la economía del país que ellos provocan.

Se constata que los **permanentes racionamientos vienen generado los siguientes daños y perjuicios:** afectación psicológica de la población al cambiar sus horarios de trabajo en función de cuando hay energía para trabajar; problemas de salud pública por falta de refrigeradores para alimentos frescos tanto en los comercios como en los hogares; las crisis de ansiedad de las personas de la tercera edad al encontrarse sin energía en sus domicilios; los graves problemas de inseguridad ciudadana por la noche; problemas de atención sanitaria (retraso de atención diaria, diagnósticos o intervenciones quirúrgicas) ; falta de suministro de agua en muchas poblaciones debido a la ausencia de electricidad; suspensión de las clases en colegios, institutos y universidades y retraso en los planes de estudio; elevado incremento de los costos en todas las empresas, comercios y mercados debido a la

reducción en los horarios de trabajo y tener que complementar la falta de energía con generadores; asociado a ellos, problemas auditivos por el ruido y respiratorios por la contaminación de los generadores; afectación a los medios de comunicación locales que sólo emiten cuando hay suministro; incontables pérdidas provocadas a la ciudadanía por daños en equipos eléctricos por grandes subidas de tensión vinculada a los racionamientos.

Se constata la existencia de **discriminación en los racionamientos** más allá de razones estratégicas aducidas. Según la empresa, los racionamientos están discriminados por zonas en función de razones estratégicas, de modo de no afectar hospitales, zonas militares, zonas empresariales, edificios gubernamentales, etc. Pero en la práctica y según múltiples testimonios, en zonas rurales de baja renta y en asentamientos de Managua y otras ciudades importantes, los horarios de racionamiento se dilatan muchísimo más de lo informado y cuando se llama al teléfono de atención al cliente de Unión Fenosa el argumento de los operadores es que en el barrio hay mucha gente que no paga.

Se constata la **ausencia de inversión en el mantenimiento de la red de distribución eléctrica**, provocando pérdidas de vidas humanas, y continuas averías que dejan sin suministro eléctrico a los usuarios (en zonas rurales, un poco de lluvia o viento son factores suficientes para dejar sin servicio eléctrico a la población).

Se constata la **ausencia de inversión en el mantenimiento del alumbrado público** que se cobra en la factura. Se han detectado múltiples casos de cuando un transformador se estropea, si un usuario que paga pide que se arregle le dicen que haga que paguen los vecinos que están « pegados » y que si no, no van a arreglarlo, dejando a la población sin suministro eléctrico por semanas, pretendiendo obligar a la población a que haga de cobrador de sus propios vecinos.

Se constata la **ausencia de atención a los pobladores de asentamientos que llevan años solicitando ser legalizados**, a pesar de que la compañía se queja de los robos de energía por parte de los mismos. A su vez, estas quejas no conciben con las informaciones facilitadas por el propio vicepresidente de Unión Fenosa en Nicaragua quien aseveró que los robos por parte de los asentamientos representan solo un 6% de las pérdidas técnicas totales, que están en un 30%.

Se constata la **reducción de su presencia en el territorio nacional, especialmente en las zonas rurales**, como parte de su política de ahorro de costes, en las que ha rebajado su personal en un 70%, aun cuando el número de usuarios se ha incrementado en un 35%. Esto genera por ejemplo que en San Juan de Limay o Quilalí, zonas rurales a 2.5-3 horas en autobús de las ciudades con oficina Unión

FENOSA, se haga imposible para gran parte de la población desplazarse para presentar reclamaciones, al perder un día de trabajo.

Se constata la **desviación de presupuesto por parte de muchas alcaldías** dedicando así parte de sus pequeños recursos para facilitar a funcionarios que atiendan a sus ciudadanos por problemas que en realidad son ocasionados por Unión FENOSA, ausentes en la localidad. Por otro lado, alcaldías como la de San Juan de Limay han tenido que desviar parte de sus presupuestos para invertir en asentamientos que Unión Fenosa se niega a cubrir, tal como estipula la ley que obliga al suministro energético a poblaciones ubicadas incluso a menos de los 150 metros del casco urbano.

Los abusos a los usuarios del servicio eléctrico son innumerables. Según el Presidente Ejecutivo del Instituto Nacional de Energía (INE ente regulador) se reciben 3000 reclamaciones mensuales de usuarios, o sea 36.000 reclamaciones al año. Sobre 600.000 usuarios, significa que un 6% de los usuarios reclama en segunda instancia luego de dirigirse a la empresa. La vicepresidencia de Unión Fenosa nos informó que contabilizan unas 4500 reclamaciones mensuales en primera instancia (54.000 al año). 9% de todos los usuarios hace reclamo.

Unión Fenosa dice ejercer políticas activas en materia de Responsabilidad Social Corporativa habiendo recibido diversos reconocimientos internacionales. Para el año 2008, Unión Fenosa ha declarado un Día Solidario con Nicaragua, aportando 300000 dólares para proyectos de promoción, acceso y permanencia en las aulas escolares. Estas supuestas prácticas responsables no son más que marketing humanitario que pretende ocultar los graves impactos sociales provocados por la empresa en su actividad cotidiana en Nicaragua así como en otras latitudes.

Los principales abusos de Unión Fenosa a los usuarios del servicio eléctrico son:

- Incremento injustificado de las facturas por encima de lo regulado por el INE: a) cobros por conceptos indebidos (impuesto de la municipalidad o alumbrado público aun cuando no existe); b) cobros por atrasos no justificados c) cobros por reconexión por cortes erróneos d) cobros por errores en la lectura de los medidores (muy vinculado a la precarización laboral y contratos que se explican más adelante) e) cambio de contadores que doblan el consumo.

Los usuarios reciben facturas desproporcionadas tras hacer arreglos de pago; no hay transparencia (los trabajadores no están autorizados a informar sobre las tarifas); se dan allanamientos de morada y cambios de medidores sin autorización del usuario; el servicio de atención telefónica miente al explicar las causas de los apa-

gones fuera de los horarios de racionamientos; no se respetan los 15 días de notificación previo a la suspensión del servicio; hay indexación de la tarifa al dólar estadounidense, lo cual es ilegal; hay respuesta tardía en la reparación de averías (diversos ejemplos de semanas transcurridas sin atender averías en diferentes zonas del país); obligación de permanencia domiciliaria al usuario reclamante para evitar cortes ya que Unión Fenosa no tiene comunicación con las contratistas ambulantes que implementan la desconexión; falta de respuesta ágil de Unión Fenosa a los reportes de desperfectos graves que ponen en peligro la vida de las personas, como por ejemplo el caso de una niña en el Mercado Oriental de Managua electrocutada mortalmente en mayo de 2007; cobro a nuevos usuarios de hasta 3 meses de consumo, cuando la ley sólo permite 32 días; obligación impuesta a nuevos usuarios de un inmueble a asumir las deudas de habitantes anteriores; utilización de acusaciones de mora por parte Unión Fenosa llegando a considerar al usuario acusado como nuevo cliente obligando a un nuevo depósito de fianza.

La política laboral de Unión Fenosa

La política de reducción de costos de Unión Fenosa afecta a sus trabajadores y contratistas. La política de **flexibilización laboral** generó más de 400 despidos a partir de noviembre de 2000, al adquirir la mayor parte de la distribución. Dicha flexibilización provoca también la precariedad permanente de sus trabajadores.

Así mismo, la empresa ha institucionalizado las contrataciones para extender servicios conexos a la distribuidora eléctrica incluyendo la lectura de medidores, cobros, cortes del servicio, instalación del servicio, call centers, etc. Estas violan sistemáticamente los derechos de sus trabajadores y Unión Fenosa es responsable por esta situación que incluye: la aplicación de polígrafo para contratación, el no ofrecer al trabajador copia de su contrato, el no pago de la seguridad social, establecimiento de sueldos que no cubren el costo de la canasta básica, incumplimiento de normas de seguridad laboral, contratación de personal no capacitado para desarrollar las tareas asignadas, alta rotación de personal, no pago de viáticos, y otros. Toda esa práctica también provoca el encarecimiento de los costos de explotación junto al deterioro de los servicios prestados a los usuarios.

Unión Fenosa **hostiga a los sindicatos**, denunciándoles ante la policía y montando juicios legales a líderes sindicales y trabajadores y se niega a negociar un convenio laboral. Hay indicios suficientes para establecer que los contratistas son empresas “allegadas” que terminan provocando “aumentos en las pérdidas reales”, mayores niveles de ineficiencia y mal servicio denunciados reiteradamente y en número creciente.

Coautores responsables de la crisis energética

El problema del sector eléctrico en Nicaragua es un problema complejo, donde, además de la responsabilidades principales que corresponden a Unión Fenosa existen otros responsables.

Los anteriores gobiernos contribuyeron al problema energético al no ocuparse por buscar un cambio en la matriz energética (en la generación), que llevase hacia una menor dependencia sobre el petróleo con una matriz formada por energías renovables. Nicaragua tiene un gran potencial en renovables.

El Estado no ha ejercido el papel exigido en defensa de su población: el ente regulador (**Instituto Nicaragüense de la Energía – INE**) en la práctica es inoperante al permitir a Unión Fenosa y a las generadoras incumplir la legislación de forma sistemática.

El Gobierno de Nicaragua en funciones

Los medios de comunicación divulgaron la firma que se realizó por parte del gobierno de un “Memorando de Intención” en España a finales de junio del 2007. Aquí lo único que hace la compañía española es comprometerse a hacer lo que ya está comprometido hacer en su contrato. De esa manera, la empresa rehuye a la indemnización y a la restitución al pueblo nicaragüense por el incumplimiento de sus obligaciones dejando al país en una grave crisis energética.

A cambio, el gobierno nicaragüense se comprometió a promover en la Asamblea Nacional la adopción de la Ley 554 de Estabilidad Energética y la Ley de Protección y Promoción del Uso Responsable de los Servicios Públicos. Con estas leyes se pretende congelar la tarifa eléctrica de los consumidores, y pagar a cuenta del erario público la diferencia entre la tarifa cobrada y el costo real de la energía.

Por su parte, Unión Fenosa suspende el proceso abierto contra el gobierno en la Agencia Multi-lateral de Garantía de Inversiones (MIGA, aseguradora del Banco Mundial). Allí reclama 53 millones de dólares al gobierno nicaragüense por apropiación indebida de sus inversiones al iniciar el INE el proceso de arbitraje. El compromiso del gobierno radica en anular dicho proceso de arbitraje y no abrir ningún otro que pudiera enturbiar las relaciones.

A su vez el propio gobierno recurre al mercado regional centroamericano para adquirir energía que permita paliar el déficit de generación del mercado nacional pero deja a Unión Fenosa generar hasta el 20% de la energía demandada en energías renovables, cobrando por ésta la máxima cotización.

Instituciones financieras internacionales

Éstas han jugado un papel clave, apoyando un modelo que justificaba las privatizaciones como una forma de liberar recursos para pagar la deuda procurando las garantías jurídicas para que el capital privado invirtiese planificando únicamente la obtención de beneficios en el corto plazo. Esto ha quedado demostrado al ser las propias IFI's impulsoras de inversiones en plantas generadoras térmicas y no renovables por cuestiones de costos buscando una amortización más rápida de la inversión para generar beneficios más inmediatos. El arma ideológica de todo ello, ha sido como siempre, la vinculación al denominado alivio y la refinanciación de la deuda externa a las condicionalidades cruzadas con el proceso de privatización y la firma de PPA.

Las empresas generadoras vinculadas a la elite nicaragüense y a la clase política

Las empresas son responsables ya que al buscar la maximización del beneficio en el corto plazo, sin tener en cuenta ningún otro criterio no realiza las inversiones necesarias en sus plantas, lo que impediría problemas técnicos por falta de mantenimiento como los que se han dado últimamente. Si estos comportamientos han tenido lugar es porque los diferentes gobiernos vinculados a las privatizaciones así lo han permitido.

Esto ha derivado en la situación actual en las que las generadoras están jugando un papel importante en los cortes de suministro eléctrico a Fenosa, sea por fallos técnicos o por la misma falta de inversión, o bien como medio de presión al gobierno para seguir cobrando, en condiciones extremadamente ventajosas.

El Gobierno del Estado español

Este da su apoyo político y económico a la empresa Unión FENOSA, demostrado por las múltiples declaraciones en los medios de comunicación por parte de los miembros de los distintos Gobiernos españoles, por secundar los Planes de Ajuste Estructural y todas las condicionalidades impuestas por las Instituciones Financieras Internacionales (de las que forma parte el gobierno) y por el cambio en las políticas de concesión de la ayuda oficial al desarrollo bilateral a través de los Fondos de Ayuda al Desarrollo. Estos fondos, que se convierten en deuda externa bilateral de Nicaragua a favor del Estado español han cambiado significativamente su naturaleza, pasando en parte de proyectos de salud y educación a proyectos de apoyo al sector eléctrico privatizado.

El Tribunal ha podido conocer que Unión Fenosa ha actuado de manera similar en Guatemala, ya que los abusos y deficiencias utilizadas por la empresa a fin de incrementar sus ganancias en detrimento de las condiciones de vida de la población guatemalteca presentan los mismos elementos.

En el contexto de esta sesión, el Tribunal pudo escuchar exposiciones de representantes de El Salvador y Honduras con problemas similares. En Honduras la transnacional ACEA de Italia a través de la empresa Aguas de San Pedro. En el Salvador la transnacional pesquera española Calvo y la eléctrica estadounidense AES Corporation.

3. Consideraciones

- 3.1. La globalización neoliberal significa privatización, profundización de la apertura comercial y la desregulación radical de los regímenes financieros y de inversión. Este escenario fue creado para que las principales beneficiarias sean las corporaciones multinacionales cuyas sedes se encuentran principalmente en los países del Norte industrializado.

El avance del poder transnacional sobre todos los ámbitos de la economía, la sociedad y la naturaleza va de la mano del desmantelamiento de los Estados nacionales en el Sur que son rediseñados para ejercer un rol exclusivamente funcional al capital transnacional. Así, la realidad a la que se enfrentan los pueblos es que los derechos corporativos se sobreponen a los derechos humanos, fundamentales y colectivos.

Las corporaciones vinculadas a la energía que incluyen empresas petroleras y de electricidad se han apropiado de los recursos energéticos y han convertido en fuentes de lucro lo que son derechos, como es el acceso al agua o a la energía, elementos indispensables para el cumplimiento del derecho a una vida digna.

- 3.2. El Derecho Comercial global que regula los derechos de las empresas transnacionales se coloca jerárquicamente muy por encima de los derechos de las mayorías sociales.

La fortaleza jurídica que representan las normas multilaterales de comercio e inversiones, los tratados regionales y bilaterales, los contratos de explotación y los tribunales arbitrales, son el telón de fondo sobre el que actúan con total impunidad las transnacionales.

El Derecho Internacional de los Derechos Humanos queda sometido a las relaciones de poder, a la privatización de los mismos y a la bilateralidad asimétrica. Son normas incapaces de neutralizar el poder político económico y el entramado jurídico construido en favor de las transnacionales. La pirámide normativa debe ser invertida, situando los Derechos Humanos en el vértice de la misma.

- 3.3. En el caso de Nicaragua esto ha sido patente. A partir de las presiones internacionales se produjo la privatización de una parte importante de las plantas generadoras, que pasaron a manos de la oligarquía nicaragüense y de capital estadounidense y la venta a Unión Fenosa de las dos empresas encargadas de la distribución de energía en el país. Desde ese momento se truncó la posibilidad de avanzar hacia la consecución de una sociedad sustentable, equitativa y soberana en materia energética.
- 3.4. Los procesos de privatización de un servicio público de primera necesidad en un país con más de la mitad de su población viviendo con menos de un dólar al día, no pueden sino fracasar, ya que el capital privado busca beneficios desproporcionados por encima del estricto cumplimiento de los derechos humanos de los y las pobladoras, aprovechándose de gobiernos atrapados en la deuda externa y en un círculo de dependencia económica y política que hace muy difícil garantizar los derechos universales como el acceso al suministro eléctrico a la totalidad de sus ciudadanos.

De acuerdo con los testimonios y los informes de los expertos queda demostrado que:

- 3.5. Las Instituciones Financieras Internacionales imponen condicionalidades a los Gobiernos, favoreciendo los intereses de las empresas transnacionales, no teniendo en cuenta los impactos que provocan sobre la población nicaragüense.
- 3.6. El Gobierno español apoya política y económicamente a Unión Fenosa por medio de distintas fórmulas. Por un lado mediante la presencia de responsables políticos o institucionales españoles defendiendo los intereses de Unión Fenosa en Nicaragua. Por otro, avalando las políticas de condicionalidades de las Instituciones Financieras Internacionales de las que forman parte. Y por último, cambiando los ejes de ayuda oficial al desarrollo a través de los créditos FAD, que coincidiendo temporalmente con la llegada de Unión Fenosa a Nicaragua, pasan a dedicarse a proyectos vinculados con el sector eléctrico en una proporción importante.
- 3.7. Los distintos Gobiernos nicaragüenses son responsables de los fraudes cometidos en los procesos de privatización de la distribución y la generación, así como de los cambios en la estructura jurídica que los sustentaron. Los partidos políticos que apoyaron dichos procesos son también responsables.
- 3.8. Los Gobiernos no han respetado el mandato constitucional de promover, facilitar y regular la prestación de los servicios públicos. Especialmente el

poder judicial no ha tutelado los derechos de la ciudadanía nicaragüense, favoreciendo por acción u omisión a la empresa Unión Fenosa.

- 3.9. El INE no cumplió con su tarea, como ente fiscalizador regulador de la concesionaria, según el artículo 18 de la Ley 272, al no iniciar ningún expediente sancionador hasta el año 2006.
- 3.10. Las actuales negociaciones entre el Gobierno nicaragüense y Unión Fenosa transcurren en un marco de falta absoluta de transparencia.
- 3.11. Las empresas generadoras privadas son también responsables de la actual crisis energética, al estar operando intencionadamente por debajo de su capacidad real.
- 3.12. Las actividades de Unión Fenosa en Nicaragua violan flagrantemente los Derechos Humanos: la vulneración del contrato de concesión, la falta de inversión en la red eléctrica y alumbrado público, los cortes en el suministro eléctrico, las discriminaciones en los racionamientos, los abusos a los usuarios y en los Derechos Laborales y Sindicales de sus empleados y de las contratadas.

Con estas prácticas se vulneran Derechos Humanos como el derecho a la vida, la salud, la educación, la información, la seguridad, el desarrollo normal de actividades económicas, y a los sectores más vulnerables como los niños y las niñas, los y las ancianas, en definitiva la dignidad de las personas. Las crisis que provoca Unión Fenosa, recae con especial crudeza sobre las mujeres. Mostrando las conductas de Irresponsabilidad Social Corporativa de Unión Fenosa, entrando en contradicción con el discurso sobre Responsabilidad Social que tiene en sus memorias e informes públicos.

4. Decisión

El carácter de primera Audiencia especializada, cuya conclusión se prevé en una sesión deliberante más amplia, dará cuenta de la necesaria profundización de muchos de los hechos y de los aspectos de Derecho objetos de ésta sesión.

No obstante ello, los datos y los hechos presentados en esta audiencia tienen la suficiente fuerza, coherencia y convicción para sustentar la acusación que sigue, de conformidad con la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Declaración Americana de Derechos y Deberes del Hombre, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y su Protocolo Facultativo de la Organización de las Naciones Unidas y la Convención Americana o Pacto de San José.

Los derechos allí consignados son de irrestricto respeto por parte del Estado de Nicaragua, según lo establece el Arto. 46 de la Constitución Política y de conformidad también con los principios generales del Derecho Internacional consagrados en la Carta de las Naciones Unidas y el Derecho al Desarrollo considerado como una obligación para los Estados establecido en el Derecho Internacional contemporáneo, entre otros.

Por todo lo anterior el Jurado resuelve acusar a:

1. La EMPRESA TRANSNACIONAL UNIÓN FENOSA, tanto en su sede central como en sus filiales en Nicaragua y Guatemala por:
 - Violaciones graves y masivas de los derechos laborales de sus trabajadores con la implementación sistemática de una política de flexibilidad laboral.
 - Acciones u omisiones que contribuyen al deterioro de las condiciones de vida y salud física y mental de una parte creciente de la población nicaragüense y guatemalteca, específicamente del derecho humano a un nivel de vida adecuado, contribuyendo además a mantener los niveles de pobreza que alejan a la población del disfrute del Derecho Humano al Desarrollo.
 - Fraude y engaño a sus usuarios al asumir compromisos de responsabilidad social que incumplen flagrantemente en los países mencionados.

Son igualmente responsables los accionistas de Unión Fenosa, así como el resto de accionistas de Disnorte y Dissur.

2. AL GOBIERNO DE NICARAGUA

- Por incumplimiento del deber que le impone la Constitución Política, las Leyes Nacionales y las Normas Internacionales de Derechos Humanos, de garantizar a todos los habitantes del país los Derechos Humanos reconocidos en tales instrumentos, así como los derechos laborales celebrados en el marco de la OIT y de los cuales Nicaragua es parte.
- Por incumplimiento de sus obligaciones para garantizar el funcionamiento adecuado del ente regulador Instituto Nicaragüense de Energía (INE) para que de manera eficaz y oportuna haga cumplir a Unión FENOSA los compromisos derivados del Convenio y las normativas de la institución Reguladora.
- Por no garantizar el Derecho de la Tutela Judicial efectivo y el Acceso a la Justicia de las personas afectadas por el comportamiento irregular de la Transnacional Unión FENOSA, debido a la ausencia de un Poder Judicial independiente, sujeto a intereses partidarios.
- Por omisión en su deber de garantizar la información oportuna a la población sobre la suscripción de Convenios y Acuerdos con Organismos Financieros

Internacionales y Empresas Transnacionales que afectan la vida cotidiana de la población.

3. Al GOBIERNO DEL ESTADO ESPAÑOL cuya nacionalidad tiene la Empresa Trasnacional Unión Fenosa por:
 - Permitir que dicha entidad jurídica incumpla en su actividad económica en otros países los estándares internacionales de derechos humanos que en su país de origen estarían obligados a respetar.
4. A los ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES, en especial al Fondo Monetario Internacional por las condicionalidades que impone como las privatizaciones y el trato sistemático en favor a las transnacionales. Al Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Centroamericano de Integración Económica, que proporcionan los recursos financieros para la implementación de las condicionalidades impuestas por el FMI, y subsidian y protegen las inversiones del capital transnacional.

5. Recomendaciones

- 5.1. Implementar los mecanismos para lograr el resarcimiento y la indemnización, pero también el pago de la deuda social, económica y ecológica generada por la trasnacional Unión Fenosa al pueblo nicaragüense.
- 5.2. Establecer responsabilidades administrativas y penales por los daños, perjuicios, violaciones de contratos, leyes y normativas nacionales causados por la trasnacional, tanto a las autoridades de gobierno como a la misma empresa.
- 5.3. Anular el contrato con Unión Fenosa y el “Memorando de Intención” de junio de 2007 firmado por el gobierno nicaragüense.
- 5.4. Mantener una observación y seguimiento de manera permanente para evidenciar y juzgar el actuar de esta transnacional en Guatemala en la próxima sesión deliberante del Tribunal Permanente de los Pueblos.
- 5.5. Expulsión de la trasnacional Unión Fenosa de Nicaragua y de los países de la región por su irresponsabilidad y violaciones a los derechos humanos.
- 5.6. Articular todos los países de Latinoamérica donde se han sucedido conflictos con Unión Fenosa para presentarlas en el TPP de Lima 2008.
- 5.7. Buscar nuevas fuentes de energía alternativas a la dependencia de hidrocarburos que respondan a la urgente necesidad de afrontar el cambio climático, de tal modo de implementar nuevos esquemas de energía y modificaciones

de la matriz energética que no repitan el *modus operandi* vigente, generador de pobreza, monopolio, deuda, exclusión, desplazamiento forzado de población, sistemas centralizados, etc. Generar participación social para la elaboración de una nueva matriz energética.

- 5.8. Promover, vigilar y velar por el cumplimiento irrestricto de los derechos humanos sin ser subordinados a la lógica comercial, por la vía de los instrumentos legales, administrativos y otras acciones, específicamente en lo concerniente al derecho humano a la energía eléctrica.
- 5.9. Generar políticas públicas que garanticen el acceso a la energía eléctrica en cantidad y calidad suficiente, y elevarlo a rango constitucional autónomo en la medida en que la energía eléctrica garantiza el disfrute de muchos derechos humanos asociados.
- 5.10. Eliminar toda acción y ley que criminalice la protesta y la inconformidad social.
- 5.11. Petición a la Secretaría del Tribunal Permanente de los Pueblos de hacer un Tribunal especial de urgencia que investigue las graves violaciones a los Derechos Humanos, específicamente la vida y la salud, como es el caso emblemático de los trabajadores bananeros afectados por el Nemaqón en Nicaragua.

En Managua, a 13 de octubre de 2007

- Vilma Núñez de Escorcía
- Juan Hernández Zubizarreta
- Ivonne Yáñez
- Gustavo Castro Soto



Anexo IV

**Declaración tripartita de principios
sobre las empresas multinacionales
y la política social**

**DECLARACION TRIPARTITA DE PRINCIPIOS
SOBRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
Y LA POLITICA SOCIAL**

OIT

Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, tercera edición
Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2001

/Texto/, /Código de conducta/, /Empresa multinacional/, /Política social/. 03.04.02
ISBN 92-2-311631-7

Publicado también en inglés: *Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy* (ISBN 92-2-111631-X), Ginebra 2001, y en francés: *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale* (ISBN 92-2-211631-3), Ginebra, 2001*

Datos de catalogación de la OIT

* La Declaración se publica en varios idiomas. Para más información dirijase a: Oficina para las Actividades de las Empresas Multinacionales, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza.

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra, Suiza, que también puede enviar a quienes lo soliciten un catálogo o una lista de nuevas publicaciones.

INDICE

Introducción	V
Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social , adoptada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 204. ^a reunión (Ginebra, noviembre de 1977), en la forma enmendada en su 279. ^a reunión (Ginebra, noviembre de 2000) . . .	1
Anexo: Lista de convenios y recomendaciones internacionales del trabajo citados en la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social , adoptada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 204. ^a reunión (Ginebra, noviembre de 1977), en la forma enmendada en su 279. ^a reunión (Ginebra, noviembre de 2000)	13
Addendum I a la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social , adoptado por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 238. ^a reunión (Ginebra, noviembre de 1987), en la forma enmendada por el Consejo de Administración en su 279. ^a reunión (Ginebra, noviembre de 2000)	15
Addendum II a la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social , adoptado por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 277. ^a reunión (Ginebra, marzo de 2000)	18
Procedimiento para el examen de conflictos relativos a la aplicación de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social mediante la interpretación de sus disposiciones , adoptado por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 232. ^a reunión (Ginebra, marzo de 1986)	19
Indice	21

INTRODUCCION

En los decenios de 1960 y 1970, las actividades de las empresas multinacionales (EMN) fueron objeto de grandes debates. A raíz de ellos, se desplegaron esfuerzos para establecer instrumentos internacionales destinados a reglamentar la conducta de las EMN y a fijar las condiciones que han de regir las relaciones de las EMN con los países huéspedes, sobre todo en el mundo en desarrollo. Las cuestiones relativas al trabajo y a la política social figuraban entre las preocupaciones suscitadas por las actividades de las EMN. La búsqueda por parte de la OIT de orientaciones internacionales en lo tocante a los asuntos de su incumbencia se plasmó en la adopción, en 1977, por el Consejo de Administración, de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Declaración EMN).

Los principios establecidos en este instrumento internacional ofrecen a las EMN, a los gobiernos, a los empleadores y a los trabajadores orientaciones en materia de empleo, formación, condiciones de trabajo y de vida y relaciones laborales. Refuerzan sus disposiciones ciertos convenios y recomendaciones internacionales del trabajo, a cuyo respecto se insta a los interlocutores sociales a que los tengan presentes y los apliquen en toda la medida de lo posible. La adopción en 1998 de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento hacía hincapié en la importancia de los convenios fundamentales para hacer realidad los objetivos de la OIT y, en consecuencia, la Declaración EMN tiene en cuenta los objetivos de la Declaración de 1998.

Hoy en día, la función prominente de las EMN en el proceso de mundialización económico y social hace que la aplicación de los principios de la Declaración EMN sea tan oportuna y necesaria como en el momento de su adopción. Conforme van ganando impulso los esfuerzos desplegados dentro y entre muchos países del mundo por atraer e incrementar las inversiones extranjeras directas, se presentan nuevas oportunidades a las partes interesadas para servirse de los principios de la Declaración en calidad de pautas de conducta destinadas a reforzar los efectos sociales y laborales positivos de las actividades de las EMN.

Cada cierto tiempo se efectúan estudios para vigilar el curso dado a la Declaración por parte de los gobiernos y las organizaciones de empleadores y de trabajadores, y se someten a la consideración del Consejo de Administración un resumen y un análisis de los informes recibidos. Estos documentos, así como información y publicaciones sobre investigaciones referentes a las EMN y la política social, figuran en el sitio en la red: <http://www.ilo.org/public/english/employment/multi>.

En caso de desacuerdo relativo a la aplicación de la Declaración, las partes pueden valerse de un procedimiento, creado en 1981, para presentar a la OIT solicitudes acerca de la interpretación del significado de las disposiciones. A título de información, se adjunta el texto de dicho procedimiento. Con respecto a la pre-

Este instrumento ofrece orientaciones de política social en un sector de actividades delicado y sumamente complejo. La adhesión a la Declaración por parte de todos los interesados contribuirá a crear las condiciones que más favorezcan el crecimiento económico y el desarrollo social.

DECLARACION TRIPARTITA DE PRINCIPIOS SOBRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA POLITICA SOCIAL

*(adoptada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 204.ª reunión (Ginebra, noviembre de 1977), en la forma enmendada en su 279.ª reunión (Ginebra, noviembre de 2000))**

El Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo:

Recordando que la Oficina Internacional del Trabajo hace ya muchos años que se viene ocupando de ciertas cuestiones sociales relacionadas con las actividades de las empresas multinacionales;

Tomando nota, en particular, que desde mediados de los años sesenta varias comisiones de industria y conferencias regionales, así como la Conferencia Internacional del Trabajo, han solicitado la adopción de medidas apropiadas por el Consejo de Administración en el campo de las empresas multinacionales y la política social;

Habiendo sido informado de las actividades de otros órganos internacionales y, en particular, de la Comisión de Empresas Transnacionales, de las Naciones Unidas, y de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE);

Considerando que la OIT, con su estructura tripartita única, su competencia y su dilatada experiencia de las cuestiones sociales, debe desempeñar un papel esencial en la elaboración de principios que orienten en este campo a los gobiernos, las organizaciones de trabajadores y de empleadores y las propias empresas multinacionales;

Recordando que la OIT convocó en 1972 una Reunión tripartita de expertos sobre la relación entre las empresas multinacionales y la política social, que recomendó la realización por la OIT de un programa de investigación y de estudios, así como, en 1976, una Reunión consultiva tripartita sobre la relación entre las empresas multinacionales y la política social, con el cometido de examinar el programa de investigaciones de la OIT y de sugerir una acción apropiada por parte de la OIT en los campos social y laboral;

Teniendo en cuenta las deliberaciones de la Conferencia Mundial del Empleo;

Habiendo decidido posteriormente establecer un grupo tripartito para preparar un proyecto de Declaración tripartita de principios sobre todas las cuestiones de competencia de la OIT que guardan relación con los aspectos sociales de las actividades de las empresas multinacionales, incluida la creación de empleos en los

Habiendo decidido así mismo convocar de nuevo la Reunión consultiva tripartita para examinar el proyecto de Declaración de principios preparado por el grupo tripartito;

Habiendo considerado el informe y el proyecto de Declaración de principios que le han sido sometidos por la nuevamente convocada Reunión consultiva tripartita,

Por la presente aprueba la siguiente Declaración, que puede ser citada como Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, adoptada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo el 16 de noviembre de 1977, e invita a los gobiernos de los Estados Miembros de la OIT, a las organizaciones de trabajadores y de empleadores interesadas y a las empresas multinacionales que operan en los territorios de dichos Estados a que observen los principios en ella contenidos.



**1. Las empresas multinacionales desempeñan un papel muy importante en las economías de la mayor parte de los países y en las relaciones económicas internacionales, que es de interés creciente para los gobiernos, así como para los empleadores, los trabajadores y sus respectivas organizaciones. Mediante las inversiones directas internacionales y otros medios, estas empresas pueden aportar ventajas substanciales al país de acogida y los países de origen, contribuyendo a una utilización más eficaz del capital, la tecnología y el trabajo. En el marco de las políticas de desarrollo establecidas por los gobiernos, pueden aportar también una contribución muy importante a la promoción del bienestar económico y social; a la mejora del nivel de vida y la satisfacción de las necesidades básicas; a la creación de oportunidades de empleo, tanto directa como indirectamente; y a la promoción de los derechos humanos básicos, incluida la libertad sindical, en todo el mundo. Por otra parte, los progresos realizados por las empresas multinacionales en la organización de sus operaciones que trascienden el marco nacional pueden dar lugar a una concentración abusiva de poder económico y a conflictos con los objetivos de la política nacional y los intereses de los trabajadores. La complejidad de estas empresas y la dificultad de percibir claramente sus estructuras, operaciones y planes son también motivo de preocupación en el país de acogida, en el país de origen o en ambos.

2. Esta Declaración tripartita de principios tiene por objeto fomentar la contribución positiva que las empresas multinacionales pueden aportar al progreso económico y social y minimizar y resolver las dificultades a que pueden dar lugar las operaciones de estas empresas, teniendo en cuenta las resoluciones de las Naciones Unidas que preconizan el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

3. Este objetivo será promovido por leyes y políticas, medidas y disposiciones apropiadas adoptadas por los gobiernos y mediante la cooperación entre los gobiernos y las organizaciones de empleadores y de trabajadores de todos los países.

** Los párrafos 1-7, 8, 10, 25, 26 y 52 (anteriormente párrafo 51) están sometidos a interpretación en virtud del Procedimiento para el examen de conflictos relativos a la aplicación de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. Los correspondientes ejemplares de cada interpretación pueden solicitarse a la Oficina de Actividades para las Empresas Multinacionales, Oficina Internacional del Trabajo, 4, route des Morillons, CH-1211 Ginebra 22 (Suiza) o en <http://www.ilo.org>.

acogida y de origen y a las propias empresas multinacionales.

5. Tienen también por objeto guiar a los gobiernos, las organizaciones de empleadores y de trabajadores y las empresas multinacionales en la adopción de medidas y acciones, así como de políticas sociales, incluidas las basadas en los principios establecidos en la Constitución y los convenios y recomendaciones pertinentes de la OIT, capaces de promover el progreso social.

6. Para realizar su finalidad, esta Declaración no requiere una definición jurídica precisa de las empresas multinacionales; este párrafo tiene por objeto facilitar la comprensión de la Declaración, no proporcionar tal definición. Entre las empresas multinacionales figuran las empresas, ya sean de dominio público, mixto o privado, que son propietarias o controlan la producción, la distribución, los servicios u otras facilidades fuera del país en que tienen su sede. El grado de autonomía de las distintas entidades que componen la empresa multinacional en relación con las demás varía grandemente de una empresa multinacional a otra, según el carácter de los lazos existentes entre estas unidades y sus respectivos campos de actividad, y teniendo en cuenta la gran diversidad en la forma de propiedad, el tamaño, el carácter y la localización de las operaciones de las empresas. A menos que se especifique de otro modo, la expresión «empresas multinacionales» se utiliza en esta Declaración para designar las distintas entidades (compañías matrices o unidades locales, o ambas, así como también el conjunto de la empresa) según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que se prestarán cooperación y mutua asistencia cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos en esta Declaración.

7. Esta Declaración contiene principios en materia de empleo, formación profesional, condiciones de trabajo y de vida y relaciones laborales, cuya aplicación se recomienda con carácter voluntario a los gobiernos, a las organizaciones de empleadores y de trabajadores y a las empresas multinacionales; las disposiciones que contiene no deberían limitar ni afectar de otro modo las obligaciones derivadas de la ratificación de un convenio de la OIT.

POLITICA GENERAL

8. Todas las partes a que se refiere esta Declaración deberían respetar los derechos soberanos de los Estados, observar las leyes y reglamentos nacionales, tener debidamente en cuenta las prácticas locales y respetar las normas internacionales aplicables. Deberían también respetar la Declaración Universal de Derechos Humanos y los Pactos internacionales correspondientes adoptados por la Asamblea General de las Naciones Unidas, y la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo y sus principios, de acuerdo con los cuales la libertad de expresión y de asociación son esenciales para un progreso sostenido. Deberían contribuir a hacer realidad la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento, adoptada en 1998. Deberían también cumplir los compromisos libremente contraídos de conformidad con la legislación nacional y las obligaciones internacionales aceptadas.

caso, apliquen en la medida más amplia posible, a través de sus respectivas políticas nacionales, los principios incorporados en dichos Convenios y en las Recomendaciones núms. 111, 119, 122, 146 y 190¹. Sin perjuicio de la obligación de los gobiernos de asegurar la aplicación de los convenios que han ratificado, en los países en que los convenios y recomendaciones citados en este párrafo no sean aplicados, todas las partes deberían referirse a los mismos a fines de orientación a seguir en su respectiva política social.

10. Las empresas multinacionales deberían tener plenamente en cuenta los objetivos de la política general establecida en los países en que realicen sus operaciones. Sus actividades deberían estar en armonía con las prioridades del desarrollo y con los objetivos y la estructura social del país en que realicen sus operaciones. Con tal fin, deberían celebrarse consultas entre las empresas multinacionales, los gobiernos y, siempre que sea apropiado, las correspondientes organizaciones nacionales de empleadores y de trabajadores.

11. Los principios contenidos en esta Declaración no tienen por objeto introducir o mantener desigualdades de trato entre las empresas multinacionales y las empresas nacionales. Dichos principios reflejan prácticas adecuadas para todos. Las empresas multinacionales y las nacionales, siempre que los principios de esta Declaración sean aplicables a ambas, deberían estar sujetas a las mismas expectativas en lo que se refiere a su conducta en general y a las prácticas sociales en particular.

12. Los gobiernos de los países de origen deberían promover prácticas sociales adecuadas de conformidad con esta Declaración de principios, teniendo en cuenta la legislación, los reglamentos y las prácticas en materia social y laboral de los países de acogida, así como las normas internacionales correspondientes. Los gobiernos de los países de acogida y de los países de origen deberían estar dispuestos a consultarse mutuamente, cada vez que sea necesario, por iniciativa de cualquiera de ellos.

EMPLEO

Promoción del empleo

13. Con el objeto de estimular el crecimiento y el desarrollo económicos, elevar los niveles de vida, satisfacer las necesidades de mano de obra y resolver el problema del desempleo y el subempleo, los gobiernos deberían formular y llevar a cabo, como objetivo de mayor importancia, una política activa destinada a fomentar el pleno empleo, productivo y libremente elegido².

¹ Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87); Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98); Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111); Convenio sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122); Convenio sobre la edad mínima de admisión al empleo, 1973 (núm. 138); Convenio sobre la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y la acción inmediata para su eliminación, 1999 (núm. 182); Recomendación sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111); Recomendación sobre la terminación de la relación de trabajo, 1963 (núm. 119); Recomendación sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122); Recomendación sobre la edad mínima, 1973 (núm. 146), y Recomendación sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 (núm. 190).

² Convenio (núm. 122) y Recomendación (núm. 122) sobre la política del empleo, 1964.

mas graves los problemas de subempleo y desempleo. A este respecto deberían tenerse en cuenta las conclusiones generales adoptadas por la Conferencia mundial tripartita sobre el empleo, la distribución de los ingresos, el progreso social y la división internacional del trabajo (Ginebra, junio de 1976)³.

15. Los párrafos 13 y 14 anteriores constituyen el marco dentro del cual debería prestarse debida atención, tanto en los países de origen como en los países de acogida, a las repercusiones de las empresas multinacionales sobre el empleo.

16. Las empresas multinacionales, en particular cuando realicen sus operaciones en los países en vías de desarrollo, deberían esforzarse por aumentar las oportunidades y niveles de empleo, teniendo en cuenta la política y los objetivos de los gobiernos a este respecto, así como la seguridad del empleo y el desarrollo a largo plazo de la empresa.

17. Antes de comenzar sus operaciones, las empresas multinacionales deberían consultar, siempre que sea apropiado, a las autoridades competentes y a las organizaciones nacionales de empleadores y de trabajadores, a fin de armonizar, en cuanto sea factible, sus planes de mano de obra con la política nacional de desarrollo social. Estas consultas, como en el caso de las empresas nacionales, deberían proseguirse entre las empresas multinacionales y todas las partes interesadas, incluidas las organizaciones de trabajadores.

18. Las empresas multinacionales deberían dar la prioridad al empleo, el desarrollo profesional, la promoción y el perfeccionamiento de los nacionales del país de acogida en todos los niveles, en cooperación, cuando corresponda, con los representantes de los trabajadores de la empresa o las organizaciones de estos trabajadores y con las autoridades gubernamentales.

19. Las empresas multinacionales, cuando realicen sus inversiones en los países en vías de desarrollo, deberían tener debidamente en cuenta la importancia de utilizar tecnologías capaces de crear empleos tanto directa como indirectamente. En la medida en que lo permitan el carácter de los procedimientos de producción y las condiciones existentes en el sector económico de que se trate, deberían adaptar las tecnologías a las necesidades y características de los países de acogida. Siempre que sea posible, deberían también participar en el desarrollo de una tecnología apropiada en los países de acogida.

20. Para promover el empleo en los países en vías de desarrollo, en el marco de una economía mundial de expansión, las empresas multinacionales, siempre que sea posible, deberían tener en cuenta la conclusión de contratos con las empresas nacionales para la fabricación de piezas de recambio y equipo, la utilización de las materias primas locales y la promoción progresiva de la transformación local de las materias primas. Estas medidas no deberían ser utilizadas por las empresas multinacionales para evitar las responsabilidades formuladas en los principios de la presente Declaración.

³ OIT, Conferencia Mundial del Empleo, Ginebra, 4-17 de junio de 1976.

igualdad de oportunidades y de trato en el empleo, con miras a eliminar toda discriminación basada en motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social⁴.

22. Las empresas multinacionales deberían guiarse por este principio general en todas sus operaciones, sin perjuicio de las medidas previstas en el párrafo 18 ni de la política seguida por los gobiernos para corregir las pautas históricas de discriminación, y, sobre esta base, dichas empresas deberían extender la igualdad de oportunidades y de trato en el empleo. De acuerdo con esto, las empresas multinacionales deberían hacer lo necesario para que las calificaciones profesionales y la experiencia sean la base para la contratación, la colocación, la formación profesional y la promoción de su personal a todos los niveles.

23. Los gobiernos no deberían nunca requerir ni alentar a las empresas multinacionales para ejercer discriminación por algunos de los motivos mencionados en el párrafo 21; sería muy conveniente la orientación permanente de los gobiernos, en los casos apropiados, para evitar la discriminación en el empleo.

Seguridad del empleo

24. Los gobiernos deberían estudiar cuidadosamente las repercusiones de las empresas multinacionales sobre el empleo en diferentes sectores industriales. Los gobiernos, así como las propias empresas multinacionales, en todos los países, deberían adoptar medidas apropiadas para ocuparse de las repercusiones de las actividades de las empresas multinacionales sobre el empleo y el mercado del trabajo.

25. Las empresas multinacionales, al igual que las empresas nacionales, deberían esforzarse, mediante una planificación activa de la mano de obra, por asegurar un empleo estable a sus trabajadores y por observar las obligaciones libremente negociadas en materia de estabilidad del empleo y seguridad social. Teniendo en cuenta la flexibilidad que pueden tener las multinacionales, deberían esforzarse por actuar como modelo en la promoción de la seguridad del empleo, particularmente en los países en que el cese de las operaciones pueda acentuar el desempleo a largo plazo.

26. Las empresas multinacionales, cuando prevean cambios en las operaciones (incluidos los resultantes de fusiones, adquisiciones de empresas o transferencias de producción) que puedan tener efectos importantes sobre el empleo, deberían notificar estos cambios con antelación razonable a las autoridades gubernamentales competentes y a los representantes de sus trabajadores y sus organizaciones, a fin de que las repercusiones puedan ser examinadas conjuntamente con miras a mitigar los efectos adversos al máximo posible. Esto es particularmente importante en el caso de cierre de un establecimiento que implique suspensiones o despidos colectivos.

27. Deberían evitarse los procedimientos de despido arbitrario⁵.

⁴ Convenio (núm. 111) y Recomendación (núm. 111) sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958; Convenio (núm. 100) y Recomendación (núm. 90) sobre igualdad de remuneración, 1951.

⁵ Recomendación sobre la terminación de la relación de trabajo, 1963 (núm. 119).

FORMACION

29. Los gobiernos, en cooperación con todas las partes interesadas, deberían elaborar políticas nacionales en materia de orientación y formación profesionales que guarden estrecha relación con el empleo⁷. Este es el marco dentro del cual las empresas multinacionales deberían aplicar sus políticas de formación profesional.

30. En sus operaciones, las empresas multinacionales deberían asegurarse de que se proporciona una formación apropiada a sus trabajadores de todos los niveles en el país de acogida, habida cuenta de las necesidades de la empresa, así como de la política de desarrollo del país de acogida. Esa formación, en la medida de lo posible, debería permitir la obtención de calificaciones profesionales de utilidad general y promover las oportunidades de carrera. Esta labor debería efectuarse, siempre que sea apropiado, en cooperación con las autoridades del país, las organizaciones de empleadores y de trabajadores y las instituciones competentes de carácter local, nacional o internacional.

31. Las empresas multinacionales que operen en los países en vías de desarrollo deberían participar, junto con las empresas nacionales, en programas que incluyan fondos especiales y que cuenten con el apoyo de los gobiernos de los países de acogida y con el apoyo de las organizaciones de empleadores y de trabajadores y que tengan por objeto fomentar la formación y desarrollo de las calificaciones profesionales y proporcionar orientación profesional y serian administrados conjuntamente por las partes que presten su apoyo a los mismos. Siempre que sea practicable, las empresas multinacionales deberían proporcionar los servicios de un personal calificado para prestar ayuda a los programas de formación profesional organizados por los gobiernos, como parte de su colaboración al desarrollo nacional.

32. Las empresas multinacionales, en cooperación con los gobiernos y en la medida compatible con su buen funcionamiento, deberían ofrecer oportunidades en el conjunto de la empresa para ampliar la experiencia del personal directivo local en campos apropiados, como, por ejemplo, las relaciones de trabajo.

CONDICIONES DE TRABAJO Y DE VIDA

Salarios, prestaciones y condiciones de trabajo

33. Los salarios, prestaciones y condiciones de trabajo que ofrezcan las empresas multinacionales no deberían ser menos favorables para los trabajadores que los ofrecidos por empleadores comparables en el país de que se trate.

34. Cuando las empresas multinacionales operen en países en vías de desarrollo en los que puedan no existir empleadores comparables, deberían proporcionar

⁶ *Ibid.*

⁷ Convenio (núm. 142) y Recomendación (núm. 150) sobre desarrollo de los recursos humanos, 1975.

económica de la empresa, pero en todo caso deberían al menos ser suficientes para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores y sus familias. Cuando proporcionen a los trabajadores prestaciones básicas, como vivienda, asistencia médica o alimentos, estas prestaciones deberían ser de nivel adecuado⁹.

35. Los gobiernos, especialmente de los países en vías de desarrollo, deberían esforzarse por adoptar medidas adecuadas que aseguren que los grupos de ingresos más reducidos y las zonas menos desarrolladas se beneficien cuanto sea posible de las actividades de las empresas multinacionales.

Edad mínima

36. Las empresas multinacionales, así como las empresas nacionales, deberían respetar la edad mínima de admisión al empleo o al trabajo con el fin de garantizar la efectiva abolición del trabajo infantil¹⁰.

Seguridad e higiene

37. Los gobiernos deberían asegurarse de que tanto las empresas multinacionales como las nacionales apliquen normas adecuadas en materia de seguridad e higiene para sus trabajadores. Se exhorta a los gobiernos que no hayan ratificado todavía los Convenios sobre la protección de la maquinaria (núm. 119); sobre la protección contra las radiaciones (núm. 115); sobre el benceno (núm. 136) y sobre el cáncer de origen profesional (núm. 139) a que apliquen, sin embargo, en la medida más amplia posible, los principios contenidos en estos Convenios y en las Recomendaciones correspondientes (núms. 118, 114, 144 y 147). Deberían también tenerse en cuenta los repertorios de recomendaciones prácticas y las guías que figuran en la lista actual de publicaciones de la OIT sobre seguridad e higiene en el trabajo¹¹.

38. Las empresas multinacionales deberían mantener un nivel máximo de seguridad e higiene, de conformidad con las exigencias nacionales, teniendo en cuenta la experiencia adquirida a este respecto en el conjunto de la empresa, incluido cualquier conocimiento sobre riesgos especiales. Deberían comunicar a los representantes de los trabajadores en la empresa y, si lo solicitan, a las autoridades competentes y a las organizaciones de trabajadores y de empleadores en todos los países en que operen, informaciones acerca de las normas sobre seguridad e higiene aplicables a sus operaciones locales, que observen en otros países. En particular, deberían poner en conocimiento de los interesados los riesgos especiales y medidas protectoras correspondientes que guarden relación con nuevos

⁸ Recomendación sobre la reducción de la duración del trabajo, 1962 (núm. 116).

⁹ Convenio (núm. 110) y Recomendación (núm. 110) sobre las condiciones de empleo de los trabajadores de las plantaciones, 1958; Recomendación sobre la vivienda de los trabajadores, 1961 (núm. 115); Recomendación sobre la asistencia médica, 1944 (núm. 69); y Convenio (núm. 130) y Recomendación (núm. 134) sobre asistencia médica y prestaciones monetarias de enfermedad, 1969.

¹⁰ Convenio núm. 138, artículo 1; Convenio núm. 182, artículo 1.

¹¹ Los convenios y recomendaciones de la OIT mencionados figuran en la Lista de Publicaciones de la OIT sobre seguridad y salud en el trabajo, 1999, OIT, Ginebra. Véase también: <http://www.ilo.org/public/english/protection/safework/publicat/index.htm>.

de catalizador en el examen de las causas de los riesgos a la seguridad y la higiene en el trabajo y en la aplicación de las mejoras resultantes en el conjunto de la empresa de que se trate.

39. Las empresas multinacionales deberían cooperar en la labor de las organizaciones que se ocupan de la preparación y adopción de normas internacionales sobre la seguridad y la higiene.

40. De conformidad con la práctica nacional, las empresas multinacionales deberían cooperar plenamente con las autoridades competentes en materia de seguridad e higiene, los representantes de los trabajadores y sus organizaciones y las instituciones establecidas que se ocupan de esta cuestión. Cuando sea apropiado, las cuestiones relativas a la seguridad y la higiene deberían incorporarse en convenios colectivos concluidos con los representantes de los trabajadores y sus organizaciones.

RELACIONES DE TRABAJO

41. Las empresas multinacionales deberían aplicar normas en materia de relaciones de trabajo que no sean menos favorables que las observadas por empleadores comparables en el país de acogida.

Libertad sindical y derecho de sindicación

42. Los trabajadores empleados por las empresas multinacionales, al igual que los empleados por las empresas nacionales, deberían, sin ninguna distinción y sin autorización previa, tener el derecho de constituir las organizaciones que estimen convenientes, así como el de afiliarse a estas organizaciones, con la sola condición de observar los estatutos de las mismas¹². Dichos trabajadores deberían también gozar de adecuada protección contra todo acto de discriminación tendiente a menoscabar la libertad sindical en relación con su empleo¹³.

43. Las organizaciones que representen a las empresas multinacionales o a los trabajadores en su empleo deberán gozar de adecuada protección contra todo acto de injerencia de una respecto de las otras, ya se realice directamente o por medio de sus agentes o miembros, en su constitución, funcionamiento o administración¹⁴.

44. Siempre que sea apropiado según las circunstancias locales, las empresas multinacionales deberían dar su apoyo a las organizaciones representativas de empleadores.

45. Se exhorta a los gobiernos a que, cuando no lo hayan hecho todavía, apliquen los principios contenidos en el artículo 5 del Convenio núm. 87, teniendo en cuenta la importancia, en relación con las empresas multinacionales, de permitir que las organizaciones que representen a estas empresas o los trabajadores en ellas

¹² Convenio núm. 87, artículo 2.

¹³ Convenio núm. 98, artículo 1, 1).

¹⁴ Convenio núm. 98, artículo 2, 1).

46. Cuando los gobiernos de los países de acogida ofrezcan incentivos especiales para atraer la inversión extranjera, estos incentivos no deberían incluir ninguna limitación a la libertad sindical de los trabajadores ni al derecho de sindicación y de negociación colectiva.

47. No debería impedirse que los representantes de los trabajadores de las empresas multinacionales se reúnan entre ellos para consultarse e intercambiar opiniones, siempre que esto no perjudique la buena marcha de las operaciones de la empresa y los procedimientos normales que regulan las relaciones con los representantes de los trabajadores y sus organizaciones.

48. Los gobiernos no deberían restringir la entrada de representantes de las organizaciones de empleadores y de trabajadores que se trasladen desde otros países por invitación de las organizaciones locales o nacionales a fines de consulta sobre asuntos de interés mutuo, aduciendo solamente que estos representantes tratan de entrar en el país con estas funciones.

Negociación colectiva

49. Los trabajadores empleados por las empresas multinacionales deberían tener derecho, de conformidad con la legislación y la práctica nacionales, a que las organizaciones representativas que estimen convenientes sean reconocidas a fines de negociación colectiva.

50. Cuando sea necesario, deberían tomarse medidas adecuadas a las condiciones nacionales para fomentar y estimular el pleno desarrollo y uso de procedimientos de negociación voluntaria entre los empleadores o las organizaciones de empleadores y las organizaciones de trabajadores, con objeto de reglamentar, por medio de convenios colectivos, las condiciones de empleo¹⁵.

51. Las empresas multinacionales, así como las nacionales, deberían proporcionar a los representantes de los trabajadores las facilidades que sean necesarias para prestarles asistencia en la conclusión de convenios colectivos eficaces¹⁶.

52. En cada uno de los países en que operen, las empresas multinacionales deberían facultar a los representantes debidamente autorizados de los trabajadores en ellas empleados para entablar negociaciones con los representantes de la dirección que estén autorizados a tomar decisiones sobre las cuestiones objeto de negociación.

53. Las empresas multinacionales, en el marco de negociaciones de buena fe con los representantes de los trabajadores sobre las condiciones de trabajo, o mientras que los trabajadores estén ejerciendo el derecho de sindicación, no deberían amenazar con utilizar su poder de trasladar una sección, o parte de una sección, de la empresa desde el país de que se trate a otro, con el fin de influir ilícitamente en dichas negociaciones o dificultar el ejercicio del derecho de sindicación; tampoco deberían trasladar a los trabajadores desde las filiales en países extranjeros con miras a poner obstáculos a las negociaciones de buena fe con los

¹⁵ Convenio núm. 98, artículo 4.

¹⁶ Convenio relativo a la protección y facilidades que deben otorgarse a los representantes de los trabajadores en la empresa, 1971 (núm. 135).

54. Los convenios colectivos deberían incluir disposiciones para la solución

de los conflictos que se deriven de la interpretación y la aplicación de estos convenios y para asegurar el mutuo respeto de los derechos y responsabilidades.

55. Las empresas multinacionales deberían proporcionar a los representantes de los trabajadores las informaciones requeridas para celebrar negociaciones eficaces con la entidad de que se trate, y cuando esté de conformidad con la legislación y las prácticas locales, deberían también proporcionar información para que los trabajadores puedan disponer de datos adecuados y fidedignos sobre las actividades de la unidad en que trabajan o, cuando sea apropiado, del conjunto de la empresa¹⁷.

56. Los gobiernos deberían proporcionar a los representantes de las organizaciones de trabajadores, a petición de los mismos, y siempre que lo permitan la legislación y la práctica, información sobre las industrias en que opera la empresa, de manera que se contribuya a establecer criterios objetivos en el proceso de negociación colectiva. En este marco, las empresas multinacionales, al igual que las nacionales, deberían responder de manera constructiva cuando los gobiernos pidan información pertinente sobre sus operaciones.

Consultas

57. En las empresas multinacionales, al igual que en las nacionales, deberían elaborarse sistemas por mutuo acuerdo entre los empleadores y los trabajadores y sus representantes, para asegurar, de conformidad con la legislación y la práctica nacionales, consultas regulares sobre las cuestiones de interés mutuo. Estas consultas no deberían considerarse como sustituto de la negociación colectiva¹⁸.

Examen de las reclamaciones

58. Las empresas multinacionales, al igual que las nacionales, deberían respetar el derecho de los trabajadores en ellas empleados para que todas sus reclamaciones sean tramitadas de conformidad con lo siguiente: todo trabajador que, individualmente o en conjunción con otros trabajadores, considere que tiene motivos de reclamación, debería tener el derecho de someter ésta sin que pueda resultar para el interesado ningún perjuicio y también a que su reclamación sea examinada siguiendo un procedimiento adecuado¹⁹. Esto es especialmente importante siempre que las empresas multinacionales operen en países que no apliquen los principios contenidos en los convenios de la OIT aplicables a la libertad sindical, el derecho de sindicación, la negociación colectiva y el trabajo forzoso²⁰.

¹⁷ Recomendación sobre las comunicaciones dentro de la empresa, 1967 (núm. 129).

¹⁸ Recomendación sobre la consulta y la colaboración entre empleadores y trabajadores en el ámbito de la empresa, 1952 (núm. 94), y Recomendación sobre las comunicaciones dentro de la empresa, 1967 (núm. 129).

¹⁹ Recomendación sobre el examen de reclamaciones, 1967 (núm. 130).

²⁰ Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29); Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957 (núm. 105), y Recomendación sobre la imposición indirecta del trabajo, 1930 (núm. 35).

con los representantes y las organizaciones de los trabajadores en ellas empleados, deberían esforzarse por establecer organismos de conciliación voluntaria, apropiados a las condiciones nacionales, que puedan incluir disposiciones de arbitraje voluntario, a fin de contribuir a la prevención y solución de los conflictos de trabajo entre empleadores y trabajadores. Los organismos de conciliación voluntaria deberían comprender una representación igual de empleadores y de trabajadores²¹.

Ginebra, 17 de noviembre de 2000

²¹ Recomendación sobre la conciliación y el arbitraje voluntarios, 1951 (núm. 92).

ANEXO

Lista de convenios y recomendaciones internacionales del trabajo citados en la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social

(adoptada por el Consejo de administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 204.ª reunión (Ginebra, noviembre de 1977), en la forma enmendada en su 279.ª reunión (Ginebra, noviembre de 2000))*

CONVENIOS

- Núm. 29 sobre el trabajo forzoso, 1930
- Núm. 87 sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948
- Núm. 98 sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949
- Núm. 100 sobre igualdad de remuneración, 1951
- Núm. 105 sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957
- Núm. 110 sobre las plantaciones, 1958
- Núm. 111 sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958
- Núm. 115 sobre la protección contra las radiaciones, 1960
- Núm. 119 sobre la protección de la maquinaria, 1963
- Núm. 122 sobre la política del empleo, 1964
- Núm. 130 sobre asistencia médica y prestaciones monetarias de enfermedad, 1969
- Núm. 135 sobre los representantes de los trabajadores, 1971
- Núm. 136 sobre el benceno, 1971
- Núm. 138 sobre la edad mínima, 1973
- Núm. 139 sobre el cáncer profesional, 1974
- Núm. 142 sobre desarrollo de los recursos humanos, 1975
- Núm. 182 sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999

* Los textos de los convenios y recomendaciones internacionales del trabajo citados en la Declaración EMN pueden obtenerse previa solicitud en: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, 4, route des Morillons, CH-1211, Ginebra 22, Suiza, o en <http://www.ilo.org>.

- Núm. 35 sobre la imposición indirecta del trabajo, 1930
- Núm. 69 sobre la asistencia médica, 1944
- Núm. 90 sobre igualdad de remuneración, 1951
- Núm. 92 sobre la conciliación y el arbitraje voluntarios, 1951
- Núm. 94 sobre la colaboración en el ámbito de la empresa, 1952
- Núm. 110 sobre las plantaciones, 1958
- Núm. 111 sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958
- Núm. 114 sobre la protección contra las radiaciones, 1960
- Núm. 115 sobre la vivienda de los trabajadores, 1961
- Núm. 116 sobre la reducción de la duración del trabajo, 1962
- Núm. 118 sobre la protección de la maquinaria, 1963
- Núm. 119 sobre la terminación de la relación de trabajo, 1963
- Núm. 122 sobre la política del empleo, 1964
- Núm. 129 sobre las comunicaciones dentro de la empresa, 1967
- Núm. 130 sobre el examen de reclamaciones, 1967
- Núm. 134 sobre asistencia médica y prestaciones monetarias de enfermedad, 1969
- Núm. 144 sobre el benceno, 1971
- Núm. 146 sobre la edad mínima, 1973
- Núm. 147 sobre el cáncer profesional, 1974
- Núm. 150 sobre desarrollo de los recursos humanos, 1975
- Núm. 190 sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999

ADDENDUM I

Lista de convenios y recomendaciones internacionales del trabajo adoptados desde 1977 que contienen disposiciones pertinentes para la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social

(adoptada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 238.ª reunión (Ginebra, noviembre de 1987), en la forma enmendada en su 264.ª reunión (Ginebra, noviembre de 1995) y en su 279.ª reunión (Ginebra, noviembre de 2000))

En las notas de pie de página de la Declaración, así como en el anexo, se hace referencia a cierto número de convenios y recomendaciones internacionales del trabajo que contienen disposiciones de importancia para la Declaración. Estas notas no afectan el significado de las disposiciones de la Declaración a que se refieren. Tales notas deben considerarse como referencias a los instrumentos pertinentes adoptados por la Organización Internacional del Trabajo en los campos correspondientes, que han contribuido a modelar las disposiciones de la Declaración.

Desde la adopción de la Declaración por el Consejo de Administración el 16 de noviembre de 1977, la Conferencia Internacional del Trabajo ha adoptado nuevos convenios y recomendaciones. La lista que figura a continuación deriva de la fusión de las listas de convenios y recomendaciones adoptados desde 1977 (incluidos los adoptados en junio de 1977) que contienen disposiciones que guardan relación con la Declaración. Al igual que las notas de pie de página incluidas en la Declaración en el momento de su adopción, las nuevas referencias no afectan el significado de las disposiciones de la Declaración.

De conformidad con su carácter voluntario, todas las disposiciones de la Declaración, ya procedan de los convenios y recomendaciones de la OIT o de otras fuentes, tienen carácter de recomendación, con la salvedad, por supuesto, de las disposiciones de los convenios, que tienen carácter obligatorio para los Estados Miembros que los han ratificado.

CONVENIOS

Número y título de los convenios y las recomendaciones	Párrafos correspondientes de la Declaración
Núm. 148 sobre el medio ambiente de trabajo (contaminación del aire, ruido y vibraciones), 1977	37
Núm. 154 sobre la negociación colectiva, 1981	9, 50
Núm. 155 sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981	37
Núm. 156 sobre los trabajadores con responsabilidades familiares, 1981	21
Núm. 158 sobre la terminación de la relación de trabajo, 1982	9, 26, 27, 28
Núm. 161 sobre los servicios de salud en el trabajo, 1985	37
Núm. 162 sobre el asbesto, 1986	37
Núm. 167 sobre seguridad y salud en la construcción, 1988	37
Núm. 168 sobre el fomento del empleo y la protección contra el desempleo, 1988	13
Núm. 170 sobre los productos químicos, 1990	37
Núm. 173 sobre la protección de los créditos laborales en caso de insolvencia del empleador, 1992	28
Núm. 174 sobre la prevención de accidentes industriales mayores, 1993	37
Núm. 176 sobre seguridad y salud en las minas, 1995	37

RECOMENDACIONES

Número y título de los convenios y las recomendaciones

Párrafos
correspondientes
de la Declaración

Núm. 156	sobre el medio ambiente de trabajo (contaminación del aire, ruido y vibraciones), 1977	37
Núm. 163	sobre la negociación colectiva, 1981	52, 55, 56
Núm. 164	sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981	37
Núm. 165	sobre los trabajadores con responsabilidades familiares, 1981	21
Núm. 166	sobre la terminación de la relación de trabajo, 1982	9, 26, 27, 28
Núm. 169	sobre la política del empleo (disposiciones complementarias), 1984	9, 13
Núm. 171	sobre los servicios de salud en el trabajo, 1985	37
Núm. 172	sobre el asbesto, 1986	37
Núm. 175	sobre seguridad y salud en la construcción, 1988	37
Núm. 176	sobre el fomento del empleo y la protección contra el desempleo, 1988	13
Núm. 177	sobre los productos químicos, 1990	37
Núm. 180	sobre la protección de los créditos laborales en caso de insolvencia del empleador, 1992	28
Núm. 181	sobre la prevención de accidentes industriales mayores, 1993	37
Núm. 183	sobre seguridad y salud en las minas, 1995	37

ADDENDUM II

(adoptado por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 277.^a reunión (Ginebra, marzo de 2000))

La Conferencia Internacional del Trabajo adoptó en junio de 1998 la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Mediante esta adopción, los Miembros renovaron su compromiso de respetar, promover y hacer realidad los siguientes principios y derechos fundamentales en el trabajo; a saber: *a)* la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo de la negociación colectiva; *b)* la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio; *c)* la abolición efectiva del trabajo infantil, y *d)* la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. La Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo se aplica a todos los Miembros. No obstante, la contribución de las empresas multinacionales a su puesta en práctica puede constituir un elemento importante para la consecución de sus objetivos. En este contexto, la interpretación y la aplicación de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social deberían tener plenamente en cuenta los objetivos de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Esta referencia no afecta en absoluto el carácter voluntario o el significado de las disposiciones de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social.

PROCEDIMIENTO PARA EL EXAMEN DE CONFLICTOS RELATIVOS A LA APLICACION DE LA DECLARACION TRIPARTITA DE PRINCIPIOS SOBRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA POLITICA SOCIAL MEDIANTE LA INTERPRETACION DE SUS DISPOSICIONES

*(adoptado por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 232.ª reunión (Ginebra, marzo de 1986))**

1. La finalidad del procedimiento es interpretar las disposiciones de la Declaración, cuando ello sea menester, para solventar una controversia sobre su significado, dimanante de una situación real, entre las partes objeto de la Declaración.

2. Este procedimiento en modo alguno se añadirá a los procedimientos vigentes nacionales o de la OIT ni entrará en conflicto con ellos. No podrá, pues, alegarse este procedimiento respecto de:

- a) la legislación y la práctica nacionales;
- b) los convenios y recomendaciones internacionales del trabajo;
- c) los asuntos que incumben al procedimiento de libertad sindical.

Lo que antecede significa que las cuestiones relativas a la legislación y práctica nacionales deberán ser examinadas a través del sistema nacional competente; que las cuestiones relativas a los convenios y recomendaciones internacionales del trabajo deberán examinarse a través de los distintos procedimientos previstos en los artículos 19, 22, 24 y 26 de la Constitución de la OIT, o a través de las solicitudes gubernamentales dirigidas a la Oficina a efectos de interpretación oficiosa, y que las cuestiones referentes a la libertad sindical serán examinadas mediante procedimientos especiales de la OIT aplicables al respecto.

3. La Oficina Internacional del Trabajo, cuando reciba una solicitud de interpretación de la Declaración, dará acuse de recibo a la misma y la someterá a la Mesa de la Comisión sobre las Empresas Multinacionales. La Oficina informará al gobierno y a las organizaciones centrales de empleadores y de trabajadores interesadas de toda solicitud de interpretación que haya recibido directamente de una organización, en virtud de lo dispuesto en los apartados b) y c) del párrafo 5.

4. La Mesa de la Comisión sobre las Empresas Multinacionales decidirá por unanimidad, previas consultas en los grupos, si una solicitud es admisible en virtud de este procedimiento. Cuando la Mesa no pueda llegar a un acuerdo sobre la solicitud recibida, la remitirá a la Comisión en pleno a efectos de decisión.

* *Boletín Oficial* (Ginebra, OIT), 1986, vol. LXIX, Serie A, núm. 3, págs. 222-223 (en sustitución de la parte IV de los procedimientos adoptados por el Consejo de Administración en su 214.ª reunión (noviembre de 1980)). Véase *Boletín Oficial*, vol. LXIV, 1981, Serie A, núm. 1, págs. 58-60.

propia o a petición de una organización nacional de empleadores o de trabajadores;

- b) una organización nacional de empleadores o de trabajadores, representativa a nivel nacional o sectorial, o por ambos conceptos, a reserva de las condiciones estipuladas en el párrafo 6. Normalmente, estas solicitudes deberían presentarse por conducto de las organizaciones centrales del país de que se trate;
- c) una organización internacional de empleadores o de trabajadores en nombre de una afiliada nacional representativa.

6. En el caso de los apartados b) y c) del párrafo 5, se podrán enviar solicitudes cuando sea posible demostrar:

- a) que el gobierno interesado se ha negado a presentar la solicitud a la Oficina; o
- b) que han pasado tres meses desde la fecha en que la Organización se dirigió al gobierno, sin recibir respuesta de la intención del mismo.

7. En el caso de solicitudes admisibles, la Oficina preparará un proyecto de respuesta en consulta con la Mesa de la Comisión sobre las Empresas Multinacionales. Deberá recurrirse a todas las fuentes apropiadas de información, incluidas las del gobierno y de las organizaciones de empleadores y de trabajadores del país correspondiente. La Mesa podrá pedir a la Oficina que fije un plazo para la presentación de información.

8. El proyecto de respuesta a una solicitud admisible será objeto de examen y aprobación por la Comisión sobre las Empresas Multinacionales antes de someter dicho proyecto al Consejo de Administración para su aprobación.

9. Una vez aprobada por el Consejo de Administración, la respuesta se enviará a las partes interesadas y se publicará en el *Boletín Oficial* de la Oficina Internacional del Trabajo.

INDICE

Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social

(Párrafos)

- A**ctividades de la unidad
 - datos adecuados y fidedignos sobre las, 55
- Actos de injerencia
 - protección contra, 43
- Adquisición de empresas, 26
- Arbitraje
 - voluntario, 59
- Asamblea General de las Naciones Unidas, 8
- Asistencia médica, 34
- Autoridades
 - competentes; gubernamentales, 17, 18, 26, 30, 38, 40
- B**enceno (Convenio núm. 136), 37
- Bienestar económico y social, 1
- C**ambios en las operaciones, 26
- Cáncer de origen profesional
 - (Convenio núm. 139), 37
- Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, *Preámbulo*
- Comisiones de industria, *Preámbulo*
- Compañías matrices, 6
- Conciliación
 - organismos de, 59
- Condiciones de trabajo (y de vida), 7, 33, 34, 53
- Conferencia Internacional del Trabajo, *Preámbulo*
- Conferencia Mundial del Empleo, *Preámbulo*
- Conferencia mundial tripartita sobre el empleo, la distribución de los ingresos, el progreso social y la división internacional del trabajo, 14
- Conferencias regionales, *Preámbulo*
- Conflictos de trabajo, 59
- Consejo de Administración, *Preámbulo*
- Constitución de la OIT, 5, 8
- Consultas, 10, 12, 17, 47, 48, 57
- Consultas regulares, 57
- Contratación, 22

Convenio num. 87, 9, 45
Convenios colectivos, 40
Convenios de la OIT, 5, 7, 9, 37, 58
Convenios núms. 98, 111, 122, 9
Convenios núms. 115, 119, 136, 139, 37
Cooperación, 3, 6, 18, 28, 29, 30, 32, 39, 40
Creación de empleos, *Preámbulo*, 1, 13, 16, 19, 20
Crecimiento y desarrollo económicos, 13

Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, 8, *Add. II*
Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, *Preámbulo*, 2, 4, 6, 7, 8, 11, 12, 20
Declaración Universal de Derechos Humanos, 8
Derecho de negociación colectiva, 46, 58
véase también negociación colectiva
Derecho de sindicación, 46, 53, 58
Derechos humanos básicos, 1
Derechos soberanos, 8
Desarrollo nacional, 31
Desarrollo profesional, 18
Desempleo, 13, 14, 25
Desempleo a largo plazo, 25
Desigualdades de trato, 11
Despido, 26, 27
Discriminación, 21, 22, 23, 42
Discriminación tendiente a menoscabar la libertad sindical, 42

Edad mínima, 36
Empleadores, 1, 33, 34, 41, 45, 50, 57, 59
Empleo, *Preámbulo*, 1, 7, 13, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 42, 43, 45, 50, 52, 53
condiciones de trabajo, 53
discriminación en el empleo, 23
seguridad en el empleo, 16, 25
Empleo estable, 25
Empresas multinacionales, *Preámbulo*, 1, 2, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 49, 51, 52, 53, 55, 56, 57, 58, 59
Empresas nacionales, 11, 17, 20, 25, 28, 31, 37, 42, 51, 56, 57, 58, 59
Estabilidad del empleo, 25

Filiales, 53
Formación apropiada, 30
Formación profesional, 7, 22, 29, 30, 31

Gobierno, *Preámbulo*, 1, 3, 4, 5, 7, 9, 10, 12, 13, 14, 16, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 45, 46, 48, 56

Gobiernos de los países de acogida, 31

Grupos de ingresos más reducidos, 35

Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo, 21, 22, 23

Información, 38, 55, 56

Inversión, 1, 19, 46

Inversiones directas internacionales, 1

véase también inversión

Inversión extranjera, 46

véase también inversión

Legislación en materia social y laboral de los países de acogida, 12

Legislación y práctica, 47, 55, 56, 57

Legislación y práctica nacionales, 49, 57

Leyes y reglamentos nacionales, 8

Ley, legislación, 3, 8, 12, 49, 55, 56, 57

Libertad de expresión y de asociación, 8

Libertad sindical, 1, 46, 58

Materias primas locales

utilización de, 20

Mercado de trabajo, 24

Naciones Unidas, 2, 8

Necesidades básicas, 1, 34

Negociación, 52, 53, 55

Negociación colectiva, 49, 56, 57

Negociaciones de buena fe, 53

Negociación voluntaria

procedimientos de, 50

Niveles de empleo, 16

Normas en materia de relaciones de trabajo, 41

Normas internacionales, 8, 12

Normas internacionales sobre la seguridad y la higiene, 39

Notificar cambios en las operaciones, 26

Nuevo Orden Económico Internacional, 2

Nuevos productos y procedimientos, 38

Objetivos de la política, 1, 10

Obligaciones internacionales, 8

Oficina Internacional del Trabajo, *Preámbulo*

Organismos de conciliación voluntaria, 59
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Preámbulo*
Organizaciones de empleadores, *Preámbulo*, 1, 3, 4, 5, 7, 10, 17, 30, 31, 38, 44,
48, 50
Organizaciones de trabajadores, *Preámbulo*, 1, 3, 4, 5, 7, 10, 17, 18, 26, 30, 31,
38, 40, 47, 48, 50, 56, 59
Organización Internacional del Trabajo (OIT), *Preámbulo*, 5, 7, 8, 37, 58
Organizaciones internacionales, 39, 45

Pactos internacionales, 8
Países de acogida y de origen, 1, 4, 12, 14, 15, 18, 19, 30, 46
Países en vías de desarrollo, *Preámbulo*, 16, 19, 20, 31, 34, 35
Personal directivo local, 32
Planificación de la mano de obra, 17, 25
Pleno empleo, 13
Política gubernamental, 34
Políticas de desarrollo, 1, 30
Políticas de desarrollo social, 17
Política seguida por los gobiernos, 22
Políticas nacionales, 1, 9, 29
Políticas sociales, *Preámbulo*, 5, 9
Política y objetivos de empleo, 16
Práctica, 8, 11, 12, 40, 49, 55, 56, 57
Prácticas locales, 8
Prestaciones, 33, 34
Prestaciones
 nivel adecuado de, 34
Principios, *Preámbulo*, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 20, 22, 37, 45, 58
Principios y derechos fundamentales en el trabajo, 8, *Add. II*
Prioridades del desarrollo, 10
Procedimientos de despido arbitrario, 27
Progreso económico y social, 2
Protección contra las radiaciones
 (Convenio núm. 115), 37
Protección de la maquinaria
 (Convenio núm. 119), 37
Protección de los ingresos, 28
Publicaciones de la OIT sobre seguridad e higiene en el trabajo, 37

Reclamaciones, 58
Recomendaciones de la OIT, 5, 9, 37
Recomendaciones núms. 111, 119, 122, 9
Recomendaciones núms. 114, 118, 144, 147, 37
Reglamentos en los países de acogida, 12
Relaciones laborales, 7, 32, 41

Representación igual de empleadores y de trabajadores, 59
Representantes de la dirección, 52
Representantes de los empleadores, 57
Representantes de los trabajadores, 18, 26, 38, 40, 47, 51, 52, 53, 55, 57, 59
Reubicación de las operaciones
 véase cambios en las operaciones
Reunión consultiva tripartita (sobre la relación entre las empresas multinacionales y la política social), *Preámbulo*
Reunión tripartita (de expertos) sobre la relación entre las empresas multinacionales y la política social, *Preámbulo*
Riesgos especiales, 38

Salarios, 33, 34

Seguridad del empleo, 16, 25
Seguridad e higiene, 37, 38, 39, 40
Seguridad social, 25
Solución de los conflictos, 54
Subempleo, 13, 14
Suspensiones, 26

Tecnología, 1, 19

Tecnología apropiada, 19
Trabajadores, 1, 18, 25, 28, 30, 33, 34, 37, 42, 43, 45, 49, 53, 57, 58
Trabajadores, organizaciones de
 véase organizaciones de trabajadores
Trabajo forzoso, 58
Trabajo infantil, 36
Transferencias de producción, 26

Vivienda, 34

Zonas menos desarrolladas, 35



Anexo V

**Líneas directrices de la OCDE
para empresas multinacionales**

Prólogo

1. Las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* (en adelante, las *Directrices*) son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales. Enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La vocación de las *Directrices* es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible. Las *Directrices* forman parte de la *Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales*, cuyos restantes elementos se refieren al tratamiento nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional.
2. La actividad empresarial internacional ha registrado un cambio estructural de gran alcance y las propias *Directrices* han evolucionado para reflejar estos cambios. Con el surgimiento de las industrias de servicios y de las que se basan en el conocimiento, las empresas de servicios y tecnología han hecho su aparición en el mercado internacional. Las grandes empresas siguen siendo responsables de una parte significativa de la inversión internacional y se

constata una tendencia hacia las fusiones internacionales de gran escala. Simultáneamente, también ha aumentado la inversión extranjera realizada por empresas pequeñas y medianas, las cuales desempeñan actualmente un papel significativo en el panorama internacional. Las empresas multinacionales, al igual que sus homólogas nacionales, han evolucionado para abarcar un abanico más amplio de disposiciones empresariales y tipos de organización. Las alianzas estratégicas y las relaciones más estrechas con proveedores y contratistas tienden a desdibujar los límites de la empresa.

3. La rápida evolución de la estructura de las empresas multinacionales también tiene su reflejo en sus actividades en los países en vías de desarrollo, en los que la inversión extranjera directa ha registrado un rápido crecimiento. Las empresas multinacionales han diversificado sus actividades en los países en vías de desarrollo, antes limitadas a la producción primaria y a las industrias extractivas, adentrándose ahora en la fabricación y montaje, el desarrollo del mercado interior y los servicios.
4. Las actividades de las empresas multinacionales han fortalecido y desarrollado a través del comercio y la inversión internacional los lazos que unen entre sí a las economías de los países de la OCDE y los que unen a éstas al resto del mundo. Estas actividades traen consigo importantes beneficios para los países de origen y de acogida. Estas ventajas crecen cuando las empresas multinacionales suministran a precios competitivos los productos y servicios que desean comprar los consumidores y cuando proporcionan rentabilidades justas a los oferentes de capital. Sus actividades comerciales e inversoras contribuyen al uso eficiente del capital, de la tecnología y de los recursos humanos y naturales. Facilitan la transferencia de tecnología entre las regiones del mundo y el desarrollo de tecnologías adaptadas a las condiciones locales. Las empresas multinacionales también contribuyen, mediante la capacitación formal y la formación en el propio trabajo, al desarrollo del capital humano en los países de acogida.
5. La naturaleza, el alcance y la rapidez de los cambios económicos han traído consigo nuevos desafíos estratégicos para las empresas y para los terceros interesados en su evolución. Las empresas multinacionales tienen la oportunidad de poner en marcha políticas de prácticas ejemplares encaminadas al desarrollo sostenible que persigan garantizar una coherencia entre los objetivos sociales, económicos y medioambientales. La capacidad de las empresas multinacionales para promover el desarrollo sostenible mejora sustancialmente cuando se desarrolla la actividad comercial e inversora en un contexto de mercados abiertos, competitivos y adecuadamente regulados.

6. Muchas empresas multinacionales han demostrado que el respeto de normas de conducta estrictas puede mejorar el crecimiento. En el mundo actual, la competencia es intensa y las empresas multinacionales se enfrentan a diferentes marcos legales, sociales y normativos. En este contexto, algunas empresas podrían sentir la tentación de descuidar las normas y principios de conducta adecuados con el fin de obtener una ventaja competitiva indebida. Estas prácticas de unas pocas empresas podrían poner en duda la reputación de muchas empresas y pueden suscitar temores entre los ciudadanos.
7. Muchas empresas han respondido a estas inquietudes de los ciudadanos desarrollando dispositivos internos, sistemas de orientación y gestión que avalan su compromiso con una buena actitud ciudadana de las empresas, con las prácticas correctas y con una buena conducta empresarial y laboral. Algunas de ellas han recurrido a servicios de consultoría, auditoría y certificación, contribuyendo a la acumulación de conocimientos en estos ámbitos. Estos esfuerzos también han promovido el diálogo social respecto a lo que constituye una buena conducta empresarial. Las *Directrices* aclaran las expectativas compartidas de los gobiernos que las han suscrito respecto a la conducta empresarial y proporcionan un punto de referencia a las empresas. De este modo, las *Directrices* complementan y refuerzan las medidas privadas encaminadas a definir y poner en práctica una conducta empresarial responsable.
8. Los gobiernos están colaborando entre sí y con las demás partes implicadas para fortalecer el marco legal y político internacional en el que se desarrolla la actividad empresarial. Durante el período posterior a las guerras mundiales se registró un desarrollo de este marco, que se inició con la adopción en 1948 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Entre los instrumentos recientes destacan la Declaración de la OIT sobre Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo y la Agenda 21 así como la Declaración de Copenhague para el Desarrollo Social.
9. La OCDE también ha contribuido a este marco de actuación a nivel internacional. Entre las medidas recientes destacan la aprobación del Convenio para la Lucha contra la Corrupción de Agentes Públicos Extranjeros en Operaciones Empresariales Internacionales y de los Principios de la OCDE de Gobierno Empresarial, las Directrices de la OCDE sobre la Protección de los Consumidores en el contexto del Comercio Electrónico y los trabajos en curso relacionados con las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales.

10. El objetivo común de los gobiernos que han suscrito las *Directrices* consiste en fomentar las contribuciones positivas al progreso económico, medioambiental y social que pueden tener las empresas multinacionales, y reducir al mínimo las dificultades que causar sus diversas actividades. Para alcanzar este objetivo, los gobiernos trabajan en colaboración con las numerosas empresas, sindicatos y otras organizaciones no gubernamentales que están trabajando a su modo con el mismo fin. Los gobiernos pueden contribuir proporcionando marcos nacionales de actuación eficaces, que incluyan una política macroeconómica estable, un tratamiento no discriminatorio de las empresas, una normativa adecuada y una supervisión prudencial, una justicia y una aplicación de las leyes imparciales y una administración pública eficaz e íntegra. Los gobiernos también pueden facilitar este objetivo manteniendo y fomentando normas y políticas adecuadas en apoyo de un desarrollo sostenible y comprometiéndose con las reformas permanentes que garanticen que la actividad del sector público sea eficiente y eficaz. Los gobiernos que han suscrito las *Directrices* se han comprometido con una mejora continua de sus políticas tanto nacionales como internacionales con vistas a mejorar el bienestar y los niveles de vida de todos los ciudadanos.

I. Conceptos y principios

1. Las *Directrices* son recomendaciones dirigidas conjuntamente por los gobiernos a las empresas multinacionales. Contienen principios y normas de buenas prácticas conformes con las disposiciones legales aplicables. El cumplimiento de las *Directrices* por parte de las empresas es voluntario y no tiene carácter obligatorio.
2. Como las actividades de las empresas multinacionales se extienden a todo el mundo, debería extenderse también a todos los países la cooperación internacional en esta área. Los gobiernos que han suscrito las *Directrices* animan a las empresas que ejercen su actividad en sus territorios a cumplir las *Directrices* dondequiera que desarrollen su actividad, teniendo en cuenta al mismo tiempo las circunstancias concretas de cada país de acogida.
3. No es necesaria a los efectos de las *Directrices* una definición precisa de empresas multinacionales. Habitualmente se trata de empresas u otras entidades establecidas en más de un país y ligadas de tal modo que pueden coordinar sus actividades de diversas formas. Aunque una o varias de estas entidades puedan ser capaces de ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una empresa multinacional a otra. Pueden ser de capital pri-

vado, público o mixto. Las *Directrices* se dirigen a todas las entidades pertenecientes a la empresa multinacional (sociedades matrices y/o entidades locales). De acuerdo con el reparto real de responsabilidades entre ellas, se espera que las distintas entidades cooperen y se presten ayuda entre sí para facilitar el cumplimiento de las *Directrices*.

4. El objetivo de las *Directrices* no es introducir diferencias de tratamiento entre las empresas multinacionales y empresas nacionales; reflejan prácticas recomendables para todas ellas. En consecuencia, se espera de las empresas multinacionales y nacionales que tengan la misma conducta en todos los casos en los que sean aplicables las *Directrices* a unas y a otras.
5. Los gobiernos desean fomentar el grado de cumplimiento más amplio posible de las *Directrices*. Aunque se reconozca que las pequeñas y medianas empresas no disponen de los mismos medios que las grandes empresas, los gobiernos que han suscrito las *Directrices* les animan, no obstante, a cumplir, en tan amplia medida como sea posible, las recomendaciones contenidas en las *Directrices*.
6. Los gobiernos que han suscrito las *Directrices* no deben utilizarlas con fines proteccionistas ni de un modo que ponga en duda la ventaja comparativa de cualquier país en el que inviertan las empresas multinacionales.
7. Los gobiernos tienen derecho a establecer las condiciones con arreglo a las cuales las empresas multinacionales ejercen su actividad en sus respectivas jurisdicciones, con sujeción al derecho internacional. Las entidades de una empresa multinacional situadas en diversos países están sujetas a las legislaciones aplicables en dichos países. Cuando las empresas multinacionales estén sometidas a obligaciones contradictorias impuestas por países que hayan suscrito las *Directrices*, los gobiernos en cuestión colaborarán entre sí, de buena fe, con vistas a solventar los problemas que puedan derivarse de esta situación.
8. Los gobiernos que han suscrito las *Directrices* las han establecido aceptando el compromiso de asumir sus responsabilidades de tratar a las empresas de manera equitativa y de conformidad con el derecho internacional y con sus obligaciones contractuales.
9. Se fomenta el uso de mecanismos internacionales adecuados de solución de diferencias, incluido el arbitraje, como medio para facilitar la resolución de los problemas legales que surjan entre las empresas y los gobiernos de los países de acogida.

10. Los gobiernos que han suscrito las *Directrices* las promoverán y fomentarán su uso. Establecerán Puntos Nacionales de Contacto que promuevan las *Directrices* y que actúen como un foro de discusión de todos los asuntos relacionados con las mismas. Los Gobiernos que han suscrito las *Directrices* también participarán en los procedimientos adecuados de examen y consulta encaminados a abordar cuestiones relativas a la interpretación de las *Directrices* en un mundo cambiante.

II. Principios generales

Las empresas deberán tener plenamente en cuenta las políticas fijadas por los países en que ejercen su actividad y tener en consideración las opiniones de los demás terceros interesados. A este respecto, las empresas deberán:

1. Contribuir al progreso económico, social y medioambiental con vistas a lograr un desarrollo sostenible.
2. Respetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida.
3. Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local, incluidos los sectores empresariales locales, desarrollando al mismo tiempo las actividades de la empresa en los mercados interiores y exteriores de una manera compatible con la necesidad de prácticas comerciales saludables.
4. Fomentar la formación del capital humano, particularmente mediante la creación de oportunidades de empleo y el ofrecimiento de formación a los empleados.
5. Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones no contempladas en el marco legal o reglamentario relacionadas con el medioambiente, la salud, la seguridad e higiene, el trabajo, la fiscalidad, los incentivos financieros u otras cuestiones varias.
6. Apoyar y defender unos correctos principios de gobierno empresarial y desarrollar y aplicar unas buenas prácticas de gobierno empresarial .
7. Desarrollar y aplicar prácticas autodisciplinarias y sistemas de gestión eficaces que promuevan una relación de confianza recíproca entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad.

8. Promover el conocimiento por los empleados de las políticas empresariales y su conformidad con ellas, mediante una difusión adecuada de las mismas, incluso a través de programas de formación.
9. Abstenerse de tomar medidas discriminatorias o disciplinarias contra los trabajadores que elaboren, de buena fe, informes para la dirección o, en su caso, para las autoridades públicas competentes acerca de prácticas contrarias a la ley, a las *Directrices* o a las políticas de la empresa.
10. Alentar, cuando sea factible, a los socios empresariales, incluidos proveedores y subcontratistas, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las *Directrices*.
11. Abstenerse de cualquier ingerencia indebida en actividades políticas locales.

III. Publicación de informaciones

1. Las empresas deberán garantizar la revelación de información puntual, periódica, fiable y relevante acerca de sus actividades, sus estructuras, su situación financiera y sus resultados. Deberá publicarse esta información respecto al conjunto de la empresa y, cuando proceda, desglosada por líneas de negocio o zonas geográficas. Deberán adaptarse las políticas sobre difusión de información de las empresas a la naturaleza, el tamaño y el emplazamiento de la empresa, teniendo debidamente en cuenta los costes, la confidencialidad empresarial y otros factores de carácter competitivo.
2. Las empresas deberán aplicar unas estrictas normas de calidad en sus labores de difusión de información, contabilidad y auditoría. También se alienta a las empresas a aplicar unas normas de calidad rigurosas respecto a la información no financiera, incluida, en su caso, la elaboración de informes medioambientales y sociales. Deberán comunicarse las normas o políticas con arreglo a las cuales se recopila y publica información tanto financiera como no financiera.
3. Las empresas deberán comunicar una información básica en la que figure su razón social, emplazamiento y estructura, la razón social, la dirección y el número de teléfono de la sociedad matriz y de sus principales filiales, su participación accionarial, directa e indirecta, en estas filiales, incluidas las participaciones accionariales cruzadas entre ellas.
4. Las empresas deberán divulgar asimismo información significativa acerca de:

- a) los resultados financieros y operativos de la empresa;
 - b) los objetivos de la empresa;
 - c) los principales accionistas y los derechos de voto;
 - d) los miembros de consejo de administración y los altos directivos, así como sus remuneraciones;
 - e) los factores de riesgo previsible más importantes;
 - f) las cuestiones significativas relativas a los empleados y a otros terceros interesados en la marcha de la empresa;
 - g) las estructuras y políticas de gobierno empresarial.
5. Se anima a las empresas a comunicar informaciones adicionales que pueden incluir:
- a) declaraciones de valores o declaraciones dirigidas al público en las que se expongan las normas de conducta, incluida información sobre las políticas sociales, éticas y medioambientales de la empresa y otros códigos de conducta que haya suscrito la empresa. Además, también podrán comunicarse la fecha de adopción, los países y las entidades en los que son aplicables dichas declaraciones y sus resultados en relación con las mismas;
 - b) información acerca de los sistemas de gestión de riesgos y de cumplimiento de las disposiciones legales y acerca de las declaraciones o códigos de conducta;
 - c) información sobre las relaciones con los empleados y otros terceros interesados en la marcha de la empresa.

IV. Empleo y relaciones laborales

En el marco de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables y de las prácticas en vigor en materia de empleo y relaciones laborales, las empresas deberán:

1.
 - a) respetar el derecho de sus trabajadores a ser representados por sindicatos u otros representantes legítimos de los trabajadores y participar en negociaciones constructivas, ya sea individualmente o a través de asociaciones de empresas, con dichos representantes con vistas a alcanzar convenios sobre condiciones laborales;
 - b) contribuir a la abolición efectiva del trabajo infantil;
 - c) contribuir a la eliminación de toda clase de trabajo forzado u obligatorio;

- d) no discriminar a sus trabajadores en el ámbito laboral o profesional por motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social, a menos que las prácticas selectivas respecto a las características del trabajador favorezcan las políticas públicas establecidas que promuevan, de forma expresa, una mayor igualdad de oportunidades laborales, o que dichas prácticas respondan a los requisitos inherentes a un puesto de trabajo.
- 2.
- a) proporcionar a los representantes de los trabajadores los medios necesarios para la consecución de convenios colectivos eficaces;
 - b) aportar a los representantes de los trabajadores la información que necesiten para alcanzar negociaciones constructivas sobre las condiciones laborales;
 - c) promover las consultas y la cooperación entre las empresas y los trabajadores y sus representantes respecto a cuestiones de interés mutuo.
3. Comunicar a los trabajadores y a sus representantes la información que les permita hacerse una idea exacta y correcta de los resultados de la entidad o, en su caso, del conjunto de la empresa.
- 4.
- a) respetar una normas de empleo y relaciones laborales que no sean menos favorables que las respetadas por empresas comparables del país de acogida;
 - b) adoptar las medidas adecuadas para garantizar en sus actividades la salud y la seguridad en el trabajo.
5. Emplear en sus actividades, en tan amplia medida como sea factible, a personal local y proporcionar formación con vistas a mejorar los niveles de cualificación, en colaboración con los representantes de los trabajadores y, en su caso, con las autoridades públicas competentes.
6. Cuando se contemplen cambios en sus actividades que puedan tener efectos significativos sobre los medios de subsistencia de sus trabajadores, en el caso concretamente del cierre de una entidad que implique ceses o despidos colectivos, notificar dichos cambios, con una antelación razonable, a los representantes de sus trabajadores y, en su caso, a las autoridades públicas competentes y colaborar con los representantes de los trabajadores y con las autoridades públicas competentes para atenuar, en la máxima medida de lo posible, los efectos adversos. Sería conveniente que la dirección pudiese

enviar dicha notificación, en vistas de las circunstancias concretas de cada caso, antes de la adopción de la decisión final. Pueden emplearse otros medios para que se establezca una cooperación constructiva encaminada a atenuar los efectos de dichas decisiones.

7. No amenazar, en el marco de negociaciones realizadas de buena fe con los representantes de los trabajadores acerca de las condiciones laborales o cuando los trabajadores ejerciten su derecho a organizarse, con el traslado fuera del país en cuestión de la totalidad o de una parte de una unidad de explotación ni con el traslado a otros países de los trabajadores procedentes de entidades integrantes de la empresa con el fin de influir injustamente en dichas negociaciones o de obstaculizar el ejercicio del derecho a organizarse.
8. Permitir a los representantes autorizados de sus trabajadores negociar acerca de cuestiones relacionadas con convenios colectivos o relaciones entre trabajadores y empresas y permitir a las partes consultarse acerca de asuntos de interés mutuo con representantes patronales autorizados para adoptar decisiones respecto a estas cuestiones.

V. Medio ambiente

Las empresas deberán tener debidamente en cuenta, en el marco de las disposiciones legales y reglamentarias y de las prácticas administrativas de los países en los que ejercen su actividad y teniendo en consideración los acuerdos, principios, objetivos y normas internacionales relevantes, la necesidad de proteger el medio ambiente y la salud y la seguridad públicas y de realizar, en general, sus actividades de una manera que contribuya al objetivo más amplio del desarrollo sostenible. En concreto, las empresas deberán:

1. Establecer y mantener un sistema de gestión medioambiental adecuado para la empresa, que incluya:
 - a) La recogida y evaluación de información adecuada y puntual relativa al impacto de sus actividades sobre el medio ambiente, la salud y la seguridad ;
 - b) La fijación de metas cuantificables y, en su caso, de objetivos relacionados con la mejora de sus resultados medioambientales, incluyendo la revisión periódica de la pertinencia continua de estos objetivos;
 - c) El seguimiento y el control regulares de los avances en el cumplimiento de los objetivos o metas en materia de medio ambiente, salud y seguridad.

2. Teniendo en cuenta las consideraciones relacionadas con el coste, la confidencialidad empresarial y la protección de los derechos de propiedad intelectual:
 - a) aportar a los ciudadanos y a los trabajadores información adecuada y puntual sobre los efectos de las actividades de la empresa sobre el medio ambiente, la salud y la seguridad, que puede incluir la elaboración de informes sobre los avances en la mejora de los resultados medioambientales; y
 - b) desarrollar una actividad de comunicación y consulta, adecuada y puntual, con las comunidades directamente afectadas por las políticas medioambientales y de salud y seguridad de la empresa, y por su ejecución.
3. Evaluar y tener en cuenta en la toma de decisiones los impactos previsibles relacionados con el medio ambiente, la salud y la seguridad asociados a los procedimientos, bienes y servicios de la empresa a lo largo de todo su ciclo de vida. Cuando estas actividades previstas tengan efectos significativos sobre el medio ambiente y la salud o la seguridad y cuando estén sujetas a una decisión de una autoridad competente, las empresas deberán realizar una adecuada evaluación de impacto medioambiental.
4. Teniendo en cuenta los conocimientos científicos y técnicos de los riesgos, cuando existan amenazas de daños graves para el medio ambiente, teniendo en cuenta asimismo la salud y la seguridad de las personas, abstenerse de utilizar la falta de certeza científica plena como motivo para aplazar medidas eficientes en términos de costes para impedir o minimizar dicho daño.
5. Mantener planes de emergencias destinados a prevenir, atenuar y controlar los daños graves para el medio ambiente y la salud derivados de sus actividades, incluidos los casos de accidentes y de situaciones de emergencia, y establecer mecanismos de alerta inmediata de las autoridades competentes.
6. Tratar constantemente de mejorar los resultados medioambientales de la empresa fomentando, en su caso, actividades como:
 - a) la adopción de tecnologías y procedimientos operativos en todas las áreas de la empresa, que reflejen las normas sobre resultados medioambientales existentes en la parte más eficiente de la empresa;
 - b) desarrollo y suministro de productos y servicios que no tengan efectos medioambientales indebidos; cuyo uso para los fines previstos no revista peligro; que sean eficientes en cuanto a consumo de energía y de recursos naturales; que puedan reutilizarse, reciclarse o eliminarse de una manera segura;

- c) fomento de mayores niveles de sensibilización entre los clientes acerca de las implicaciones medioambientales del uso de los productos y servicios de la empresa; e
 - d) investigación de las formas de mejorar los resultados medioambientales de la empresa a largo plazo.
7. Proporcionar una educación y formación adecuadas a los empleados en materia de medioambiente, de salud y de seguridad, incluida la manipulación de materiales peligrosos y la prevención de accidentes medioambientales, y en áreas de gestión medioambiental más generales, como los procedimientos de evaluación de impacto medioambiental, las relaciones públicas y las tecnologías medioambientales.
 8. Contribuir al desarrollo de una política pública útil desde el punto de vista medioambiental y eficiente en términos económicos a través, por ejemplo, de acuerdos de colaboración o de iniciativas que aumenten la sensibilización medioambiental y la protección del medio ambiente.

VI. Lucha contra la corrupción

Las empresas no deberán ofrecer, prometer, dar ni solicitar, directa o indirectamente, pagos ilícitos u otras ventajas indebidas para obtener o conservar un contrato u otra ventaja ilegítima. Tampoco se deberá solicitar a las empresas que ofrezcan, ni esperar que lo hagan, pagos ilícitos u otras ventajas indebidas. Concretamente, las empresas:

1. No deberán ofrecerse a pagar ni ceder ante las peticiones de pago a funcionarios o a empleados de socios empresariales ninguna fracción de un pago contractual. No deberán utilizar subcontratistas, órdenes de compra ni contratos de consultoría como medio para canalizar pagos a funcionarios, empleados de socios empresariales o a sus familiares o socios comerciales.
2. Deberán velar por que la retribución de los representantes sea adecuada y corresponda exclusivamente a servicios legítimos. Cuando corresponda, deberá conservarse y ponerse a disposición de las autoridades competentes una lista de los representantes empleados en relación con operaciones con organismos públicos y empresas públicas.
3. Deberán mejorar la transparencia de sus actividades de lucha contra la corrupción y la extorsión. Entre las medidas a adoptar cabe incluir la asunción de compromisos públicos contra la corrupción y la extorsión, y la divulgación

de los sistemas de gestión adoptados por la empresa para cumplir con sus compromisos. La empresa deberá asimismo fomentar la apertura y el diálogo con los ciudadanos para promover su sensibilización y cooperación en la lucha contra la corrupción y la extorsión.

4. Deberán fomentar el conocimiento y respeto por parte de los trabajadores de las políticas de la empresa contra la corrupción y la extorsión a través de una difusión adecuada de estas políticas y mediante programas de formación y procedimientos disciplinarios.
5. Deberán introducir sistemas de control de gestión que desincentiven la corrupción y las prácticas corruptoras y adoptar prácticas de contabilidad general y fiscal y de auditoría que eviten la existencia de dobles contabilidades o de cuentas secretas o la creación de documentos en los que no queden anotadas, de manera correcta y justa, las operaciones a las que corresponden.
6. No deberán realizar contribuciones ilícitas a candidatos a cargos públicos ni a partidos políticos u otras organizaciones políticas. Las contribuciones deben respetar íntegramente los requisitos en materia de publicación de información a los ciudadanos y deben ser notificadas a la alta dirección.

VII. Intereses de los consumidores

En sus relaciones con los consumidores, las empresas deberán actuar siguiendo unas prácticas comerciales, de marketing y publicitarias justas y deberán adoptar todas las medidas razonables para garantizar la seguridad y la calidad de los bienes y servicios que proporcionan. Concretamente, tendrán la obligación de:

1. Garantizar que los bienes y servicios que proporcionan cumplan todas las normas acordadas o legalmente requeridas en materia de salud y seguridad para los consumidores, incluidas las advertencias sanitarias y el etiquetado necesario sobre seguridad del producto e información sobre el mismo.
2. Aportar información exacta y clara correspondiente a los bienes y servicios relativa a su composición, su uso seguro, su mantenimiento, su almacenamiento y su eliminación, y suficiente para permitir a los consumidores tomar decisiones con conocimiento de causa.
3. Establecer procedimientos transparentes y eficaces para dar respuesta a las quejas de los consumidores y contribuir a la resolución justa y rápida de los litigios con los consumidores sin costes o trámites excesivos.
4. No realizar manifestaciones u omisiones ni participar en ninguna otra práctica que sea engañosa, equívoca, fraudulenta o desleal.

5. Respetar la intimidad de los consumidores y establecer una protección para los datos de carácter personal.
6. Colaborar plenamente y de una manera transparente con las autoridades públicas en la prevención o eliminación de las amenazas graves para la salud y la seguridad de los ciudadanos que se deriven del consumo o del uso de sus productos.

VIII. Ciencia y tecnología

Las empresas deberán:

1. Esforzarse por garantizar que sus actividades son compatibles con las políticas y planes en materia de ciencia y tecnología de los países en los que ejercen su actividad y, en su caso, contribuir al desarrollo de la capacidad innovadora local y nacional.
2. Adoptar, cuando sea factible en el desarrollo de sus actividades empresariales, prácticas que permitan la transferencia y rápida difusión de tecnologías y de *know-how*, teniendo debidamente en cuenta la protección de los derechos de propiedad intelectual.
3. Cuando proceda, llevar a cabo trabajos de desarrollo científico y tecnológico en los países de acogida para atender las necesidades del mercado local, así como emplear a personal del país de acogida en las actividades científicas y tecnológicas y fomentar su formación, teniendo en cuenta las necesidades comerciales.
4. A la hora de conceder licencias para la explotación de los derechos de propiedad intelectual o cuando se transfieran por otros medios tecnologías, hacerlo en condiciones razonables y de una manera que contribuya a las perspectivas de desarrollo a largo plazo del país de acogida.
5. Cuando sea relevante para los objetivos comerciales, desarrollar lazos con las universidades locales, con instituciones públicas de investigación y participar en proyectos de investigación en cooperación con las empresas o las asociaciones profesionales locales.

IX. Competencia

Sin perjuicio de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables, las empresas deberán llevar a cabo sus actividades de forma competitiva. En concreto, las empresas deberán:

1. Abstenerse de celebrar o cerrar acuerdos entre competidores contrarios a la competencia para:
 - a) fijar precios;
 - b) realizar ofertas concertadas (licitaciones colusorias);
 - c) establecer límites a la producción o contingentes;
 - d) repartirse o subdividir los mercados mediante el reparto de clientes, proveedores, zonas geográficas o ramas de actividad;
2. Desarrollar la totalidad de sus actividades de una manera compatible con todas las leyes aplicables en materia de competencia, teniendo en cuenta la aplicabilidad de la legislación sobre competencia de los países cuya economía se vea posiblemente perjudicada por la actividad contraria a la competencia llevada a cabo por dichas empresas.
3. Cooperar con las autoridades de defensa de la competencia de dichos países dando, entre otras cosas y sin perjuicio de la legislación aplicable y de los correspondientes mecanismos de salvaguardia, unas respuestas tan rápidas y completas como sea factible a las peticiones de información.
4. Fomentar la sensibilización de los empleados acerca de la importancia del respeto de todas las leyes y políticas de defensa de la competencia aplicables.

X. Fiscalidad

Es importante que las empresas contribuyan a las finanzas públicas de los países de acogida efectuando el pago puntual de sus deudas fiscales. Concretamente, las empresas deberán cumplir las disposiciones legales y reglamentarias de carácter fiscal de todos los países en los que ejercen su actividad y deberán hacer cuanto esté a su alcance para actuar de conformidad con la letra y el espíritu de dichas disposiciones legales y reglamentarias. Esto incluiría medidas tales como comunicar a las autoridades competentes la información necesaria para el cálculo correcto de los impuestos que hayan de pagarse en relación con sus actividades y adaptar las prácticas en materia de precios de transferencia al principio de plena competencia.

Procedimientos de puesta en práctica de las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales decisión del consejo de la OCDE

Junio de 2000

El Consejo,

Visto el Convenio de la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económicos de 14 de diciembre de 1960;

Vista la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (en adelante, la “Declaración”), en la que los gobiernos de los países que han suscrito las Directrices para Empresas Multinacionales que ejerzan su actividad en o desde sus territorios (en adelante, las “Directrices”) recomiendan conjuntamente a dichas empresas el cumplimiento de dichas Directrices;

Reconociendo que, dado que las operaciones de las empresas multinacionales se extienden por todo el mundo, debe extenderse a todos los países la cooperación internacional respecto a cuestiones relativas a la Declaración;

Visto el mandato del Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, particularmente en lo relativo a las atribuciones del Comité respecto a la Declaración [C(84)171(Final), renovado en C/M(95)21];

Considerando el Informe sobre el Primer Reexamen de la Declaración de 1976 [C(79)102(Final)], el Informe sobre el Segundo Reexamen de la Declaración [C/MIN(84)5(Final)], el Informe sobre el Reexamen de 1991 de la Declaración [DAFFE/IME(91)23] y el Informe sobre el Reexamen de 2000 de las Directrices [C(2000)96];

Vista la Segunda Decisión Revisada del Consejo de junio de 1984 [C(84)90], modificada en junio de 1991 [C/MIN(91)7/ANN1];

Considerando que es aconsejable mejorar los procedimientos a través de los cuales pueden efectuarse las consultas respecto a los asuntos abordados por estas Directrices y promover la eficacia de las Directrices;

A propuesta del Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales:

Decide:

Derogar la Segunda Decisión Revisada del Consejo de junio de 1984 [C(84)90], modificada en junio de 1991 [C/MIN(91)7/ANN1] y sustituirla por el texto siguiente:

I. Puntos Nacionales de Contacto

1. Los países que han suscrito las Directrices deben establecer Puntos Nacionales de Contacto para llevar a cabo actividades promocionales, contestar a las consultas y ocuparse de las discusiones con las partes implicadas respecto a todas las cuestiones abordadas por las Directrices de manera que puedan contribuir a la resolución de los problemas que puedan surgir a este respecto, teniendo

debidamente en cuenta la Guía de Procedimiento adjunta. Debe informarse de la existencia de estos Puntos Nacionales de Contacto a la comunidad empresarial, a las organizaciones sindicales y a otras partes interesadas.

2. Los Puntos Nacionales de Contacto de los distintos países deben colaborar entre sí, cuando se estime necesario, respecto a cualquier cuestión abordada por las Directrices que sea relevante para sus actividades. Por regla general, deben iniciarse las discusiones a nivel nacional antes de mantener contactos con otros Puntos Nacionales de Contacto.
3. Los Puntos Nacionales de Contacto deben reunirse anualmente para compartir experiencias y emitir un informe dirigido al Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales.

II. El Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales

1. El Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (en adelante, el “CIME” o el “Comité”) intercambiará, periódicamente o a petición de un país que haya suscrito las Directrices, puntos de vista respecto a las cuestiones abordadas por las Directrices y a la experiencia adquirida en su aplicación.
2. El Comité invitará periódicamente al Comité Consultivo Empresarial e Industrial de la OCDE (BIAC) y al Comité Consultivo Sindical de la OCDE (TUAC) (en adelante, los “órganos consultivos”) y a otras organizaciones no gubernamentales a dar a conocer sus opiniones respecto a cuestiones abordadas por las Directrices. Además, se podrán celebrar, cuando así lo soliciten, intercambios de puntos de vista con los órganos consultivos respecto a estas cuestiones.
3. El Comité podrá acordar el mantenimiento de intercambios de opinión respecto a asuntos abordados por las Directrices con representantes de países que no hayan suscrito las Directrices.
4. El Comité se responsabilizará de la clarificación de las Directrices. Se prestará dicha aclaración cuando se solicite. Caso de solicitarlo, se brindará a la empresa de que se trate la oportunidad de manifestar, verbalmente o por escrito, sus opiniones acerca de cuestiones relativas a las Directrices que afecten a sus intereses. El Comité no llegará a conclusiones sobre la conducta de empresas determinadas.

5. El Comité mantendrá intercambios de opiniones sobre las actividades de los Puntos Nacionales de Contacto con vistas a mejorar la eficacia de las Directrices.
6. En el cumplimiento de sus responsabilidades para el funcionamiento eficaz de las Directrices, el Comité tendrá debidamente en cuenta la Guía de Procedimiento adjunta.
7. El Comité publicará periódicamente un informe dirigido al Consejo relativo a las cuestiones abordadas por las Directrices. El Comité tendrá en cuenta en sus informes los informes elaborados por los Puntos Nacionales de Contacto, las opiniones manifestadas por los órganos consultivos y, en su caso, las opiniones de otras organizaciones no gubernamentales y de países que no hayan suscrito las Directrices.

III. Reexamen de la Decisión

La presente Decisión será reexaminada periódicamente. El Comité presentará las propuestas a tal efecto.

Guía de Procedimiento

I. Puntos Nacionales de Contacto

La misión de los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) es favorecer la eficacia de las Directrices. Los PNC ejercerán su función de acuerdo con los criterios básicos de visibilidad, accesibilidad, transparencia y responsabilidad para fomentar el cumplimiento del objetivo de equivalencia funcional.

A.. Modalidades institucionales

De conformidad con el objetivo de equivalencia funcional, los países que hayan suscrito las Directrices cuentan con total flexibilidad para organizar sus PNC, recabando el apoyo activo de los agentes sociales, incluidos los círculos empresariales, las organizaciones sindicales y otras partes interesadas, lo que incluye a las organizaciones no gubernamentales.

En consecuencia, el Punto Nacional de Contacto:

1. Puede ser un alto funcionario o un órgano de la Administración dirigido por un alto funcionario. Alternativamente, el Punto Nacional de Contacto puede estar organizado también como un organismo cooperativo, que reúna a representantes de otros entes públicos. También pueden participar en el mismo representantes de los círculos empresariales, de las organizaciones sindicales y de otras partes interesadas.

2. Desarrollará y mantendrá relaciones con representantes de los círculos empresariales, de las organizaciones de trabajadores y de otras partes interesadas que sean capaces de contribuir al buen funcionamiento de las Directrices.

B. Información y promoción

Los Puntos Nacionales de Contacto:

1. Darán a conocer y difundirán las Directrices a través de los medios oportunos, incluida información a través de Internet, y en los idiomas nacionales. Debe informarse, en su caso, sobre el contenido de las Directrices a los eventuales inversores (deseosos de invertir en el país o en el extranjero).
2. Adoptarán medidas de sensibilización respecto a las Directrices tales como la cooperación, en su caso, con los círculos empresariales, las organizaciones sindicales, otras organizaciones no gubernamentales y los ciudadanos interesados.
3. Responderán a las consultas acerca de las Directrices realizadas por:
 - a) Otros Puntos Nacionales de Contacto;
 - b) Los círculos empresariales, las organizaciones sindicales, otras organizaciones no gubernamentales y el público interesado; y
 - c) Los gobiernos de los países que no hayan suscrito las Directrices.

C. Aplicación en casos concretos

El PNC contribuirá a la resolución de problemas que surjan en relación con la aplicación de las Directrices en casos específicos. El PNC proporcionará un foro de discusión y colaborará con los círculos empresariales, las organizaciones sindicales y otras partes afectadas en la resolución de los problemas planteados, de manera eficiente y puntual y de conformidad con la legislación aplicable. A la hora de prestar esta colaboración, el PNC:

1. Realizará una evaluación inicial para determinar si las cuestiones planteadas merecen un examen más detenido y responderá a la parte o a las partes que las planteen.
2. Cuando las cuestiones planteadas merezcan un examen más profundo, ofrecerá sus buenos oficios para facilitar a las partes implicadas su resolución. A tal efecto, el PNC realizará consultas con estas partes y, cuando proceda:
 - a) recabará asesoramiento de las autoridades competentes y/o de los representantes de los círculos empresariales, de las organizaciones sindicales, de otras organizaciones no gubernamentales y de expertos competentes;

- b) consultará al Punto Nacional de Contacto del otro país o de los otros países interesados;
 - c) solicitará la orientación del CIME si alberga dudas acerca de la interpretación, en determinadas circunstancias, de las Directrices;
 - d) brindará y, con el consentimiento de las partes implicadas, facilitará el acceso a medios consensuales y no contenciosos, como la conciliación o la mediación, para facilitar la resolución de las cuestiones planteadas.
3. Si las partes implicadas no llegasen a un acuerdo sobre las cuestiones planteadas, emitirá un comunicado y formulará, en su caso, recomendaciones acerca de la aplicación de las Directrices.
- 4.
- (a) Adoptará, para facilitar la resolución de los problemas planteados, las medidas oportunas encaminadas a proteger la información empresarial confidencial y de otra índole. Mientras estén en curso los procedimientos previstos en el apartado 2, se mantendrá la confidencialidad de los trabajos. Al término de los mismos, si no llegan a un acuerdo las partes para la resolución de los problemas planteados, las partes podrán libremente comunicarse y discutir estas cuestiones. No obstante, se mantendrá en secreto la información y las opiniones aportadas durante los trabajos por una de las partes en cuestión, a menos que ésta manifieste su consentimiento a su divulgación.
 - (b) Después de consultar con las partes implicadas, publicará los resultados de estos procedimientos, a menos que el mantenimiento en secreto de dicha información redunde en el máximo interés de la aplicación eficaz de las Directrices.
5. Si surgiesen controversias en países que no hayan suscrito las Directrices, adoptará medidas para alcanzar una mejor comprensión de las cuestiones planteadas y seguirá estos procedimientos cuando proceda y sea viable.

D. Elaboración de informes

Cada Punto Nacional de Contacto elaborará anualmente un informe dirigido al Comité.

Los informes deberán incluir información sobre la naturaleza y los resultados de las actividades del Punto Nacional de Contacto, incluidas las actividades de aplicación en casos concretos.

II. Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales

1. El Comité desempeñará sus responsabilidades de una manera eficiente y puntual.
2. El Comité estudiará las peticiones de asistencia de los PNC en el marco de sus actividades, incluido en caso de que surjan dudas acerca de la interpretación, en determinadas circunstancias, de las Directrices.
3. El Comité:
 - (a) Estudiará los informes de los PNC.
 - (b) Estudiará las peticiones motivadas de un país que haya suscrito las Directrices o de un órgano consultivo sobre el hecho de si un PNC ejerce o no sus competencias respecto a su aplicación a casos específicos.
 - (c) Se planteará la aportación de una aclaración cuando un país que haya suscrito las Directrices o un órgano consultivo presente una petición motivada sobre la pertinencia de la interpretación de las Directrices realizada por un PNC en casos específicos.
 - (d) Formulará recomendaciones, en caso necesario, para la mejora del funcionamiento de los PNC y para la aplicación eficaz de las Directrices.
4. El Comité podrá recabar y tener en consideración el asesoramiento de expertos respecto a cualquier cuestión abordada por las Directrices. A tal efecto, el Comité decidirá sobre los procedimientos adecuados.

Comentarios

Nota de la Secretaría. Estos comentarios han sido aprobados por el CIME para aportar informaciones y explicaciones relativas al texto de las *Líneas Directrices* y de la Decisión del Consejo sobre la aplicación de las *Líneas Directrices*. No forman parte integrante de la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales ni de la Decisión del Consejo acerca de las *Líneas Directrices para Empresas Multinacionales*.

Comentario sobre las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales

Comentario relativo a los principios generales

1. El capítulo de las *Directrices* consagrado a los principios generales es el primero que incluye recomendaciones precisas dirigidas a las empresas. Su importancia estriba en que fija la orientación general y establece los principios fundamentales comunes para las recomendaciones específicas de los siguientes capítulos.
2. La primera obligación de las empresas es respetar el derecho interno. Las *Directrices* no sustituyen las disposiciones legales y reglamentarias locales y no deben considerarse superiores a dichas disposiciones. Constituyen principios y normas de comportamiento suplementarias, sin carácter imperativo, relacionadas concretamente con las actividades internacionales de estas empresas. Cuando las *Directrices* abarquen, como sucede en numerosos casos, aspectos no tratados en la ley, no deberían situar a las empresas, ya que éste no es su objetivo, en una situación en la que se enfrenten a obligaciones contradictorias.
3. Se alienta a las empresas a cooperar con las autoridades públicas en la puesta a punto y aplicación de las políticas y reglamentos. También puede enriquecerse este proceso teniendo en consideración los puntos de vista de los restantes agentes de la sociedad, lo que incluye a la comunidad local y los círculos empresariales. También se reconoce que las autoridades públicas deben dar prueba de transparencia en sus relaciones con las empresas y consultarlas sobre estas mismas cuestiones. Debe considerarse a las empresas como socios de las autoridades públicas en la puesta a punto y aplicación de los dispositivos voluntarios y reglamentarios (uno de cuyos elementos son las *Directrices*) que guarden relación con las políticas que les incumban.
4. No podrá haber una contradicción entre las actividades de las empresas multinacionales y el desarrollo sostenible. Precisamente esta complementariedad es la que pretenden promover las *Directrices*. De hecho, los vínculos entre el

progreso económico, social y medioambiental son fundamentales en relación con la política de desarrollo sostenible¹. De manera análoga, aunque sea cierto que los principales responsables de promover y hacer respetar los derechos humanos son los gobiernos, las empresas desempeñan realmente un papel cuando su comportamiento y los derechos humanos confluyen; de este modo, se alienta a las propias empresas multinacionales a respetar los derechos humanos no sólo en las relaciones con sus trabajadores, sino también frente a las demás personas afectadas por sus actividades, de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales de los gobiernos de los países de acogida. Deben tenerse especialmente en consideración a este respecto la Declaración Universal de los Derechos del Hombre, así como las restantes obligaciones en materia de derechos humanos del gobierno de que se trate.

5. Además, las *Directrices* reconocen y fomentan la contribución que pueden tener las empresas multinacionales a la creación de capacidades locales en virtud de sus actividades a nivel local. Asimismo, la recomendación relativa a la formación de capital humano mira claramente hacia el futuro, reconociendo, de manera expresa, la contribución que pueden ofrecer las empresas multinacionales a sus trabajadores en términos de desarrollo humano individual. Esta recomendación no está exclusivamente relacionada con la contratación de trabajadores, sino que engloba además la formación y las demás medidas de desarrollo del capital humano. La formación del capital humano abarca además la noción de no discriminación en materia de contratación, promoción, aprendizaje durante toda la vida y otras fórmulas de formación en el trabajo.
6. Los gobiernos recomiendan que las empresas, en general, eviten la búsqueda de exenciones que no estén previstas en las disposiciones legales o reglamentarias aplicables en ámbitos como el medio ambiente, el trabajo, la salud, la seguridad, la fiscalidad y los incentivos financieros, sin menoscabar por ello el derecho de las empresas a tratar de obtener modificaciones de las disposiciones legales o reglamentarias. La expresión “o de aceptar” subraya, por otra parte, la función del Estado en la oferta de estas exenciones. Una disposición de este tipo se dirige tradicionalmente a los gobiernos, pero también afecta directamente a las empresas multinacionales. Es preciso tener presente, no obstante, que en algunos casos ciertas exenciones especiales de las leyes o de otras medidas pueden ser conformes a dichas leyes por razones legítimas de interés público. Ejemplo de ello son los capítulos relativos al medio ambiente y a la competencia.

¹Una de las definiciones más aceptadas del desarrollo sostenible la dio en 1987 la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (la Comisión “Brundtland”), definiéndolo como un “desarrollo que responde a las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para responder a sus propias necesidades”.

7. El apartado consagrado a la función de las empresas multinacionales en materia de gobierno empresarial permite dar un impulso a los Principios del Gobierno Empresarial de la OCDE. Aunque la mejora del marco jurídico y reglamentario institucional incumba principalmente a las autoridades públicas, también las empresas están interesadas en el buen gobierno.
8. Una red cada vez más tupida de instrumentos y medidas autodisciplinarias sin carácter legislativo o reglamentario aborda el comportamiento de las empresas en sus diversos aspectos y las relaciones entre las empresas y los ciudadanos. Las empresas admiten que sus actividades tienen a menudo efectos sociales y medioambientales. La implantación de prácticas de autodisciplina y de sistemas de gestión por parte de empresas preocupadas por cumplir los objetivos en cuestión –contribuyendo de este modo al desarrollo sostenible– constituye un ejemplo de lo dicho. El desarrollo de estas prácticas no puede sino contribuir a las relaciones fructíferas entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad.
9. Ya que se espera que las empresas establezcan prácticas eficaces de autodisciplina, también se espera de ellas una sensibilización de sus trabajadores respecto a las medidas que ponen en práctica. También se recomienda el establecimiento de mecanismos de protección de los trabajadores que den, de buena fe, la señal de alarma, incluso para proteger a los trabajadores que, en ausencia de medidas correctoras inmediatas o en presencia de un riesgo razonable de adopción de medidas negativas para su trabajo, notifiquen a las autoridades públicas competentes prácticas contrarias a la ley. Aunque una protección de esta índole está especialmente relacionada con las medidas contra la corrupción y medioambientales, también es aplicable a las demás recomendaciones de las *Directrices*.
10. Al promover, en la medida de lo posible, principios compatibles de responsabilidad de la empresa frente a los socios comerciales, se reafirman las normas y principios contenidos en las *Directrices* admitiendo su importancia frente a proveedores, contratistas, subcontratistas, titulares de licencias y otras entidades con las que colaboren las empresas multinacionales. Se reconoce la existencia de limitaciones prácticas sobre la capacidad de las empresas para influir en la conducta de sus socios comerciales. Estas limitaciones dependen de las características del sector, de la empresa y de los productos, tales como el número de proveedores o de los restantes socios comerciales, la estructura y complejidad de la cadena de producción y la posición de la empresa con respecto a sus proveedores u otros socios comerciales. La influencia que pueden ejercer las empresas sobre sus proveedores

o socios comerciales se limita normalmente a la categoría de los productos o servicios de los que se abastecen y no se extiende al conjunto de las actividades de los proveedores o socios comerciales. Por tanto, la influencia que puede ejercerse sobre los socios comerciales y sobre la cadena de producción es mayor en algunos casos que en otros. La presente recomendación se refiere, sobre todo, a las relaciones comerciales establecidas o directas y no a todos los contratos u operaciones concretos o puntuales basados únicamente en operaciones celebradas de manera totalmente independiente o entre clientes. Cuando no sea posible ejercer una influencia directa sobre los socios comerciales, podría perseguirse ese objetivo mediante la difusión de declaraciones de política general de la empresa o mediante la adhesión a federaciones profesionales que alienten a los socios comerciales a aplicar normas de conducta empresarial conformes a las *Directrices*.

11. Por último, es preciso advertir que las medidas autodisciplinarias y otras medidas de la misma índole, incluidas las *Directrices*, no deberán restringir ilícitamente la competencia y tampoco deberán considerarse un sucedáneo de una disposición legal o reglamentaria pública eficaz. Se sobreentiende que las empresas multinacionales deberán evitar todo efecto distorsionante de los intercambios y de las inversiones que pueda derivarse de los códigos o de las prácticas autodisciplinarias que pongan en práctica.

Comentario relativo a la publicación de informaciones

12. El objeto de este capítulo es promover una mejor comprensión de las actividades de las empresas multinacionales. Una información clara y completa sobre las empresas es importante para una multitud de usuarios, desde los accionistas y la comunidad financiera hasta los trabajadores, las comunidades locales, los grupos con intereses especiales, las autoridades públicas y la sociedad en su conjunto. Para que pueda conocerse mejor a las empresas y su interrelación con la sociedad y el medio ambiente, es preciso que aquéllas sean transparentes y respondan a las peticiones de información de unos ciudadanos cada vez más exigentes. Las informaciones citadas en ese capítulo pueden completar las informaciones cuya publicación es obligatoria en virtud de la legislación nacional de los países en los que ejerce sus actividades la empresa.
13. Se recomienda en este capítulo la publicación de informaciones pertenecientes a dos áreas. La primera serie de recomendaciones retoma los elementos mencionados en los *Principios de la OCDE para el gobierno de las sociedades*. Estos *Principios* defienden la difusión puntual de informaciones exactas sobre todos

los aspectos importantes relativos a la empresa, principalmente su situación financiera, sus resultados, su accionariado y su sistema de gobierno de la empresa. Se espera asimismo por parte de las empresas que publiquen informaciones relativas a la remuneración de los miembros de los órganos de administración y de los principales directivos (de forma individual o global) suficientes para que los inversores puedan evaluar correctamente los costes y ventajas de los planes de remuneración y la función que desempeñan en los resultados de la empresa los mecanismos de motivación como la adjudicación de opciones sobre acciones. Los *Principios para el gobierno de las sociedades* contienen notas explicativas en las que se aportan indicaciones suplementarias sobre las informaciones solicitadas y deben interpretarse las recomendaciones contenidas en las *Directrices* de acuerdo con dichas notas. Los *Principios para el gobierno de las sociedades* se centran en las empresas cotizadas en bolsa. En la medida en que sean aplicables, deben constituir asimismo un instrumento útil para mejorar el gobierno de la empresa en otros tipos de sociedades, por ejemplo las que no acuden a bolsa para captar el ahorro de los inversores y las que sean de capital público.

14. Las *Directrices* alientan asimismo una segunda categoría de prácticas en materia de publicación o comunicación respecto a áreas en las que todavía están poniéndose a punto normas de información (por ejemplo, datos sociales, informaciones medioambientales e informaciones sobre riesgos). Numerosas empresas facilitan informaciones que van más allá de los meros resultados financieros y consideran que la difusión de esta información constituye un buen medio para manifestar su adhesión a prácticas socialmente aceptables. En algunos casos, puede aplicarse este segundo tipo de publicación de información –o de comunicación con los ciudadanos y las restantes partes directamente afectadas por las actividades de la empresa– a entidades distintas de las incluidas en la contabilidad financiera de la empresa. Por ejemplo, puede incluir también informaciones sobre las actividades de los subcontratistas y de los proveedores o de los socios en el marco de empresas conjuntas.
15. Muchas empresas han adoptado medidas cuyo objetivo es facilitarles el cumplimiento de la ley y de determinadas normas de conducta y también mejorar la transparencia de sus actividades. Son cada vez más numerosas las empresas que han implantado códigos de conducta voluntarios, en los que se refleja la voluntad de respetar determinados valores éticos en ámbitos como el medio ambiente, las normas laborales o la protección de los consumidores. Diseñan actualmente sistemas específicos de gestión para el cumplimiento de estos compromisos (sistemas de información, procedimientos operativos y dispositivos de formación). Las empresas cooperan con las ONG y las organizaciones intergubernamentales en el desarrollo de normas de publicación

de información gracias a las cuales estarán en mejores condiciones de conocer la influencia de sus actividades en las áreas relacionadas con el desarrollo sostenible (por ejemplo, en el marco de la “*Global Reporting Initiative*” [Iniciativa Mundial de Publicación de Información]).

16. Los *Principios de la OCDE para el gobierno de las sociedades* respaldan la implantación de normas exigentes aceptadas a escala internacional en materia de contabilidad, información financiera y no financiera y auditoría de cuentas con el fin de facilitar la comparación de las informaciones entre los distintos países. Las auditorías de las cuentas realizadas por un auditor independiente permiten obtener una opinión externa y objetiva sobre la formulación y presentación de los estados contables. Puede reforzarse la transparencia y eficacia de la difusión de informaciones de carácter no financiero mediante una auditoría independiente. Comienzan a aparecer diversas técnicas de auditoría independiente de las informaciones no financieras.
17. Se alienta a las empresas a permitir un acceso más fácil y al menor coste a las informaciones publicadas y a contemplar el uso con este fin de las tecnologías de la información. Las informaciones divulgadas a los usuarios en el mercado del país de origen deberían también estar a disposición de todos los usuarios interesados. Las empresas pueden adoptar medidas especiales con el fin de difundir estas informaciones en el seno de las comunidades que no tengan acceso a los medios de comunicación impreso (por ejemplo, las comunidades pobres directamente afectadas por las actividades de la empresa).
18. Es importante que los requisitos en materia de difusión de información no supongan para las empresas una pesada carga administrativa o unos costes excesivos. Tampoco se espera que las empresas hagan públicas informaciones que puedan poner en peligro su situación competitiva, a menos que dichas informaciones sean indispensables para esclarecer totalmente las dudas de los inversores y para evitar inducirles a error.

Comentario relativo al empleo y las relaciones laborales

19. Comienza este capítulo con una breve introducción en la que se hace referencia a las disposiciones legales y reglamentarias “aplicables” con el fin de tener en consideración el hecho de que las empresas multinacionales pueden estar sometidas, a pesar de ejercer su actividad en el territorio de determinado país, a disposiciones nacionales, subnacionales y supranacionales en materia de empleo y relaciones laborales. El sentido de la expresión “prácticas en vigor en materia de empleo y relaciones laborales” es lo bastante amplio como para permitir diversas interpretaciones, habida cuenta

de las distintas situaciones nacionales por ejemplo, en lo relativo a las diferentes posibilidades de negociación a disposición de los trabajadores en virtud de la legislación nacional.

20. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer y abordar normas internacionales del trabajo y para promover los derechos fundamentales al trabajo reconocidos en la Declaración de la OIT de 1998 relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo. Las *Directrices*, en su condición de instrumento no obligatorio, tienen un papel que desempeñar en la promoción del cumplimiento de estas normas y principios por parte de las empresas multinacionales. Las *Directrices* reflejan las disposiciones oportunas de la Declaración de 1998 y también las de la Declaración de Principios tripartita de la OIT de 1977, relativa a empresas multinacionales y política social. La Declaración tripartita establece principios en el ámbito del empleo, la formación, las condiciones de trabajo y las relaciones laborales, mientras que las *Directrices* abarcan todos los aspectos principales del comportamiento de las empresas. Las *Directrices* de la OCDE y la Declaración tripartita de la OIT están relacionadas con el comportamiento esperado de las empresas y guardan entre sí una relación de paralelismo y no de contradicción. En consecuencia, la Declaración tripartita de la OIT puede ser útil para una comprensión satisfactoria de las *Directrices* en tanto que es más exhaustiva. No obstante, los procedimientos de seguimiento de la Declaración tripartita y de las *Directrices* no parten de los mismos órganos.
21. El primer apartado de este capítulo se refiere a los cuatro principios y derechos fundamentales al trabajo enunciados en la Declaración de la OIT de 1998, a saber, la libertad de asociación y el derecho de negociación colectiva, la abolición efectiva del trabajo infantil, la eliminación de todo tipo de trabajo forzado u obligatorio y la no discriminación en materia de empleo y de profesión. Estos principios y derechos se han desarrollado bajo la forma de derechos y obligaciones específicos en los convenios de la OIT reconocidos como fundamentales.
22. Se recomienda en este capítulo que las empresas multinacionales contribuyan a la abolición efectiva del trabajo infantil a efectos de lo dispuesto en la Declaración de la OIT de 1998 y del Convenio 182 de la OIT sobre las peores formas de trabajo infantil. El Convenio 138 y la Recomendación 146 (adoptadas en 1973) son dos instrumentos más antiguos de la OIT en el ámbito del trabajo infantil relativos a la edad mínima de admisión al trabajo. Las empresas multinacionales pueden desempeñar un papel positivo gra-

cias a sus prácticas en materia de gestión de la mano de obra, a los empleos de alta calidad y bien remunerados que generan y a su contribución al crecimiento económico, ayudando a combatir las causas fundamentales de la pobreza en general y del trabajo infantil en particular. Es importante reconocer y promover el papel que pueden jugar las empresas multinacionales contribuyendo a la búsqueda de una solución duradera al problema del trabajo infantil. A este respecto, debe prestarse una atención especial a la mejora del nivel educativo de los niños en los países de acogida.

23. Se recomienda además en este capítulo que las empresas contribuyan a la eliminación de todo tipo de trabajo forzado u obligatorio, otro principio extraído de la Declaración de la OIT de 1998. La referencia a este derecho fundamental en el trabajo se basa en los Convenios de la OIT 29 (1930) y 105 (1957). El Convenio 29 pide a los gobiernos “suprimir, lo antes posible, el empleo del trabajo forzoso u obligatorio en todas sus formas” y el Convenio 105 les pide “suprimir y no hacer uso de ninguna forma de trabajo forzoso u obligatorio” en un número determinado de casos enumerados (por ejemplo, como medio de coerción política o como medida disciplinaria del trabajo) y “tomar medidas eficaces para la abolición inmediata y completa del trabajo forzoso u obligatorio”. Al mismo tiempo, queda perfectamente claro que la OIT es el órgano competente en lo relativo a la delicada cuestión del trabajo carcelario, concretamente cuando se trata del empleo de prisioneros por ciudadanos particulares, empresas o asociaciones (o de su puesta a disposición).
24. El principio de no discriminación en el empleo y la profesión es aplicable a las condiciones relacionadas con la contratación, el despido, la remuneración, la promoción, la formación y la jubilación. Se incluyen en la lista las formas prohibidas de discriminación enumeradas en el Convenio 111 de la OIT de 1958, considerándose toda distinción, exclusión o preferencia, por estos motivos, como contraria a este convenio. Queda claramente de manifiesto en el texto de las *Directrices* que esta lista no es exhaustiva. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 1d), las empresas deben ofrecer las mismas oportunidades a hombres y mujeres, haciendo especial hincapié en la igualdad de los criterios de selección, remuneración y promoción y en una aplicación igualitaria de estos criterios; deben asimismo impedir las discriminaciones o el despido por motivo de matrimonio, embarazo, maternidad o paternidad.
25. La mención a las formas consultivas de participación de los trabajadores contemplada en el apartado 2 de las *Directrices* procede de la Recomendación 94 de la OIT de 1952 relativa a la consulta y colaboración entre los

empleadores y los trabajadores en el ámbito de la empresa. También está conforme con una disposición de la Declaración de Principios tripartita de la OIT de 1977, relativa a empresas multinacionales y política social. Dichos dispositivos de consulta no pueden sustituir el derecho de los trabajadores a negociar sus condiciones laborales. También figura en el apartado 8 una recomendación a propósito de los dispositivos de consulta relativos a las condiciones de trabajo.

26. Se pide en el apartado 3 que las empresas aporten a los trabajadores informaciones que les permitan hacerse una idea exacta y correcta de sus resultados. Estas informaciones están relacionadas con los siguientes aspectos: la estructura de la empresa, su situación y sus perspectivas económicas y financieras, la evolución de empleo y las variaciones importantes esperadas en sus actividades, teniendo debidamente en cuenta los imperativos legítimos de confidencialidad. El elemento de la confidencialidad supone que pueden no divulgarse informaciones respecto a determinados puntos o que únicamente puede hacerse contemplando determinadas protecciones.
27. En el apartado 4, se presume que las normas de empleo y relaciones laborales abarcan la remuneración y el tiempo de trabajo. La mención a la salud y la seguridad en el trabajo implica que las empresas multinacionales están obligadas a aplicar las reglamentaciones y normas laborales en vigor para reducir el riesgo de accidente y de enfermedad profesional en el trabajo o en relación con el mismo. Se trata de alentar a las empresas a trabajar en pos de una mejora del nivel de resultados en materia de salud y seguridad en el trabajo en todas sus unidades productivas, aun cuando dicha mejora no sea exigida, de manera formal, por las reglamentaciones vigentes en los países donde ejerzan su actividad. Se trata asimismo de animar a las empresas a que respeten la posibilidad que tienen los trabajadores de abandonar una situación laboral cuando tengan motivos razonables para pensar que existe un peligro inminente y grave para la salud o la seguridad. También se abordan los problemas de salud y seguridad en el trabajo, habida cuenta de su importancia y de las complementariedades con otras recomendaciones, en otras disposiciones de las *Directrices*, sobre todo al analizar la protección de los consumidores y del medio ambiente.
28. De acuerdo con la recomendación contenida en el apartado 5, se insta a las empresas multinacionales a contratar en el mercado laboral local una proporción suficiente de su mano de obra (incluido el personal directivo) y a garantizarle una formación. Las disposiciones de este apartado relativas a la formación y al nivel de cualificación completan el texto del apar-

tado 4 del capítulo sobre los principios generales relativos a la promoción de la formación del capital humano. Con la mención al personal local se completa el texto que alienta a la creación de capacidades locales en el apartado 3 del capítulo sobre los principios generales.

29. El apartado 6 recomienda a las empresas notificar, con una antelación razonable, a los representantes de los trabajadores y a las autoridades públicas competentes cuando dichas empresas contemplen introducir en sus actividades cambios susceptibles de tener efectos significativos sobre los medios de subsistencia de sus trabajadores, en el caso concretamente del cierre de una entidad que implique despidos colectivos. Como se indica en dicho apartado, el objetivo consiste en velar por la posibilidad de una cooperación con vistas a atenuar los efectos de estos cambios. Estamos ante un principio importante que se encuentra reflejado, en gran medida, en las reglamentaciones y prácticas relativas a las relaciones laborales de los países que han suscrito las *Directrices*, aun cuando las soluciones adoptadas para aprovechar la posibilidad de una cooperación constructiva no sean idénticas en todos los países considerados. Como también se indica en este apartado, convendría que la dirección se lo comunique a los interesados, teniendo en cuenta las circunstancias concretas en cada caso, antes de la adopción de una decisión definitiva. De hecho, este preaviso antes de la adopción de la decisión final está previsto en las reglamentaciones y prácticas sobre relaciones laborales de un determinado número de países que han suscrito las *Directrices*. Sin embargo, no es el único medio de asegurar la posibilidad de una cooperación constructiva para atenuar los efectos de este tipo de decisiones, y las disposiciones legales y las prácticas de otros países que han suscrito las *Directrices* contemplan otros medios, fijando en particular un plazo durante el cual deben tener lugar consultas antes de que pueda aplicarse una decisión.

Comentario relativo al medio ambiente

30. El capítulo sobre el medio ambiente refleja sustancialmente los *Principios* y objetivos enunciados en la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, en la Acción 21 (en el marco de la Declaración de Río) y en la Convención (de Aarhus) sobre el acceso a la información, la participación del público en el proceso de decisión y el acceso a la justicia en materia de medio ambiente. También refleja las *normas* promulgadas en instrumentos como la norma ISO sobre sistemas de gestión medioambiental.
31. Una gestión sana del medio ambiente representa una parte esencial del desarrollo sostenible y se considera cada vez más como una *responsabilidad* y

una *oportunidad* para las empresas. Las empresas multinacionales tienen un papel que desempeñar en estas dos funciones. En consecuencia, conviene que los directivos de estas empresas presten en sus estrategias la atención necesaria a los problemas medioambientales. La mejora de los resultados medioambientales exige un compromiso con un enfoque sistemático y una mejora continua del sistema. Un sistema de gestión medioambiental ofrece el marco interno necesario para controlar el impacto medioambiental de una empresa y para integrar las consideraciones medioambientales en las actividades de la empresa. La introducción de un sistema de este tipo debería contribuir a asegurar a los accionistas, a los trabajadores y a los ciudadanos sobre la voluntad de la empresa de preservar el medio ambiente del impacto de sus actividades.

32. Además de la mejora de los resultados medioambientales, la implantación de un sistema de gestión medioambiental puede presentar ventajas económicas para las empresas, gracias a sus reducidos costes de explotación y de seguros, a los ahorros de energía y de recursos, a la reducción de las cargas en materia de conformidad y responsabilidad, al acceso más fácil al capital, a la mayor satisfacción de los clientes y a las mejores relaciones con la comunidad y con los ciudadanos.
33. Debe interpretarse un “sistema de gestión medioambiental adecuado” en el contexto de las *Directrices* en un sentido muy amplio, abarcando las actividades tendentes a controlar el impacto directo e indirecto a largo plazo sobre el medio ambiente, la lucha contra la contaminación y la gestión de los recursos.
34. En la mayoría de las empresas, es necesario un sistema de control interno para la gestión de las actividades de la empresa. Los componentes medioambientales de este sistema pueden incluir elementos tales como objetivos de mejora de los resultados y controles periódicos de los avances realizados en el cumplimiento de estos objetivos.
35. Las informaciones relativas a las actividades de la empresa y a su impacto medioambiental contribuyen a crear un clima de confianza con los ciudadanos. Esta cuestión es especialmente valiosa cuando se aportan las informaciones de una forma transparente y cuando se fomentan las consultas activas con las partes afectadas, como los trabajadores, los clientes, los proveedores, los contratistas, las comunidades locales y el público en general, con el fin de fomentar un clima de confianza y de comprensión a largo plazo respecto a las cuestiones medioambientales de interés general.

36. La actividad normal de la empresa puede implicar una evaluación a priori del impacto medioambiental potencial de sus operaciones. Las empresas realizan a menudo evaluaciones de impacto medioambiental adecuadas, aunque la ley no les obligue a hacerlo. Las evaluaciones medioambientales realizadas por las empresas pueden comprender la determinación, con una óptica amplia y de largo alcance, del impacto potencial de sus actividades, teniendo en cuenta los efectos pertinentes y examinando otras alternativas o medidas de atenuación con el fin de evitar o reparar los efectos negativos. Las *Directrices* admiten también que las empresas multinacionales tienen ciertas responsabilidades en otras etapas del ciclo de vida del producto.
37. Varios instrumentos adoptados por los países que han suscrito las *Directrices*, concretamente el principio 15 de la Declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo, hacen referencia al “principio de precaución”. Ninguno de estos instrumentos se dirige expresamente a las empresas, aunque la contribución de éstas se halle implícita en la totalidad de ellos.
38. Las *Directrices* parten de la premisa de que las empresas deben adoptar medidas lo antes posible y de una forma proactiva para evitar, por ejemplo, los daños graves o irreversibles al medio ambiente relacionados con sus actividades. No obstante, el hecho de que *Directrices* se dirijan a las empresas significa que ningún instrumento actual es totalmente adecuado para expresar esta recomendación. En consecuencia, las *Directrices* se basan en instrumentos existentes, pero no reflejan totalmente su contenido.
39. Las vocación de las *Directrices* no es reinterpretar los instrumentos actuales ni crear a los gobiernos nuevos compromisos o precedentes; su objetivo es exclusivamente recomendar cómo debe implantarse un enfoque de precaución en las empresas. Dado que este proceso se encuentra tan sólo en su fase inicial, se reconoce que su aplicación precisa una cierta flexibilidad en función del contexto concreto en el que se desarrolle. También se reconoce que los gobiernos establecen en este ámbito el marco base y que les compete el consultar periódicamente a las partes afectadas acerca de la mejor forma de avanzar.
40. Las *Directrices* también alientan a las empresas a esforzarse por mejorar el nivel de los resultados medioambientales de todas sus unidades productivas, aun cuando los países en los que ejerzan su actividad no lo exijan, de manera expresa, en la práctica.
41. Por ejemplo, las empresas multinacionales se encuentran a menudo en condiciones de recurrir a tecnologías o a procedimientos operativos que

podrían contribuir, si se utilizasen, a mejorar globalmente los resultados medioambientales. Como se considera frecuentemente a las empresas multinacionales como líderes en su sector, es preciso recordar que pueden ejercer un efecto de emulación en las demás empresas. Lograr que el medio ambiente de los países en los que ejercen su actividad las empresas multinacionales se beneficie también de las tecnologías disponibles representa un medio importante de sostener, en un plano más general, las actividades de inversión internacional.

42. Las empresas tienen un papel importante que desempeñar en la formación y la educación en materia medioambiental de sus trabajadores. Se alienta a las empresas a cumplir esta responsabilidad en tan amplia medida como sea posible, especialmente en los ámbitos que afectan directamente a la salud y la seguridad humanas.

Comentario relativo a la lucha contra la corrupción

43. La corrupción no sólo es perjudicial para las instituciones democráticas y para el buen gobierno de la empresa, sino que también pone en peligro los esfuerzos consagrados para paliar la pobreza. Concretamente, las desviaciones de fondos derivadas de la corrupción socavan las medidas adoptadas por los ciudadanos para mejorar su bienestar económico, social y medioambiental. Las empresas tienen un importante papel que desempeñar en la lucha contra las prácticas corruptoras.
44. Se han hecho grandes avances en la dirección de una mejora de las condiciones generales de actuación de los poderes públicos y de una mayor sensibilización de las empresas respecto al problema de gestión que supone la corrupción. El *Convenio de lucha contra la corrupción de los agentes públicos extranjeros en las transacciones comerciales internacionales de la OCDE* (en adelante, el *Convenio*) ha sido firmado por 34 países y entró en vigor el 15 de febrero de 1999. Este *Convenio*, así como la *Recomendación* revisada de 1997 *sobre la lucha contra la corrupción en las transacciones comerciales internacionales* y la *Recomendación* de 1996 *sobre el carácter fiscalmente deducible de los pagos ilícitos realizados a agentes públicos extranjeros* son los instrumentos esenciales que permiten a los miembros del Grupo anticorrupción colaborar en la lucha contra el pago de comisiones destinadas a obtener o mantener un negocio internacional. Estos tres instrumentos combaten las operaciones de corrupción desde el lado de la oferta. Su objetivo es eliminar la “oferta” de pagos ilícitos a agentes públicos extranjeros, siendo competente cada país sobre las actividades de sus empresas y los actos cometidos en su

territorio². Se ha introducido un dispositivo de seguimiento para garantizar una aplicación y puesta en práctica, eficaz y coherente, del Convenio.

45. Respecto a la “demanda” de pagos ilícitos, son importantes las prácticas de buena gestión en la medida en que contribuyen a evitar a las empresas la solicitud de pagos ilícitos. Además, los gobiernos deberían ayudar a las empresas víctimas de dichas peticiones.
46. Otro elemento importante al respecto es la reciente actualización realizada por la Cámara de Comercio Internacional de su *Informe sobre la extorsión y la corrupción en las transacciones comerciales internacionales*. Este informe contiene recomendaciones dirigidas a gobiernos y organismos internacionales encaminadas a combatir la extorsión y la corrupción, así como un código de conducta destinado a las empresas y centrado en estas cuestiones.
47. La transparencia en el sector público y el sector privado es fundamental en la lucha contra la corrupción y la extorsión. Las empresas, las organizaciones no gubernamentales, los gobiernos y las organizaciones intergubernamentales cooperan entre sí para reforzar las medidas contra la corrupción y mejorar la transparencia y la sensibilización de los ciudadanos ante los problemas de la corrupción. La adopción de prácticas adecuadas de gobierno de la empresa constituye un aspecto complementario de la implantación en la empresa de una cultura basada en la ética.

Comentario relativo a los intereses de los consumidores

48. Se introdujo en las *Directrices* de 1984 una breve mención a los “intereses de los consumidores” con el fin de tomar nota de la dimensión cada vez más internacional de las políticas de protección de los consumidores y de las consecuencias que pueden tener sobre estas políticas la expansión de los inter-

² A efectos del *Convenio*, se define un “pago ilícito” como “el hecho [...] de ofrecer, prometer o conceder una ventaja indebida pecuniaria o de otra índole, directamente o a través de intermediarios, a un agente público extranjero, en su propio provecho o en provecho de un tercero, para que dicho agente actúe o se abstenga de actuar en cumplimiento de sus funciones oficiales, con el fin de obtener o mantener un negocio u otra ventaja indebida en el comercio internacional”. Se precisa en los Comentarios del Convenio (apartado 9) que “los pagos de pequeñas sumas denominados “de agilización” no constituyen pagos “encaminados a obtener o mantener un negocio u otra ventaja indebida” a efectos de lo dispuesto en el apartado 1 y no representan, en consecuencia, una infracción a efectos de lo establecido en esta disposición. Estos pagos que se realizan en algunos países para inducir a los agentes públicos a cumplir sus funciones, principalmente cuando se trata de obtener una autorización o un permiso, son, por lo general, ilícitos en el país extranjero en cuestión. Los demás países pueden y deberían combatir este fenómeno corrosivo mediante medidas como el apoyo a programas de buena gestión de los asuntos públicos...”

cambios internacionales, el acondicionamiento de los productos, las técnicas de comercialización y venta y las cuestiones de seguridad de los productos. Desde esa fecha, el desarrollo del comercio electrónico y la creciente mundialización de los mercados han ampliado considerablemente el campo de actuación de las empresas multinacionales y han facilitado sustancialmente el acceso de los consumidores a sus bienes y servicios. Al revestir cada vez más importancia las cuestiones del consumo, un gran número de empresas hacen referencia en sus sistemas de gestión y en sus códigos de conducta a los intereses y a la protección de los consumidores.

49. En vista de estos cambios y con el fin de contribuir a mejorar la seguridad y la salud de los consumidores, se ha añadido a las *Directrices* con ocasión del actual reexamen un capítulo sobre los *intereses de los consumidores*. El contenido de este capítulo se basa en los trabajos del Comité de Política de los Consumidores de la OCDE y retoma elementos de diversos códigos de conducta adoptados por las empresas individualmente o a nivel internacional (principalmente en el marco de la CCI), así como de las Líneas Directrices de las Naciones Unidas para la protección de los consumidores y de las Líneas Directrices de la OCDE para la protección de los consumidores en el contexto del comercio electrónico.
50. Las prácticas de las empresas se encuentran sujetas a todo un conjunto de disposiciones legales y reglamentarias que protegen a los consumidores. El marco actual tiene el doble objetivo de proteger al consumidor y promover el crecimiento económico y hace cada vez más hincapié en el uso de mecanismos de autorregulación. Como se ha indicado, un gran número de códigos de conducta empresarial, nacionales o internacionales, abordan diversos aspectos de la protección de los consumidores y desarrollan el compromiso de las empresas de contribuir a la protección de la salud y la seguridad y de actuar de forma que el consumidor tenga confianza en el mercado. Para lograr esta confianza favoreciendo la participación de los consumidores y el crecimiento de los mercados, es esencial que estas prácticas garanticen a los consumidores una protección eficaz y transparente.
51. Situando el énfasis en el apartado 3 de este capítulo relativo a los métodos alternativos de solución de litigios, se ha querido destacar una solución que puede ser, en numerosos casos, más factible que una acción judicial, la cual puede ser costosa, compleja y muy larga para todas las partes. Es especialmente importante que los litigios relacionados con el consumo o con el uso de un producto determinado que origine riesgos o daños graves para la salud pública se resuelvan de una forma justa y rápida, sin costes o trámites excesivos para los consumidores.

52. Por lo que respecta al apartado 5, sería útil que las empresas se basasen en las Líneas Directrices de la OCDE sobre la protección de la intimidad y sobre los flujos transfronterizos de datos de carácter personal.

Comentario relativo a ciencia y tecnología

53. En una economía globalizada y basada en el conocimiento, en la que las fronteras nacionales juegan un papel de escasa importancia, incluso para las empresas de pequeño tamaño o de vocación nacional, la posibilidad de acceder a las tecnologías y a los conocimientos y de utilizarlos es esencial para mejorar los resultados de las empresas. Este acceso es también importante para que se materialicen los efectos macroeconómicos del progreso tecnológico, principalmente el crecimiento de la productividad y la creación de empleo, en el contexto del desarrollo sostenible. Las empresas multinacionales son el principal vehículo de las transferencias internacionales de tecnología. Contribuyen a la capacidad nacional de innovación de su país de acogida en la medida en que producen nuevas tecnologías, garantizan su difusión y facilitan también su uso en las empresas e instituciones nacionales. Las actividades de I+D de las empresas multinacionales pueden contribuir, cuando están bien conectadas al sistema nacional de innovación, a incrementar el progreso económico y social de su país de acogida. Por otra parte, la implantación de un sistema de innovación dinámico en el país de acogida amplía los mercados comerciales de las empresas multinacionales.
54. En consecuencia, el objetivo de este capítulo es alentar a las empresas multinacionales a difundir en los países en los que ejercen su actividad, teniendo presentes las restricciones sobre viabilidad económica y los factores de competitividad o de otra índole, los resultados de las actividades de I+D que llevan a cabo, contribuyendo así a la capacidad de innovación de su país de acogida. A este respecto, las empresas pueden promover la difusión de tecnologías comercializando productos que integren nuevas tecnologías, concediendo licencias para innovaciones de proceso, contratando y formando personal especializado en ciencia y tecnología y lanzando operaciones de I+D en cooperación. En caso de venta o concesión de tecnologías, no sólo deberían ser razonables las condiciones negociadas, sino que sería aconsejable que las empresas multinacionales contemplasen los efectos a largo plazo de las tecnologías sobre el desarrollo, el medio ambiente y otras áreas en el país de origen y de acogida. Las empresas multinacionales pueden dotar en sus actividades a sus filiales internacionales y a sus subcontratistas de capacidades de innovación y mejorar dichas capacidades. Además, las empresas multinacionales pueden atraer la atención sobre la importancia de las infraestructuras científicas y

tecnológicas locales, tanto materiales como institucionales. En este sentido, las empresas multinacionales pueden contribuir valiosamente a la formulación por el país de acogida de marcos de actuación propicios al desarrollo de sistemas de innovación dinámicos.

Comentario relativo a la competencia

55. El objetivo de este capítulo de las *Directrices* es subrayar la importancia del derecho y de la política de competencia para el buen funcionamiento de los mercados nacionales e internacionales, recordar hasta qué punto es esencial el respecto del derecho y de la política de competencia por parte de las empresas nacionales y multinacionales y sensibilizar a todas las empresas respecto a la multiplicidad, al alcance y al rigor de las reglamentaciones de la competencia y respecto al grado de cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia. Se entiende por “derecho de la competencia” las reglamentaciones “anticoncentración” y “antimonopolio” que prohíben las maniobras colectivas o individuales que pretendan a) abusar de un poder de mercado o de una posición dominante, b) adquirir un poder de mercado o una posición dominante por una vía distinta de la eficiencia, o c) alcanzar acuerdos contrarios a la competencia.
56. En general, el derecho y la política de la competencia prohíben
- a) los cárteles de núcleo duro;
 - b) los demás acuerdos considerados contrarios a la competencia;
 - c) las prácticas que exploten o refuercen una posición de dominio en el mercado o un poder de mercado;
 - d) las fusiones y adquisiciones contrarias a la competencia. Con arreglo a la Recomendación de 1998 del Consejo de la OCDE relativa a una acción eficaz contra los cárteles de núcleo duro [C(98)35/Final], los acuerdos contrarios a la competencia previstos en el apartado (a) constituyen cárteles de núcleo duro, si bien la recomendación tiene en cuenta las diferencias en la reglamentaciones de los países Miembros, principalmente las diferencias en las disposiciones que eximen o autorizan actividades que serían, en caso contrario, prohibidas. No pueden interpretarse las *Directrices* en el sentido de que las empresas no deben invocar dichas disposiciones. Las categorías contempladas en las letras (b) y (c) tienen un carácter más general, ya que los efectos sobre la competencia de los demás tipos de acuerdos o prácticas unilaterales son más equívocos y porque existe un menor consenso sobre lo que debe ser considerado o no contrario a la competencia.

57. La finalidad de la política de la competencia es contribuir al bienestar social y al crecimiento económico estableciendo y preservando condiciones de mercado en las que la naturaleza, la calidad y el precio de los bienes y servicios estén determinados por los mecanismos del mercado, a menos que las autoridades estimen necesario el cumplimiento de otros objetivos. Al tiempo que es beneficioso para los consumidores y para el conjunto de una economía, este marco de competencia recompensa a las empresas que responden, con eficacia, a la demanda de los consumidores; en este sentido, las empresas deberían aportar informaciones y dar su opinión cuando las autoridades públicas contemplen la aprobación de leyes y políticas susceptibles de mermar su eficiencia o de ser perjudiciales, de otro modo, para la competencia en los mercados.
58. Las empresas deben ser perfectamente conscientes de que son cada vez más numerosos los países que adoptan una legislación sobre competencia y que esta legislación prohíbe, con una frecuencia creciente, las actividades contrarias a la competencia desarrolladas en el extranjero si son perjudiciales para los consumidores nacionales. Además, existe un mayor riesgo de que una práctica contraria a la competencia que se produzca en un país tenga, como consecuencia del crecimiento del comercio y de la inversión transnacionales, efectos perjudiciales en otros países. En consecuencia, existe un riesgo creciente de que una práctica contraria a la competencia (unilateral o colusoria) lícita o susceptible de serlo en el país donde se produzca sea ilícita en otro país. Por consiguiente, es preciso que las empresas tengan presente la legislación tanto del país donde ejerzan su actividad como la de todos los países donde puedan tener efectos sus actividades.
59. Por último, las empresas deben ser muy conscientes de que las autoridades de defensa de la competencia cooperan, de una forma cada vez más estrecha, en la lucha contra las prácticas contrarias a la competencia y en las investigaciones relacionadas con las mismas. En este sentido, podemos remitirles, desde una perspectiva general, a la Recomendación del Consejo sobre cooperación entre los países Miembros en el área de las prácticas contrarias a la competencia que afectan a los intercambios internacionales [C(95)130(Final)] y al informe del Comité de la OCDE de derecho y política de la competencia [DAFFE/CLP(99)19] titulado *Aumentar la eficiencia de los mercados internacionales gracias a la "cortesía activa" en la puesta en práctica de legislaciones de la competencia*. Cuando las autoridades de defensa de la competencia de distintos países examinen una misma conducta, el hecho de que las empresas faciliten la cooperación entre las autoridades contribuye a una toma de decisiones coherente y racional reduciendo, al mismo tiempo, los costes para las autoridades públicas y las empresas.

Comentario relativo a la fiscalidad

60. Un comportamiento responsable desde el punto de vista fiscal significa que las empresas deberán respetar las disposiciones legales y reglamentarias de carácter fiscal de todos los países en los que ejerzan sus actividades, colaborar con las autoridades y comunicarles determinados tipos de informaciones. Esta exigencia de comunicación de informaciones está sujeta, no obstante, a determinados límites. Concretamente, las *Directrices* establecen un vínculo entre las informaciones que deben aportarse y su pertinencia para la aplicación de las legislaciones fiscales de que se trate. Se tiene en cuenta, de este modo, el imperativo de equilibrio entre el coste que representa para las empresas el respeto de las legislaciones fiscales aplicables y la necesidad que tienen las autoridades fiscales de disponer de informaciones completas, actuales y exactas para poder aplicar sus normativas tributarias.
61. Un miembro de un grupo multinacional implantado en un país puede mantener estrechas relaciones económicas con otros miembros del mismo grupo implantados en otros países. Estos vínculos pueden tener un efecto sobre las obligaciones fiscales de cada una de las partes. En consecuencia, es posible que las autoridades fiscales necesiten informaciones procedentes del extranjero para pronunciarse respecto a estas relaciones y para establecer la deuda fiscal del miembro del grupo multinacional establecido en su territorio. Una vez más, las informaciones que tienen que aportarse se limitan a las relacionadas con la evaluación prevista de estas relaciones económicas con el fin de establecer correctamente la deuda fiscal del miembro del grupo multinacional. Las empresas multinacionales deberán cooperar en la comunicación de estas informaciones.
62. Otra cuestión relevante desde el punto de vista del comportamiento responsable de las empresas en el ámbito fiscal son los precios de transferencia. La espectacular expansión de los intercambios mundiales y de las inversiones directas transnacionales (y el destacado papel que desempeñan las empresas multinacionales en estos intercambios e inversiones) supone que los precios de transferencia tienden a ser actualmente un factor determinante esencial de las obligaciones fiscales de los miembros de un grupo multinacional. Se subraya en el texto de las *Directrices* que suele ser difícil, tanto para las empresas multinacionales como para las administraciones fiscales, establecer si los precios de transferencia respetan el principio de plena competencia.
63. El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE trabaja permanentemente en la formulación de recomendaciones encaminadas a garantizar el respeto por los precios de transferencia del principio de plena competencia. Sus trabajos han

desembocado en la publicación en 1995 de las Líneas Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia dirigidas a las empresas multinacionales y a las administraciones fiscales, que han dado origen a la Recomendación del Consejo de la OCDE sobre fijación de precios de transferencia entre empresas asociadas (los miembros de un grupo multinacional son normalmente empresas asociadas).

64. Las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia están relacionadas con la aplicación del principio de plena competencia en la fijación de los precios de transferencia de las empresas asociadas. Su objetivo es ayudar a las administraciones fiscales (de los países Miembros de la OCDE y de los países no miembros) y a las empresas multinacionales proponiendo soluciones mutuamente satisfactorias a los problemas que pueden plantear los precios de transferencia, de manera que se reduzcan las controversias entre las administraciones fiscales, así como las surgidas entre dichas administraciones y las empresas multinacionales, y se eviten, de este modo, procesos judiciales costosos. Se alienta a las empresas multinacionales a respetar las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia, en su versión modificada y completada, para que sus precios de transferencia respeten el principio de plena competencia.

Comentario sobre los procedimientos de puesta en práctica de las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales

1. La Decisión del Consejo constituye el compromiso de los países que han suscrito las *Líneas Directrices* de participar en la puesta en práctica de las recomendaciones contenidas en el texto de las *Directrices*. Se adjunta en anexo a la Decisión del Consejo la Guía de Procedimiento dirigida a los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) y al CIME.
2. La Decisión del Consejo subraya las responsabilidades esenciales de los países que han suscrito las *Directrices* en lo relativo a los PNC, que resumimos a continuación:

Establecimiento de los PNC (que tendrán debidamente en cuenta la Guía de Procedimiento adjunta en anexo a la Decisión) y comunicación a las partes interesadas de la existencia de medios asociados a las *Directrices*.

- Cooperación, cuando sea necesario, entre los PNC de distintos países.
- Reunión anual de los PNC e informe dirigido al CIME.

3. La Decisión del Consejo también define las responsabilidades del CIME en relación con las *Directrices*:
 - Organizar intercambios de puntos de vista sobre cuestiones relativas a las *Directrices*.
 - Aportar clarificaciones cuando sea necesario.
 - Organizar intercambios de puntos de vista sobre las actividades de los PNC.
 - Elaborar un informe dirigido al Consejo de la OCDE sobre las *Directrices*.
4. El CIME es el órgano de la OCDE responsable de supervisar el funcionamiento de las *Directrices*. Esta responsabilidad no se limita exclusivamente a las *Directrices*, sino que abarca todos los elementos de la Declaración (instrumentos relativos al tratamiento nacional, a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional y a las obligaciones contradictorias). El CIME vela por el respeto, en el marco de la Declaración, de una buena comprensión de cada elemento y actúa de manera que todos los elementos se complementen y actúen en armonía.
5. Teniendo en cuenta la importancia creciente de la *Directrices* en los países no miembros de la OCDE, la Decisión contempla la realización de consultas con los países que no las hayan suscrito acerca de cuestiones abordadas por las *Directrices*. Esta disposición permite al CIME organizar reuniones periódicas con grupos de países interesados por estas cuestiones, o establecer contactos con países individuales si se estima necesario. Es estas reuniones y contactos podría abordarse la experiencia adquirida en el funcionamiento global de las *Directrices* o bien cuestiones concretas. En la Guía de Procedimiento adjunta en anexo a la Decisión figuran indicaciones relativas a la interrelación del CIME y de los PNC con los países que no han suscrito las *Directrices*.

I. Guía de Procedimiento dirigida a los PNC

6. Los Puntos Nacionales de Contacto tienen un importante papel que desempeñar en la mejora del perfil y de la eficacia de las *Directrices*. Es indudable que corresponde a las empresas respetar las *Directrices* en su conducta cotidiana, aunque los gobiernos pueden contribuir a mejorar la eficacia de los procedimientos de puesta en práctica.

Con este fin, los gobiernos consideran que son necesarias mejores directrices relativas a las modalidades de actuación y a las actividades de los PNC, incluyendo la celebración de reuniones anuales y la supervisión por parte del CIME.

7. La mayoría de las funciones de la Guía de Procedimiento adjunta a la Decisión no son nuevas, sino que reflejan la experiencia adquirida y las recomendaciones formuladas a lo largo del tiempo (véase, por ejemplo, el informe de reexamen de 1984 C/MIN(84)5[Final]). Al hacerlas más explícitas, aumenta la transparencia del funcionamiento esperado de los mecanismos de ejecución de las *Directrices*. Todas las funciones quedan, a partir de ahora, definidas en cuatro puntos en la Guía de Procedimiento relativa a los PNC: modalidades institucionales, información y promoción, aplicación en casos concretos y elaboración de informes.
8. Precede a estos cuatro puntos un párrafo de introducción en el que se define la finalidad principal de los PNC, así como los criterios esenciales destinados a promover el concepto de “equivalencia funcional”. En la medida en que los gobiernos tienen una cierta flexibilidad en la organización de sus PNC, éstos están obligados a funcionar de manera visible, accesible, transparente y responsable. Estos criterios guiarán a los PNC en el cumplimiento de sus funciones y serán también útiles para el CIME cuando analice la forma en que los PNC desempeñan su misión.

Criterios esenciales de equivalencia funcional relativos a las actividades de los PNC

Visibilidad. Con arreglo a la Decisión, los gobiernos que han suscrito las *Directrices* se comprometen a designar Puntos Nacionales de Contacto y a informar a los medios de negocios, a las organizaciones sindicales y a las demás partes interesadas, incluidas las ONG, de la existencia de los medios asociados a los PNC para la aplicación de las *Directrices*. Se presupone que los gobiernos publicarán informaciones en su Punto de Contacto y desempeñarán un papel activo en la promoción de las *Directrices*, lo que podría llevarles a organizar seminarios y reuniones respecto a este instrumento. Podrían organizarse estas reuniones en colaboración con empresas, sindicatos, ONG y otras partes interesadas, sin que sea necesario que estas reuniones congreguen a la vez a todos estos colectivos.

Accesibilidad. La facilidad de acceso a los PNC es importante para su buen funcionamiento. Este factor significa que las empresas, los sindicatos, las ONG y los ciudadanos en general deben poder recurrir fácilmente a los PNC. También pueden facilitar este acceso los medios de comunicación electrónicos. Los PNC deberán responder, de una manera eficaz y pronta, a todas las solicitudes legítimas de información y abordar las cuestiones específicas planteadas por las partes afectadas.

Transparencia. La transparencia es un criterio importante en la medida en que contribuye a la responsabilidad del PNC y a la confianza de los ciudadanos. De este modo, la mayoría de las actividades de los PNC serán transparentes. No obstante, cuando el PNC ponga a disposición sus “buenos oficios” para la puesta en práctica de las *Directrices* en circunstancias concretas, la eficacia precisará la adopción de las medidas necesarias para garantizar la confidencialidad de los trabajos. Se aplicará la transparencia en lo relativo a los resultados, a menos que el mantenimiento de la confidencialidad condicione la aplicación eficaz de las *Directrices*.

Responsabilidad. También atraerá la atención del público hacia sus actividades el hecho de que los PNC contribuyan, de una manera más activa, a transmitir un mejor conocimiento de las *Directrices* y a estar en mejores condiciones de facilitar la resolución de cuestiones delicadas entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad. A nivel nacional, los Parlamentos podrían tener un papel que desempeñar. Los informes anuales y las reuniones anuales de los PNC constituirán la ocasión para compartir la experiencia adquirida y para promover la adopción de “prácticas ejemplares” por los PNC. El CIME organizará intercambios de opiniones de manera que se comparta la experiencia adquirida y se evalúe la eficacia de las actividades de los PNC.

Modalidades institucionales

9. Los PNC deberán presentar una composición tal que puedan responder eficazmente al amplio abanico de cuestiones relativas a las *Directrices*. Existe la posibilidad de que tengan distintos tipos de organización (por ejemplo, representantes de un ministerio, un grupo interministerial o un grupo que incluya a representantes de órganos no gubernamentales). Podría ser útil que la dirección del PNC recaiga en un alto funcionario. La persona responsable del PNC debe estar en condiciones de despertar la confianza entre los agentes sociales y de promover las *Directrices* entre los ciudadanos. Los PNC deberían establecer y desarrollar, con independencia de cuál sea su composición, relaciones con los representantes de los círculos empresariales, de las organizaciones sindicales y de otras partes interesadas.

Información y promoción

10. Las funciones de los PNC relacionadas con la información y promoción son fundamentales para mejorar el perfil de las *Directrices*. Estas funciones ponen también énfasis en las responsabilidades “proactivas” de los PNC.

11. Los PNC deben mejorar el conocimiento de las *Directrices* y difundirlas mediante medios adecuados, incluso en los idiomas nacionales. En este sentido, puede ser un medio eficaz en términos de costes la publicación de información a través de Internet, aunque no pueda garantizarse el acceso universal a este tipo de información. Estarán disponibles versiones del texto en inglés y francés a través de la OCDE y se recomienda el establecimiento de enlaces con la página web de las *Directrices* de la OCDE. Si llega el caso, los PNC informarán sobre las *Directrices* a los potenciales inversores deseosos de invertir en el país o en el extranjero. Otra disposición prevé también que los PNC colaborarán, en sus acciones de promoción de las *Directrices*, con un amplio abanico de organizaciones y personas, incluidos, según las circunstancias, los círculos empresariales, las organizaciones sindicales, otras organizaciones no gubernamentales y el público interesado.
12. Otra de las actividades principales de los PNC consiste en responder a las solicitudes legítimas de información. Se incluyen especialmente los tres grupos siguientes: (i) los demás Puntos Nacionales de Contacto (la Decisión incluye una disposición específica en este sentido); (ii) los círculos empresariales, las organizaciones sindicales, las organizaciones no gubernamentales y el público; (iii) los gobiernos de los países que no hayan suscrito las *Directrices*.

Aplicación en casos concretos

13. Cuando se planteen cuestiones acerca de la aplicación, en circunstancias concretas, de las *Directrices*, el PNC debe contribuir a resolverlas. Por lo general, las cuestiones serán analizadas por el PNC existente en el país donde se planteen. En el caso de los países que hayan suscrito las *Directrices*, se presentarán y examinarán estas cuestiones, en primer lugar, a nivel nacional y, si llega el caso, se retomarán a nivel bilateral. Esta sección de la Guía de Procedimiento define las directrices para los PNC para ayudarles a abordar estas situaciones. El PNC puede adoptar asimismo otras medidas encaminadas a una aplicación eficaz de las *Directrices*.
14. En la evaluación inicial relativa a la pertinencia de un examen más profundo de la cuestión, el PNC deberá establecer si la cuestión planteada lo es de buena fe y guarda relación con las *Directrices*. En este contexto, el PNC tendrá en cuenta:
 - la identidad de la parte implicada y su interés en el asunto;
 - la pertinencia de la cuestión y los elementos de apoyo aportados;
 - la pertinencia de las leyes y procedimientos aplicables;
 - la forma en que se abordan o se han abordado a nivel nacional o internacional cuestiones similares;

- el interés que reviste el examen de la cuestión en relación con los objetivos y con una aplicación eficaz de las *Directrices*.
15. Al término de esta evaluación inicial, el PNC deberá responder a la parte o a las partes que hayan presentado la cuestión. Si el PNC decide que la cuestión no merece un análisis más detenido, motivará su decisión.
 16. Si las cuestiones planteadas justifican un examen más detallado, el PNC analizará la cuestión con las partes implicadas y pondrá a disposición sus “buenos oficios” para tratar de contribuir, de una manera informal, a su resolución. Si llega al caso, los PNC aplicarán el procedimiento previsto en los apartados 2a) a 2d). Podrán solicitar la opinión de las autoridades competentes y de los representantes de los círculos empresariales, de las organizaciones sindicales, de otras organizaciones no gubernamentales y de expertos. También podrán contribuir a resolver estas cuestiones las consultas con los PNC de otros países o las peticiones de ayuda respecto a puntos relacionados con la interpretación de las *Directrices*.
 17. En el marco de la puesta a disposición de sus buenos oficios y si lo exigen las cuestiones planteadas, los PNC brindarán o facilitarán el acceso a procedimientos consensuales, no contenciosos, como la conciliación o la mediación, con el fin de ayudar a la resolución de las controversias planteadas. Como ocurre en el caso de las prácticas aceptadas de conciliación y mediación, únicamente se utilizarán estos procedimientos con la conformidad de las partes afectadas.
 18. Si no llegan las partes implicadas a un acuerdo sobre las cuestiones planteadas, el PNC publicará un comunicado y, en su caso, formulará recomendaciones acerca de la aplicación de las *Directrices*. Este procedimiento establece, de una manera clara, que el PNC publicará un comunicado aun cuando estime que no es necesaria una recomendación concreta.
 19. Se reconoce que la transparencia es un principio general de actuación de los PNC en sus relaciones con los ciudadanos (véase el apartado 8 anterior relativo a los “criterios esenciales”). No obstante, el apartado C4 admite la existencia de circunstancias concretas en las que es importante la confidencialidad. El PNC adoptará las medidas necesarias para proteger los datos confidenciales de las empresas. De igual modo, también deberán permanecer en secreto, en interés de una mayor eficacia de las *Directrices*, otros datos como la identidad de las personas implicadas en el procedimiento. Se sobrentiende que los hechos y argumentos aportados por las partes se incluyen dentro de la noción de “trabajos”. No obstante, es esencial alcanzar un equilibrio entre la transparencia y la confidencialidad para que los procedimientos de las *Directrices* des-

pierten confianza, y para promover su puesta en práctica eficaz. De este modo, aunque el apartado C4 precisa que los trabajos asociados a la puesta en práctica de las *Directrices* permanecerán normalmente en secreto, su resultado normalmente será transparente.

20. Como se indica en el artículo 2 del capítulo relativo a los “Conceptos y principios”, se alienta a las empresas a respetar las *Directrices* en todos los países donde ejerzan sus actividades, teniendo en cuenta la situación específica de cada país de acogida.

Si se planteasen cuestiones relacionadas con las *Directrices* en países que no las hayan suscrito, los PNC adoptarán medidas para llegar a una mayor comprensión de las cuestiones planteadas. Si se considerase inviable, en ocasiones, acceder a determinadas informaciones o reunir a todas las partes implicadas, el PNC podrá estar, no obstante, en condiciones de proceder a investigaciones. Una parte de estas medidas puede consistir en entrar en contacto con la dirección de la empresa del país de acogida y eventualmente con las autoridades competentes del país que no haya suscrito las *Directrices*.

La existencia de conflictos con las leyes, los reglamentos y las políticas de los países de acogida puede convertir la puesta en práctica efectiva de las *Directrices* en circunstancias concretas en una tarea más difícil que en los países que hayan suscrito las *Directrices*. Como se ha advertido en el comentario del capítulo relativo a los Principios generales, cuando las *Directrices* aborden aspectos, como sucede en numerosos casos, no contemplados en la ley, éstas no deben y no tienen por objeto poner a las empresas en una situación en la que se enfrenten a obligaciones contradictorias.

Deberán comunicarse a las partes implicadas las limitaciones inherentes a la puesta en práctica de las *Directrices* en los países que no las hayan suscrito.

Las cuestiones relativas a la aplicación de las *Directrices* en países que no las hayan suscrito también pueden ser examinadas con ocasión de las reuniones anuales de los PNC con el fin de contribuir a aumentar la experiencia en el área del tratamiento de cuestiones planteadas en estos países.

Elaboración de informes

21. La elaboración de informes será una responsabilidad importante de los PNC, que permitirá también crear una base de conocimientos y adquirir un saber-hacer con vistas a mejorar la eficacia de las *Directrices*. Los PNC respetarán, en sus informes acerca de las actividades de puesta en práctica de las *Directrices* en circunstancias concretas, los principios de transparencia y confidencialidad que se describen en el apartado C4.

II. Guía de Procedimiento dirigida al CIME

22. La Guía de Procedimiento adjunta en anexo a la Decisión del Consejo comprende asimismo una guía de procedimiento dirigida al Comité en el ejercicio de sus responsabilidades, compuesta por las siguientes directrices:
- Cumplir sus atribuciones de una manera eficaz y rápida
 - Estudiar las peticiones de ayuda de los PNC
 - Organizar intercambios de opiniones acerca de las actividades de los PNC
 - Brindar la posibilidad de recurrir a la opinión de expertos
23. El carácter no imperativo de las *Directrices* prohíbe al Comité actuar como un órgano judicial o cuasijudicial. Tampoco deberán ponerse en duda las conclusiones y comunicados formulados por los PNC (distintas de las interpretaciones de las *Directrices*) mediante su reenvío al CIME. Se ha mantenido en la propia Decisión la disposición en la que se prevé que el Comité debe abstenerse de extraer conclusiones acerca del comportamiento de empresas determinadas.
24. El CIME estudiará las peticiones de ayuda de los PNC, incluso cuando exista una duda respecto a la interpretación en circunstancias concretas de las *Directrices*. Este apartado refleja el contenido del apartado C2c) de la Guía de Procedimiento adjunta en anexo a la Decisión del Consejo relativa a los PNC, en virtud del cual se insta a los PNC a recabar la opinión del CIME en caso de duda respecto a la interpretación, en tales circunstancias, de las *Directrices*.
25. El CIME no estará obligado a realizar, con ocasión de las discusiones sobre las actividades de los PNC, exámenes anuales de cada PNC individualmente, sino que podrá formular recomendaciones, cuando se estime necesario, con el fin de mejorar el funcionamiento de los PNC con miras principalmente a una aplicación eficaz de las *Directrices*.
26. El CIME examinará asimismo las quejas motivadas procedentes de un país que haya suscrito las *Directrices* o de un órgano consultivo en el caso de que se reproche a un PNC el no cumplir con sus obligaciones en materia procedimental en la puesta en práctica de las *Directrices* en circunstancias concretas. Esta disposición completa las disposiciones de la Guía de Procedimiento relativas a la elaboración de informes de actividad por parte de los PNC.
27. Seguirán siendo una de las responsabilidades esenciales del CIME las clarificaciones del significado de las *Directrices* a nivel multilateral, con el fin de garantizar la unidad de interpretación de las *Directrices* de un país a otro. El

CIME también examinará las peticiones motivadas, formuladas por un país que haya suscrito las *Directrices* o por un órgano consultivo, relativas a la conformidad de una interpretación de las *Directrices* por un PNC con la interpretación del CIME. Estos exámenes no serán necesarios muy a menudo, aunque podrán permitir garantizar una interpretación coherente de las *Directrices*.

28. Por último, el CIME puede decidir el recurrir a expertos para abordar cuestiones más generales (por ejemplo, el trabajo infantil, los derechos humanos) y elaborar informes respecto a estas cuestiones o a cuestiones individuales, o bien para mejorar la eficacia de los procedimientos. Con este fin, el CIME podrá recurrir a expertos de la OCDE, de otros organismos internacionales, de órganos consultivos, de ONG, de medios universitarios y otros. Se sobreentiende que no se trata de crear un grupo especial encargado de resolver cuestiones individuales.



Anexo VI

Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos

Preámbulo*

Teniendo presentes los principios y obligaciones enunciados en la Carta de las Naciones Unidas, en particular en el Preamble y los Artículos 1, 2, 55 y 56, entre ellos promover el respeto universal y la observancia de los derechos humanos y las libertades fundamentales.

Recordando que la Declaración Universal de Derechos Humanos se proclama como ideal común por el que todos los pueblos y naciones deben esforzarse, a fin de que tanto los gobiernos, las demás instituciones de la sociedad y los individuos promuevan, mediante la enseñanza y la educación, el respeto de los derechos humanos y las libertades y aseguren, con medidas progresivas, su reconocimiento y aplicación universales y efectivos, incluida la igualdad de derechos de hombres y mujeres, la promoción del progreso social y la elevación del nivel de vida dentro de un concepto más amplio de libertad.

Reconociendo que, aunque los Estados tienen la responsabilidad primordial de promover y proteger los derechos humanos, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, en su calidad de órganos de la sociedad, también tienen la responsabilidad de pro-

* Aprobadas en su 22º período de sesiones, el 13 de agosto de 2003.

mover y proteger los derechos enunciados en la Declaración Universal de Derechos Humanos, Consciente de que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, sus directivos y las personas que trabajan para ellas tienen también la obligación de respetar los principios y normas generalmente reconocidos que se enuncian en los tratados de las Naciones Unidas y otros instrumentos internacionales, como la Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio; la Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Crueles, Inhumanos o Degradantes; la Convención sobre la Esclavitud y la Convención suplementaria sobre la abolición de la esclavitud, la trata de esclavos y las instituciones y prácticas análogas a la esclavitud; la Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial; la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer; el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales; el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos; la Convención sobre los Derechos del Niño; la Convención internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y de sus familiares; los cuatro Convenios de Ginebra, de 12 de agosto de 1949, y sus dos Protocolos Facultativos destinados a proteger a las víctimas de los conflictos armados; la Declaración sobre el derecho y el deber de los individuos, los grupos y las instituciones de promover y proteger los derechos humanos y las libertades fundamentales universalmente reconocidos; el Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional; la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional; el Convenio sobre la Diversidad Biológica; el Convenio sobre responsabilidad civil por los daños de contaminación por hidrocarburos; la Convención sobre Responsabilidad Civil por Daños Resultantes de Actividades Peligrosas para el Medio Ambiente; la Declaración sobre el derecho al desarrollo; la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo; el Plan de Aplicación de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible; la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas; la Declaración Universal sobre el Genoma Humano y los Derechos Humanos; el Código Internacional de Comercialización de Sucedáneos de la Leche Materna, aprobado por la Asamblea Mundial de la Salud; los Criterios éticos para la promoción de medicamentos y la política de Salud para todos en el siglo XXI de la Organización Mundial de la Salud; la Convención relativa a la lucha contra las discriminaciones en la esfera de la enseñanza de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura; los convenios y las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo; la Convención y el Protocolo relativos al Estatuto de los Refugiados; la Carta Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos; la Convención Americana sobre Derechos Humanos; el Convenio Europeo para la protección de los derechos humanos y de las libertades fundamentales y la

Carta de los Derechos Fundamentales de la Union Europea; la Convencion de la Organizacion de Cooperacion y Desarrollo Economicos sobre la lucha contra el soborno de funcionarios extranjeros en las transacciones comerciales internacionales, y otros instrumentos.

Teniendo en cuenta las normas enunciadas en la Declaracion tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la politica social y la Declaracion relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de la Organizacion Internacional del Trabajo.

Conociendo las Directrices sobre las Empresas Transnacionales y el Comite sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales de la Organizacion de Cooperacion y Desarrollo Economicos, Conociendo tambien la iniciativa de las Naciones Unidas denominada Pacto Mundial en que se reta a los dirigentes empresariales a “adoptar y promulgar” nueve principios basicos en la esfera de los derechos humanos, incluidos los derechos laborales y el medio ambiente.

Consciente del hecho de que la Subcomision de Empresas Multinacionales del Consejo de Administracion, el Consejo de Administracion, la Comision de Aplicacion de Normas y el Comite de Libertad Sindical de la Organizacion Internacional del Trabajo han mencionado por sus nombres a las empresas involucradas en el incumplimiento por distintos Estados del Convenio No 87 relativo a la libertad sindical y a la proteccion del derecho de sindicacion y del Convenio No 98 relativo a la aplicacion de los principios del derecho de sindicacion y de negociacion colectiva, y tratando de complementar y apoyar sus esfuerzos por alentar a las empresas transnacionales y otras empresas comerciales a que protejan los derechos humanos, consciente también del Comentario sobre las Normas relativas a las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos y considerando que se trata de una interpretacion y una elaboracion utiles del contenido de las Normas.

Tomando nota de las tendencias mundiales que han acrecentado la influencia de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en las economias de la mayoria de los paises y en las relaciones economicas internacionales, y del numero cada vez mayor de otras empresas comerciales que realizan actividades fuera de las fronteras nacionales mediante acuerdos diversos que dan origen a actividades economicas que rebasan la capacidad real de cualquier sistema nacional.

Observando que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales tienen capacidad para promover el bienestar y el desarrollo economicos, el per-

feccionamiento tecnologico y la riqueza, asi como causar perjuicio a los derechos humanos y a la vida de las personas con sus practicas y actividades comerciales basicas, incluidas las practicas de empleo, sus politicas ambientales, sus relaciones con los proveedores y los consumidores, sus interacciones con los gobiernos y demas actividades.

Observando tambien que continuamente surgen nuevas cuestiones e intereses internacionales en materia de derechos humanos, y que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales suelen estar involucradas en estas cuestiones e intereses, por lo que se hace necesario seguir estableciendo y aplicando normas, ahora y en el futuro.

Reconociendo la universalidad, indivisibilidad, interdependencia e interrelacion de los derechos humanos, incluido el derecho al desarrollo, en virtud del cual todo ser humano y todos los pueblos tienen el derecho de participar en un desarrollo economico, social, cultural y politico que propicie el pleno ejercicio de todos los derechos humanos y las libertades fundamentales, asi como de contribuir a dicho desarrollo y disfrutar de el.

Reafirmando que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, sus directivos, incluidos los administradores, miembros del Consejo de Administracion o directores y otros ejecutivos, y las personas que trabajan para ellas tienen, entre otras cosas, obligaciones y responsabilidades en la esfera de los derechos humanos, y que las presentes normas de derechos humanos contribuirán a crear y desarrollar el derecho internacional relativo a esas responsabilidades y obligaciones.

Proclama solemnemente las presentes Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos e insta a que no se escatimen esfuerzos para que sean conocidas y respetadas por todos.

A. Obligaciones generales

1. Los Estados tienen la responsabilidad primordial de promover y proteger los derechos humanos consagrados en la legislacion internacional y nacional, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar, incluso velando por que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales respeten los derechos humanos. Dentro de sus respectivas esferas de actividad e influencia, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales tienen la obligacion de promover y proteger los derechos humanos consagrados en el derecho internacional y en la legislacion nacional, incluidos los derechos e intereses de los pueblos indigenas y otros grupos vulnerables, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar.

B. Derecho a la igualdad de oportunidades y a un trato no discriminatorio

2. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales garantizaran la igualdad de oportunidades y de trato, como se dispone tanto en los instrumentos internacionales y la legislación nacional pertinentes como en las normas internacionales de derechos humanos, con el fin de eliminar toda discriminación por motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, nacionalidad, origen social, condición social, pertenencia a un pueblo indígena, discapacidad, edad -con excepción de los niños, que pueden recibir mayor protección- u otra condición de la persona que no guarde relación con los requisitos para desempeñar su trabajo o con el cumplimiento de medidas especiales destinadas a superar la discriminación practicada en el pasado contra ciertos grupos.

C. Derecho a la seguridad personal

3. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales no cometerán actos que constituyan crímenes de guerra, crímenes de lesa humanidad, genocidio, tortura, desapariciones forzadas, trabajo forzoso u obligatorio, toma de rehenes, ejecuciones sumarias o arbitrarias, violaciones del derecho humanitario o delitos internacionales de otra índole contra la persona humana, según se definen en el derecho internacional, en particular en las normas de derechos humanos y en el derecho humanitario, ni se beneficiarán de esos actos.
4. Las disposiciones que adopten las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en materia de seguridad serán compatibles con las normas internacionales de derechos humanos y con las leyes y normas profesionales del país o de los países en que realicen sus actividades.

D. Derechos de los trabajadores

5. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales no recurrirán al trabajo forzoso u obligatorio prohibido en los instrumentos internacionales y la legislación nacional pertinentes, así como en las normas internacionales de derechos humanos y en el derecho internacional humanitario.
6. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales respetarán los derechos de los niños a ser protegidos de la explotación económica prohibida en los instrumentos internacionales y la legislación nacional pertinentes, así como en las normas internacionales de derechos humanos y en el derecho internacional humanitario.

7. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales proporcionaran un entorno laboral seguro y saludable, de conformidad con lo dispuesto en los instrumentos internacionales y la legislación nacional pertinentes, así como en las normas internacionales de derechos humanos y en el derecho internacional humanitario.
8. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales pagaran a los trabajadores una remuneración que les garantice un nivel de vida adecuado para sí y sus familias. Esa remuneración tendrá debidamente en cuenta lo que los trabajadores necesitan para tener unas condiciones de vida adecuadas y seguir mejorándolas.
9. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales garantizarán la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva protegiendo el derecho de los trabajadores a constituir las organizaciones que estimen convenientes y, con sujeción solamente a las normas de cada organización, a afiliarse a ellas, sin distinción, autorización previa o intervención alguna, para la protección de sus intereses laborales y otros intereses de negociación colectiva, según se establece en la legislación nacional y en los convenios pertinentes de la Organización Internacional del Trabajo.

E. Respeto de la soberanía nacional y de los derechos humanos

10. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales observarán y respetarán las normas aplicables del derecho internacional, las leyes y los reglamentos nacionales, así como las prácticas administrativas, el estado de derecho, el interés público, los objetivos de desarrollo, las políticas sociales, económicas y culturales, incluidas la transparencia, la responsabilidad y la prohibición de la corrupción, y la autoridad de los países en los que realizan sus actividades.
11. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales no ofrecerán, prometerán, darán, aceptarán, condonarán, aprovecharán a sabiendas ni pedirán ningún soborno u otra ventaja indebida. Tampoco podrá pedirseles ni esperarse que ofrezcan ningún soborno u otra ventaja indebida a ningún gobierno, funcionario público, candidato a un puesto electivo, miembro de las fuerzas armadas o de las fuerzas de seguridad, o cualquier otra persona u organización. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales se abstendrán de realizar cualquier actividad que apoye, solicite o aliente a los Estados o a cualesquiera otras entidades a que violen los derechos humanos. Además procurarán que los bienes y servicios que prestan no se utilicen para violar los derechos humanos.

12. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales respetaran los derechos economicos, sociales y culturales, asi como los derechos civiles y politicos, y contribuiran a que se ejerzan, en particular los derechos al desarrollo, a una alimentacion, una salud y una vivienda adecuadas, a la educacion, a la libertad de pensamiento, conciencia y religion y a la libertad de opinion y expresion, y se abstendran de todo acto que impida el ejercicio de esos derechos.

F. Obligaciones en materia de proteccion del consumidor

13. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales actuaran en consonancia con las practicas mercantiles, comerciales y publicitarias leales y adoptaran cuantas medidas sean necesarias para garantizar la seguridad y calidad de los bienes y servicios que proporcionen, incluso observaran el principio de precaucion. No produzcan, distribuiran, comercializaran ni promocionaran productos daninos o potencialmente daninos para su uso por los consumidores.

G. Obligaciones en materia de proteccion del medio ambiente

14. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales realizaran sus actividades de conformidad con las leyes, los reglamentos, las practicas administrativas y las politicas nacionales relativos a la conservacion del medio ambiente de los paises en que realicen sus actividades, asi como de conformidad con los acuerdos, principios, objetivos, responsabilidades y normas internacionales pertinentes relacionados con el medio ambiente y los derechos humanos, la salud publica y la seguridad, la bioetica y el principio de precaucion y, en general, realizaran sus actividades de forma que contribuyan al logro del objetivo mas amplio del desarrollo sostenible.

H. Disposiciones generales sobre la aplicacion

15. Como primera medida para la aplicacion de estas Normas, cada empresa transnacional u otra empresa comercial aprobara, difundira y aplicara normas de funcionamiento interno acordes con las presentes Normas. Ademas, periodicamente adoptara medidas para aplicar plenamente las Normas y garantizar al menos la pronta aplicacion de las protecciones que en ellas se establecen, e informara al respecto. Cada empresa transnacional u otra empresa comercial aplicara e incorporara las presentes Normas en sus contratos u otros acuerdos y tratos con contratistas, subcontratistas, proveedores, licenciarios, distribuidores, personas naturales u otras personas juridicas que concierten acuerdos con la empresa transnacional o comercial a fin de velar por que se respeten y apliquen estas Normas.

16. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales seran objeto de una vigilancia y verificacion periodicas por mecanismos nacionales y otros mecanismos internacionales y de las Naciones Unidas que ya existan o esten por crearse, en lo que respecta a la aplicacion de estas Normas. Esa vigilancia sera transparente e independiente y tendra en cuenta la informacion que proporcionen las partes interesadas (incluidas las organizaciones no gubernamentales) y la informacion proveniente de denuncias de violaciones de las presentes Normas. Ademas, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales realizaran evaluaciones periodicas de los efectos de sus propias actividades en los derechos humanos a la luz de las presentes Normas.
17. Los Estados estableceran y reforzaran el marco juridico y administrativo necesario para asegurar que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales apliquen estas Normas y los demas instrumentos nacionales e internacionales pertinentes.
18. Las empresas transnacionales y otras empresas comerciales proporcionaran una compensacion rapida, eficaz y adecuada a las personas, entidades y comunidades que hayan sido perjudicadas por su incumplimiento de las presentes Normas mediante, entre otras cosas, la indemnizacion, la restitucion, la retribucion y la rehabilitacion por todo dano irrogado o todo bien esquilnado. Respecto de la determinacion de los danos, en lo que concierne a las sanciones penales, y de todos los demas aspectos, los tribunales nacionales o internacionales, o ambos, aplicaran las presentes Normas, con arreglo al derecho nacional e internacional.
19. Nada de lo dispuesto en las presentes Normas se interpretara en el sentido de que disminuya, restrinja o menoscabe las obligaciones contraidas por los Estados en materia de derechos humanos en virtud de la legislacion nacional y del derecho internacional, ni de que disminuya, restrinja o menoscabe normas que sean mas protectoras de los derechos humanos, ni se interpretara en el sentido de que disminuya, restrinja o menoscabe otras obligaciones o responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en esferas distintas de la de los derechos humanos.

I. Definiciones

20. Por “empresa transnacional” se entiende una entidad economica que realiza actividades en mas de un pais o un grupo de entidades economicas que realizan actividades en dos o mas paises, cualquiera que sea la forma juridica que adopte, tanto en su propio pais como en el pais de la actividad, y ya sea que se le considere individual o colectivamente.

21. Por “otra empresa comercial” se entiende cualquier entidad comercial, sea cual sea el ambito internacional o nacional de sus actividades, incluso si se trata de una empresa transnacional, contratista, subcontratista, proveedor, concesionario o distribuidor, la forma de asociarse o integrarse o cualquier otra forma juridica utilizada para constituir esa entidad comercial y el tipo de derecho de propiedad de la entidad. A los efectos practicos, se presumira la aplicabilidad de las presentes Normas si la empresa comercial tuviera algun tipo de relacion con una empresa transnacional, si los efectos de sus actividades no fueran totalmente locales ni las actividades supusieran violación alguna del derecho a la seguridad a que se hace referencia en los parrafos 3 y 4.
22. Por “parte interesada” se entiende los accionistas, otros propietarios, los trabajadores y sus representantes, asi como cualquier otra persona o grupo que resulte afectado por las actividades de las empresas transnacionales u otras empresas comerciales. El termino “parte interesada” debe interpretarse funcionalmente a la luz de los objetivos de las presentes Normas y debe incluir a las partes interesadas indirectamente cuando sus intereses resulten sustancialmente afectados, en el presente o en el futuro, por las actividades de la empresa transnacional o comercial. Ademas de las partes directamente afectadas por las actividades de las empresas comerciales, podran ser partes interesadas aquellas partes que resulten afectadas indirectamente por las actividades de las empresas transnacionales u otras empresas comerciales como son los grupos de consumidores, los clientes, los gobiernos, las comunidades vecinas, los pueblos y las comunidades indigenas, las organizaciones no gubernamentales, las instituciones crediticias publicas y privadas, los proveedores, las asociaciones comerciales y demas.
23. Por “derechos humanos” y “derechos humanos internacionales” se entiende los derechos civiles, culturales, economicos, politicos y sociales enunciados en la Carta Internacional de Derechos Humanos y en los demas tratados de derechos humanos, asi como el derecho al desarrollo y los derechos reconocidos en el derecho internacional humanitario, el derecho internacional de los refugiados, el derecho internacional del trabajo y demas instrumentos pertinentes aprobados en el marco del sistema de las Naciones Unidas.



Anexo VII

Pacto mundial de la ONU



EL PACTO
MUNDIAL

El Pacto Mundial pide a las empresas y a sus socios, apoyen y lleven a la práctica unos valores fundamentales en materia de Derechos Humanos, Normas Laborales, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción.

Estos diez principios se basan en:

La Declaración Universal de los Derechos Humanos

La Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo (Organización Internacional del Trabajo)

La Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo

La Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción

DERECHOS HUMANOS

Principio 1: Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados en el ámbito internacional.

Principio 2: Las empresas deben asegurarse de no ser cómplices de abusos a los derechos humanos.

NORMAS LABORALES

Principio 3: Las empresas deben respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.

Principio 4: Las empresas deben eliminar todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;

Principio 5: Las empresas deben abolir de forma efectiva el trabajo infantil;

Principio 6: Las empresas deben eliminar la discriminación respecto al empleo y la ocupación.

MEDIO AMBIENTE

Principio 7: Las empresas deben apoyar los métodos proactivos respecto a problemas ambientales;

Principio 8: Las empresas deben adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental;

Principio 9: Las empresas deben fomentar el desarrollo tecnológico innovador para el medio ambiente.



Anexo VIII

**Esquemas comparativos de los sistemas de
regulación *ad hoc* de las empresas transnacionales
versus derecho comercial global**

1. DECLARACIÓN TRIPARTITA DE LA OIT

1.1. Contenidos. Derechos laborales

- Política general
- Empleo
- Formación
- Condiciones de trabajo y de vida
- Relaciones de Trabajo

Deficiencias. Ausencia de responsabilidad en la cadena de producción; exclusivo ámbito laboral; ausencia de Derechos Sociales, Económicos y Culturales; exclusión de numerosos Convenios de la OIT.

1.2. Eficacia jurídica

- Carácter voluntario y declarativo

1.3. Sistemas de control

- Encuestas de seguimiento
- Procedimiento de Interpretación
- Actividades de promoción
- Sistemas muy frágiles de menor eficacia que los sistemas generales de la OIT

2. LINEAS DIRECTRICES DE LA OCDE

2.1. Contenidos

- Principios Generales y Publicación de Informaciones
- Empleo y relaciones laborales
- Medioambiente
- Lucha contra la corrupción
- Interés de los consumidores
- Ciencia y tecnología
- Competencia
- Fiscalidad

Deficiencias. No incorpora el derecho al desarrollo; ni los derechos sociales, Económicos y Culturales ni la soberanía de los Estados.

2.2. Eficacia Jurídica

- Carácter voluntario y declarativo

2.3. Sistemas de control

- Puntos Nacionales de Contacto (PNC)
- Sistema muy frágil
- Tiene la ventaja de poder “demandar” a la empresa
- Los PNC están vinculados a la Administración
- Independencia cuestionada

3. PACTO GLOBAL

3.1. Contenidos

- Apoyo y respeto a los Derechos Humanos
- Evitar abusos de los Derechos Humanos
- Libertad de asociación y negociación colectiva
- Eliminación del trabajo forzoso
- Eliminación del trabajo infantil
- Eliminación de toda discriminación
- Apoyo al principio precaución en cuestiones ambientales

- Mayor responsabilidad ambiental
- Alentar el desarrollo y difusión de tecnología
- Lucha contra la corrupción

Deficiencias. Normas especialmente genéricas e indeterminadas. Desplazan a las Naciones Unidas hacia la Responsabilidad Social Corporativa y Códigos de Conducta. Se debilitan los sistemas universales.

3.2. Eficacia jurídica

- Voluntario y declarativo

3.3. Sistemas de control

- Cuasi unilateral mero requisito formal de cumplimiento
- Informes de progreso

4. LAS NORMAS SOBRE LAS RESPONSABILIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y OTRAS EMPRESAS

4.1. Contenido

- Denominación de las Normas
- Corresponsabilidad Estados - Empresas Transnacionales
- Carácter vinculante o no de las Normas
- Sistemas de aplicación
- Derecho de igualdad de oportunidades
- Derecho a la seguridad personal
- Derechos de los trabajadores y trabajadoras
- Soberanía Nacional
- Protección al consumidor/a
- Protección del medio ambiente

4.2. Eficacia jurídica

- Efectos legales superiores a los códigos internos y otros códigos externos *ad hoc*

4.3. Sistemas de control

- Establece mecanismos de supervisión y control nacionales e internacionales vinculados a los sistemas universales de protección de los derechos humanos.

5. DERECHO COMERCIAL GLOBAL (*LEX MERCATORIA*). PRINCIPIOS QUE TUTELAN LOS DERECHOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

5.1. Normas-contenidos

- Normas multilaterales de Comercio e Inversiones
- Tratados Regionales de Comercio e Inversiones
- Acuerdos de Integración Económica o Acuerdos de Preferencias Comerciales y de Inversiones
- Tratados bilaterales sobre Inversiones
- Legislaciones Nacionales (en especial de países receptores, en los países periféricos desregularizadas)
- Contratos de Explotación

5.2. Principios

- Nación Más Favorecida
- Trato Justo y Equitativo
- Trato Nacional
- Principio de Igualdad (asimétrica)
- Concepto expansivo de inversión
- Compensación por pérdidas
- Transferencias al exterior del capital, beneficios...
- Cláusulas de estabilización
- La adhesión voluntaria/ ratificación a las normas de la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales se desarrollan desde falsos consensos, asimetría de las partes y sometimiento de los países empobrecidos (receptores) a las empresas transnacionales y países ricos.

5.3. Eficacia jurídica

- Vinculante y de obligado cumplimiento bajo sanción económica de carácter ejecutivo

5.4. Sistemas de control

- Sistema de Solución de Diferencias de la OMC
- Sistemas arbitrales-CIADI
- Sus fallos tienen carácter coercitivo, imperativo y ejecutivo



Anexo IX

**Informe final de la audiencia preliminar
del tribunal permanente de los pueblos
sobre el BBVA**

1. Presentación

La presente es el informe resultante de la preaudiencia contra el BBVA que se realizó en la Biblioteca Bidebarrieta (Bilbo) el 27 de octubre del 2007 organizada por Ekologistak Martxan, Komite Internazionalistak y CGT-LKN. El tribunal contó con el apoyo de la Secretaría General del Tribunal Permanente de los Pueblos con sede en Italia y que se corroboró con una carta enviada por su Secretario General Gianni Tognoni (Roma, 24 de octubre de 2007). Por su parte, la Secretaría General del Tribunal Permanente de los Pueblos aceptó el carácter de preaudiencia de este tribunal con el fin de recabar información, casos y abrir una investigación a concluir en la audiencia general contra las multinacionales a celebrarse en Lima en mayo del 2008 con motivo de los actos contra la cumbre entre presidentes latinoamericanos y europeos.

Los Tribunales Populares son una actividad simbólica, celebrada para publicitar casos delictivos y antipopulares. Los Tribunales Populares comenzaron a partir del Tribunal Russell (o Tribunal Russell-Sartre) en 1966-67 con motivo de la guerra mantenida por los EEUU en Vietnam y que gracias a su éxito político provocó la continuación de otros para cubrir el vacío legal e impunidad con que se imponían los sistemas dictatoriales en Latinoamérica y para tratar sus abusos. Los Tribunales Permanentes de los Pueblos aspiran a exponer injusticias y promover solidaridad entre pueblos. Desde entonces vienen denunciando violaciones de derechos humanos, nacionales, internacionales y ambientales:

- 1988 Berlín: contra el Banco Mundial y FMI.
- Viena 2006 contra la multinacionales europeas y la política neoliberal en Latinoamérica.
- 2007 Marzo en La Haya, por los derechos humanos en Filipinas.
- 2007 junio contra la actividad de Repsol en Colombia - preaudiencia de otro celebrado en agosto en Colombia contra las petroleras Repsol YPF, BP y Oxy.
- 2007 octubre, contra Unión Fenosa en Nicaragua.

El acusado:

BBVA

- Domicilio social: Plaza San Nicolás 4, 48005 Bilbo (Bizkaia).
- Inscrito en el Registro Mercantil de Vizcaya, Tomo 2.083, Folio 1, Hoja BI-17A, Inscripción 1ª.
- Inscrito en el Registro Administrativo del Banco de España: nº 0182.
- Nº Identificación fiscal: CIF A-482651669.
- NAIC 522110.
- Comercial Banking: 2331110.
- El tribunal de Bilbao contra el BBVA estuvo compuesto por:

Jueces:

- **Mikel Berraondo:** Investigador de IPES (Nafarroa) licenciado en Derecho y experto en legislación indígena. Actuó como juez en la preaudiencia contra Repsol de Madrid de mayo 2007.
- **Juan Hernández Zubizarreta:** Profesor de Derecho Laboral en la UPV/EHU en Leioa. Miembro de Hegoa. Ejerció de juez en la audiencia contra Unión Fenosa (Oct. 2007) de Managua.
- **Erika González:** Investigadora de OMAL (Observatorio de las Multinacionales en América Latina). Organizadora de la preaudiencia contra Repsol de Madrid de mayo 2007. Coautora del libro *La energía que apaga Colombia* (Icaria).

Fiscal:

- Iñaki Eguzkizaga, abogado.
- Acusación particular.
- Alfonso Terceño, abogado, representando a los organizadores Ekologistak Martxan, Komite Internazionalistak y CGT-LKN.

Defensa:

Abogado de oficio. La organización nombró un abogado de oficio para representar al acusado. El tribunal hizo una invitación previa al BBVA a través de su Departamento de Asesoría Jurídica y Responsabilidad Social Corporativa para que nombrara su propia defensa (entregada y sellada en su oficina de Plaza San Nicolás, 4 el 26 de septiembre de 2007) a lo que el BBVA no respondió.

Testigos:

- **Marc Gavaldà:** autor del libro *La Recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencia* (Icaria) y *Viaje por Repsolandia*. Recorrió durante seis años Bolivia y los países andinos y se dispone a viajar de nuevo a Argentina. Miembro de Repsol Mata.
- **Ivonne Yañez:** investigadora de Oilwatch (Observatorio sobre el impacto de las petroleras) en Colombia. Como tal también trabajó en Perú. Miembro de Acción Ecológica-Ecuador.
- **David Llistar:** investigador de Observatorio de la Deuda en la Globalización – ODG. escritor de artículos sobre el impacto de las transnacionales y las entidades financieras.

Testigo protegido: sindicalista de la CGT (comité de empresa del BBVA)

- **Mikel de la Fuente:** Profesor de Derecho Laboral en la UPV/EHU

La preaudiencia discurrió de la forma siguiente:

- Presentación y bienvenida.
- Explicación sobre el concepto, origen e historia del Tribunal Permanente de los Pueblos.
- Lectura carta de la Secretaría General del TPP expresando su apoyo a esta preaudiencia.
- Lectura de los motivos y proceso de esta preaudiencia - Lectura del Acta de Acusación Preliminar.
- Lectura (resumen) de la declaración resultante del pasado Tribunal Permanente de los Pueblos sobre Repsol YPF en Colombia y en el Mundo (16 de junio de 2007, Madrid) por uno de los organizadores (Pedro Ramiro).
- Declaración de los testigos del caso con las correspondientes cuestiones del fiscal, de la acusación particular y de la defensa.
- Intervención del público.

- Retirada de los jueces para deliberar.
- Lectura de la Declaración provisional (*).
- Despedida.

(*) La presente declaración fue redactada por el Tribunal los días siguientes a la preaudiencia basándose en los documentos aportados y en las acusaciones y defensa hecha en él.

Otras circunstancias

- 1 El tribunal aceptó la petición del testigo del sindicato CGT (comité de empresa del BBVA) de testificar manteniendo su identidad secreta tanto nominal como visual, por temer represalias por su participación y por considerar éstas fundadas. En este caso se aplicó la Ley Orgánica 19/1994, de 23 de diciembre, de Protección de Testigos y Peritos en Causas Criminales, artículos 1º.2 y 2º.B que establecen que cuando el juez aprecie un peligro grave para la persona, libertad o bienes de la persona que pide amparo puede adoptar medidas de protección, y en el caso del 2º.b que permite que en dicha situación se pueda utilizar cualquier procedimiento que imposibilite su identificación visual normal.
- 2 Abierta la sesión y previo el interrogatorio de los testigos y el cumplimiento de los trámites oportunos, se dio opción al público a que participara. Entre las contribuciones una de un accionista que se planteaba cómo aprovechar su condición y otra de un ciudadano colombiano que apuntó la conexión entre entidades financieras, transnacionales y paramilitares en su país, y entre ellas la del BBVA que es uno de los bancos principales y ya ha sido acusado de blanqueo de capitales.

En vista de todos estos hechos, este tribunal considera que existen indicios suficientes para acusar al BBVA de ser culpable de:

1. Violación de las prácticas bancarias que les lleva a incumplir sus propios códigos de conducta e incorporar por no respetar las normas internacionales a favor del desarrollo en América Latina.
2. Fomentar los conflictos bélicos en el mundo por la financiación de empresas armamentísticas y del comercio en este sector.
3. Compra de voluntades políticas a distintos gobiernos de América Latina.
4. Blanqueo de capitales.
5. Amenazas a los derechos laborales, por presión, por actitudes antisindicales y explotación laboral e incumplimiento de lo establecido en los convenios de la OIT.

6. Fomentar la perduración de la deuda externa.
7. Financiación de proyectos altamente contaminantes.
 - a. Destrucción de la selva amazónica.
 - b. Actividad en reservas naturales y de la biosfera.
 - c. Contribución a
 - Incrementar el desplazamiento de poblaciones indígenas.
 - Continuar con el saqueo de recursos en los países del Sur.
 - Operar en países donde se producen continuas violaciones de los derechos humanos y contribuir a estos.
 - Poner en peligro la posibilidad de las generaciones presentes y futuras de continuar viviendo de una forma digna.

Por ello, este tribunal propone que la corporación transnacional BBVA se comprometa a:

1. Retirar toda su actividad relacionada con la financiación de empresas armamentísticas.
2. Devolver la deuda ecológica que ha contraído con los países del Sur.
3. Respetar y cumplir los marcos internacionales de derechos laborales.
4. No financiar ninguna compañía involucrada en destrucción ambiental.
5. Retirada inmediata de financiación a compañías operando en reservas naturales y territorios indígenas.
6. Devolución de patrimonio nacional como bancos y otras empresas de las que se apropió aprovechándose de planes de ajuste financiero impuestos por el Banco Mundial.
7. Compromiso con transparencia financiera y retirada de zonas afectadas:
 - Restituir a las comunidades indígenas su territorio en las condiciones más parecidas que se pueda a su situación antes de su presencia.
 - Retirar toda su actividad de aquellas zonas donde la población local lo requiera de forma inmediata.
 - Reconvertir su actividad desde la extracción, procesamiento y distribución de hidrocarburos, hacia las energías renovables, especialmente la eólica y la solar.
 - Respetar y cumplir los marcos internacionales de derechos humanos, lo que debería ser constatado a través de la realización de una auditoría externa.

- A restituir a los pueblos donde está realizando sus actividades todos los recursos que de ellos ha tomado para su desarrollo social en armonía con el entorno.
- Proceder a las indemnizaciones correspondientes por los daños y perjuicios causados y que son de imposible restitución.

Asimismo, se pide al Estado español que:

8. Asuma las responsabilidades oportunas por las actividades de sus empresas transnacionales en otros países.
9. Obligue a las empresas transnacionales españolas a que respeten el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo.
10. Aplique el principio de jurisdicción universal para depurar a las responsabilidades de sus empresas en las violaciones de DDHH que se producen en los lugares donde trabajan.
11. Deje de apoyar al BBVA mediando entre él y otros gobiernos de países donde se quiere introducir.

FIRMA DE GRUPOS ORGANIZADORES:

- Ekologistak Martxan
- Komite Internazionalistak
- CGT-LKN

Bilbao, 27 de octubre de 2007

Anexo X

**Bibliografía utilizada para la elaboración del informe final de la audiencia preliminar del tribunal permanente de los pueblos sobre el BBVA.
Bilbao octubre de 2007**

Asociación de usuarios de Bancos, Cajas y Seguros, “Denuncian el cobro de comisiones en las transferencias de ayuda a la víctimas del maremoto en Asia”, El Mundo, 3 de enero 2005, elmundo.es

Bancomer, “FBI aseguró que Bancomer se compró con dinero de narcotraficantes”, mayo 2007, <http://fraudes-bancomer.blogspot.com>

Basterra, J., “Junta General de Accionistas de BBVA”, Gara, 19 de marzo 2008.

Basterra, J., “El negocio financiero de las remesas engorda con el sudor y la explotación de los inmigrantes”, Gara, 25 de mayo 2007.

Calvo., J., “Las inversiones explosivas del BBVA”, 2006, www.odg.cato www.bbvasinarmas.org

BBVA., “Despido de dirigente sindical en Colombia”, Alerta Informática, junio 2007.

Centro de Derechos Humanos y Ambiente para BBVA de España, “Demanda de Incumplimiento de los Principios de Ecuador. Relativa a los proyectos de instalación de dos Plantas de producción de Pasta de Celulosa en Fray Bentos”; CEDHA, 2006, Uruguay.

CCOO., Federación de Servicios Financieros y Administrativos, “Donaciones y mercantilismo”, 5 de enero de 2005.

- CCOO, Federación de Servicios Financieros y Administrativos, “Declaración de los sindicatos Latinoamericanos del BBVA”, coordinadora latinoamericana-BBVA, 13 y 14 de junio de 2005, México.
- CSI-ORIT, “Bancarios del BBVA piden unificación internacional de beneficios y respeto a las leyes locales e internacionales”, 20 de septiembre de 2006, www.cioslorit.org
- Cúneo, M., “El currículo negro del BBVA”, Diagonal núm. 61, 3 de octubre de 2007.
- Efe, “BBVA crea empresa para transferir remesas de dinero de inmigrantes”, Agencia Efe, 24 de septiembre 2002.
- Enlace Civil, “El sistema financiero Mexicano: de la crisis a la transnacionalización”, Tribunal Permanente de los Pueblos, mayo 2006, Viena.
- Entrevista con Carlos Ramón Doria, Al Abordaje, CGT, 2007.
- Entrevista con Paulina Fernández Christieb, Al Abordaje, CGT, 2006.
- Entrevista con Alfonso Moro, Al Abordaje, CGT, 2005.
- Fernández Maldonado, E., “La Responsabilidad Social corporativa del BBVA y el Santander: una mirada desde el ámbito interno de la empresa”, Centro de Asesoría Laboral de Perú, 2005, Lima.
- García Borreguero, R., “El imparable poder de la banca”, OMAL, diciembre 2007.
- Gómez Gil, C., El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo, Cuadernos Bakeaz núm. 76, 2007, Bilbao.
- Inversiones contaminantes del BBVA www.bbvaasinarms.org
- Justicia i Pau, “La banca y el negocio de las armas”, Centre d’Estudis Per a la Pau, Jmdelas núm. 32, septiembre 2007.
- Moro, B., “BBVA”, Gara 9 de marzo 2008.
- Observatorio de Corporaciones Transnacionales, “El sector de la Banca”, boletín núm. 12, Ideas, 2006.
- ODG, “BBVA: conflictos y puntos negros”, 2008, www.odg.cat
- ODG, Setem y Justicia i Pau, “BBVA sin armas, sin inversiones contaminantes, sin inversiones sospechosas”, 2006, www.bbvaasinarms.org
- OMAL, “Un análisis crítico de la actuación del BBVA- Bancomer en México”, OMAL, 2006, www.omal.info

- Repsol, Informes diversos, www.odg.Cat/documents/enprofunditat/Transnacionalespanyoles/DossierRepsol28032006.pdf
- Sánchez Baños, V., “Usura de la banca extranjera en México”, 28 de junio de 2006, www.poderydinero.blogspot.com
- Setem, “Exige responsabilidades al BBVA y al Santander”, Setem, marzo de 2008 migonzalez@setem.org
- Setem, “BBVA vínculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en el mundo”, 2007.
- Silverman, J., “Informe: BBVA Colombia”, Observatorio Social de empresas Transnacionales Españolas en Sudamérica, Escuela Nacional Sindical, 2006, Medellín, Colombia.
- Silverman, J., “Estudio sobre los derechos laborales en los bancos comerciales colombianos con capital extranjero. Casos de estudio: BBVA y Banco Santander”. Escuela nacional sindical, 2005, Medellín, Colombia.
- Torres López, J., “La caída de las bolsas internacionales: pasó lo que tenía que pasar”, *Rebelión*, 22 de enero de 2008.
- Torres López, J., “Diez ideas para entender la crisis financiera, sus causas, sus responsables y sus posibles soluciones”, *Rebelión*, 10 de septiembre 2007.
- Torres López, J., *Toma el dinero y corre*, Icaria, 2005.
- Unión Nacional de Empleados de Banca de Colombia (UNEB), denuncia por graves violaciones a la libertad sindical de la UNEB, en el proceso de fusión entre el BBVA Colombia S. A. y el Banco GRANAHORRAR el 23 de agosto 2007.
- Van Dijk, M y Slob M., “BBVA : “Vínculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en latinoamérica”, Somo, 2007.
- Vander Stichely Fellow, “La industria financiera europea en América Latina. Experiencias y peligros de las demandas de la UE de una mayor liberalización bajo el AGCS y las negociaciones de MERCOSUR”, Tribunal Permanente de los Pueblos, Somo y TNI, 2006.

■ Bibliografía

MONOGRAFÍAS Y OBRAS COLECTIVAS

- AA.VV., *Responsabilidad Social de las Empresas*, Ministerio de Trabajo, Madrid, 2008.
- AA.VV., *Nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia*, Icaria, Barcelona, 2008.
- AA.VV., *Los procesos de integración y las relaciones laborales en América Latina*. Cuadernos de Relaciones Laborales, Vol. 24, núm. 1, 2006.
- AA.VV., Editorial, “*El poder de las multinacionales. El punto de vista del Sur*”, Alternativas Sur, Vol. II, núm. 2, 2002.
- AA.VV., Editorial, “*El Área de Libre Comercio de las Américas*”, Alternativas Sur, Vol. I, núm. 1, 2003.
- AA.VV., *Le Droit International un instrument de lutte?*, Comité pour l’Annulation de la Dette du Tiers Monde, CADTM, Francia, 2004.
- AA.VV. (F. Gómez, Director y José Manuel Pureza), *La protección internacional de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2003.
- AA.VV., *Democracia en déficit*, Fernando Carrillo editor, Banco Interamericano de Desarrollo, New York, 2001a.
- Abarza, J. y Katz, J., *Los derechos de propiedad intelectual en el mundo de la OMC*, CEPAL, series desarrollo productivo núm. 118, Santiago de Chile, 2002.
- Abramovich, V. y Courtis, C., *Los derechos sociales como derechos exigibles*, Trotta, Madrid, 2002.

- Albert, M., *Capitalismo contra capitalismo*, Paidós, Barcelona, 1991.
- Alonso, J. A., *Comercio y Desigualdad Internacional*, Catarata, Madrid, 2005.
- Amartya S. y Kilsberg, B., *Primero la gente. Una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*, Editorial Deusto, Madrid, 2007.
- Amartya, S., *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid, 1997.
- Amir, S., *Más allá del capitalismo senil. Por un siglo XXI-no americano*, El Viejo Topo, Mataró, 2003.
- Andreff, W., *Les multinacionales globales*, La Découverte, París, 1996.
- Angulo, N., *El derecho humano al Desarrollo frente a la mundialización del mercado*, Iepala, Madrid, 2005.
- Ara, I., *Las transformaciones de los derechos humanos*, Tecnos, Madrid, 1994.
- Aragón, J. y Rocha, F., *La Responsabilidad Empresarial en España: una aproximación desde la perspectiva laboral*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2004.
- Arnau, A., *Entre modernité et mondialisation, droit et société*, LGDJ, Paris, 1998.
- Arnaud, A-J. y Fariñas, M. J., *Sistemas Jurídicos: elementos para un análisis sociológico*, Coedición de la Universidad Carlos III de Madrid y Boletín Oficial del Estados, Madrid, 1996.
- Arrighi, G. y Silver, J., *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Akal, Madrid, 2001.
- Balanyá, B., Europa, S. A. *La influencia de las multinacionales en la construcción de la U.E.*, Icaria, Barcelona, 2002.
- Barañano, M., *La globalización económica. Incidencias en las relaciones sociales y económicas*, Cuadernos de Derecho Judicial, CGPJ, Madrid, 2003.
- Barcellona, P., *Postmodernidad y Comunidad. El regreso de la vinculación social*, Trotta, Madrid, 1992.
- Barrère, M. y Campos, A., *Igualdad de oportunidades. Igualdad de género: una relación a debate*, Dykinson, Madrid, 2005.
- Beck, U., *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona, 2000.
- Bello, W., *Desglobalización. Ideas para una nueva economía mundial*, Icaria, Barcelona, 2004.
- Benería, L., *Género, Desarrollo y Globalización*, Hacer editorial, Barcelona, 2005.
- Bensaïd, D., *Cambiar el Mundo*, Catarata, Madrid, 2004.

- Berger, P. L. y Huntington, S. P., *Globalizaciones múltiples. La diversidad cultural en el mundo contemporáneo*, Paidós, Barcelona, 2002.
- Berraondo, M., *Los derechos humanos en la globalización. Mecanismos de garantía y protección*, Cuadernos de Derechos Humanos núm. 3, Universidad de Deusto, Bilbao, 2004.
- Bimbi, L., *No en mi Nombre*. Guerra y Derecho, Trotta, Madrid, 2003.
- Boix Bornay, V., *El parque de las hamacas*, Icaria, Barcelona, 2007.
- Bonet, J.:
- *Mundialización y régimen jurídico internacional del trabajo. La Organización Internacional del Trabajo como referente político-jurídico universal*, Atelier, Barcelona, 2007.
 - *Principios y derechos fundamentales en el trabajo. La Declaración de la OIT de 1998*, Cuadernos de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, Bilbao, 1999.
- Brenner, N., Jessop, B., Jones, M., y Macleod, G., *State/Space: A reader*, Oxford Blackwell, 2002.
- Brownlie, M., *Una guía práctica para los Informes de Progreso*, Pacto Mundial, 2005. http://www.google.es/search?sourceid=navclient&aq=t&hl=es&ie=UTF-8&rlz=1T4GZAZ_esES257ES271&q=Una+gu%C3%ada+pr%C3%a1ctica+para+los+informes+de+progreso
- Burgos, G., *En defensa de los derechos colectivos, Sentencias emblemáticas. Los casos del TLC y los transgénicos*, Instituto de Servicios Legales Alternativos, Bogotá, 2007.
- Calle, A., *Nuevos Movimientos Globales. Hacia una radicalidad democrática*, Editorial Popular, Madrid, 2005.
- Calzada, B., *El buen gobierno en España: Un análisis crítico*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2007.
- Campos, A. y Carrillo, M., *El precio oculto de la tierra*, Icaria, Barcelona, 2008.
- Capdevilla, I. y otros, *Gobernabilidad Democrática Global. Propuesta de organización institucional*, Raima Alma Mater, Capítulo Español del Club de Roma, Barcelona, 2007.
- Cardebat, J. M., *La mondialisation et l'emploi*, La Decouverte, Paris, 2002.
- Carrión, J. y Gavaldá, M., *YPF-Repsol. Un discurso irresponsable. Estudio de caso*, Observatorio de la Deuda en la Globalización, ODG, Barcelona, 2007.
- Castells, M., *La era de la información. La sociedad en red*, Alianza, Madrid, 1996.
- Cátedra Nebrija-Grupo Santander, *La internacionalización de la empresa española: aprendizaje y experiencia*, Universidad Nebrija, Madrid, 2006.

- Chacón Mata, A., *Derechos económicos, sociales y culturales. Indicadores y justiciabilidad*, Cuadernos de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, Bilbao, 2007.
- Chavagreaux, C., *Los paraísos fiscales*, El Viejo Topo, Mataró, 2007.
- Chavez, D., Rodríguez Garavito, C., Barrett, P., *La Nueva Izquierda en América Latina*, Catarata, Madrid, 2008.
- Chemilleur-Gendreau, M. y Moulier Boutang, Y., *Le droit dans la mondialisation*, PUF, París, 2001.
- Chemillier-Gendreau, M., *Droit International et démocratie mondiales. La raisons d'un échec*, Textuel, Paris, 2002.
- Chemillier-Gendreau, M y Charvin, R., *L'investissement international et le Droit au Développement*, L'Harmattan, Paris, 2000.
- Chesnais, F. :
- *La finance mondialisé* (F. Chesnais, coord.), La Découverte, Paris, 2004.
 - *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994.
- Chomsky, N., *Hegemonía o supervivencia*, Ediciones B, México, 2004.
- Cid Gómez, J. M., *Blanqueo internacional de capitales. Cómo detectarlo y prevenirlo*, Ediciones Deusto, Madrid, 2007.
- Cohen, S. y Ligammari, P., *Los amos del mundo*, Robinbook, 2006.
- Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo, *Gotas que Agrietan la Roca*, Bogotá, 2006.
- Cortina, A., *Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial*, Trotta, Madrid, 1994.
- Courtis, C., *Derechos sociales, ambientales y relaciones entre particulares. Nuevos horizontes*, Cuadernos de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, Bilbao, 2007.
- Coutrot, T., *Démocratie contre capitalisme*, Le Dispute, Paris 2002.
- Crespo Hernández, A., *El Acuerdo Multilateral de Inversiones: ¿crisis de un modelo de globalización?*, Eurolex, Madrid, 2000.
- De Currea-Lugo, V., Palestina. *Entre la trampa del muro y el fracaso de derecho*, Icaria, Barcelona, 2005.
- De la Dehesa, G., *Comprender la globalización*, Alianza, Madrid, 2007a.
- De la Fuente Lavín, M., *El sistema de pensiones en España. Evolución y perspectivas de futuro*, Comares, Granada, 2006.
- De Lucas, J., *Globalización e identidad*, Icaria, Barcelona, 2003.

- Desmarais, A. A., *La Vía Campesina. La globalización y el poder del campesinado*, Editorial Popular, Madrid, 2007.
- Dezalay, Y., *Marchands de Droit. La restructuration d'ordre juridique international par les multinationales du droit*, Fayard, Paris, 1992.
- Díaz Müller, L., *El Derecho al Desarrollo y el Nuevo Orden Mundial*, Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2004.
- Domingo Oslé, R., *¿Qué es el derecho global?*, Dykinson, Madrid, 2007.
- Duménil, G. y Levy, D., *Crise et sortie de crise. Ordre et désordres néolibéraux*, Actuel Marx-PUF, París, 2000.
- Dusster, D., *Esclavos Modernos. Las víctimas de la globalización*, Tendencias, Barcelona, 2006.
- El-Hage, J., *Límites de Derecho Internacional para la Asamblea Constituyente. Democracia. Derechos Humanos. Inversiones Extranjeras. Control de drogas*, Ediciones Fundación Nova, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, 2006.
- Ermida, O., *La Dimensión Social de MERCOSUR*, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo, 2004.
- Eslava, J. J. y Gómez Cáceres, D., *Financiación internacional de la empresa*, ESIC, 2006.
- Estefanía, J., *La mano invisible. El gobierno del mundo*, Ariel, Madrid, 2006a.
- Ezquiaga Ganuzas, F. J., *Iura novit curia y aplicación judicial del Derecho*, Lex Nova, Madrid, 2000.
- Faria, F., *El Derecho en la economía globalizada*, Madrid, Trotta, 2001.
- Fariñas Dulce, M. J., *Mercado sin ciudadanía. Las falacias de la globalización neoliberal*, Biblioteca Nueva, Madrid, 2005.
- Fernández Durán, R., *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente*, Virus, Barcelona, 2003.
- Fernández Pereira, J. P., *La seguridad humana un derecho emergente*, Ariel, Barcelona, 2006.
- Fernández Pons, X., *La OMC y el Derecho Internacional. Un estudio de solución de diferencias de la OMC y las normas secundarias del Derecho Internacional General*, Marcial Pons, Madrid, 2006.
- Ferrajoli, L.:
- *Garantismo una discusión sobre derechos y democracia*, Trotta, Madrid 2006.
 - *Los fundamentos de los derechos fundamentales*, Trotta, Madrid, 2005.

- *Derechos y Garantías*, Trotta, Madrid, 2004.
- Fonteneau, G., *A propos de la responsabilité sociale des entreprises*, Mars, Paris, 2003.
- Frieden, J. A., *Capitalismo global*, Crítica, Barcelona, 2006.
- García, A., *Globalización y organización de los trabajadores*, Fundación Sindical de Estudios, Madrid, 2005.
- García de Enterría, E., *Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas*, Cuadernos Civitas, Madrid, 1999.
- García-Estévez, P., *Fusiones comentadas: análisis de las fusiones más importantes de los últimos años*, Editorial Pearson Educación, Madrid, 2006.
- García Marzá, D., *La empresa socialmente Responsable. Ética y Empresa*, Cideal, Madrid, 2003.
- García Rodríguez, I., *La protección de las inversiones exteriores*, Tirant monografías, Valencia, 2005.
- Gavaldá, M., *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Icaria, Barcelona, 2005.
- Gidi, A. y Ferrer Mac-Gregor, E. (coords.), *La tutela de los derechos difusos, colectivos e individuales homogéneos. Hacia un código modelo para Iberoamérica*, Porrúa-Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal, México, 2003.
- Gómez, F., *El Derecho al Desarrollo: entre la justicia y la solidaridad*, Cuadernos Deusto de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, Bilbao, 1998.
- Gómez Gil, C., *Las ONG en la globalización*, Icaria, Barcelona 2004.
- Gómez González, H., *Buen Gobierno y Responsabilidad en los Negocios Internacionales*, ICES, Madrid, 2006.
- Granto, L., *Protección del inversor extranjero y arbitraje internacional en los Tratados Bilaterales de Inversiones*, 2005. www.eumed.net/libros
- Gréau, J. L., *L'avenir du capitalisme, le débat*, Gallimard, Paris, 2005.
- Gudynas, E. y Buonomo, M., *Integración y Comercio. Diccionario latinoamericano de términos y conceptos*, Coscoroba, Montevideo, 2007.
- Gudynas, E., “Economía política del riesgo país alternativo”, en (Acosta, Gorfinkiel, Gudynas (coordinador), Lapitz) *El Otro Riesgo País*, Coscoroba, Montevideo, 2005. <http://www.economiasur.com/publicaciones/OtroRiesgoPais.htm>
- Guillén, M., *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino, Economía y Empresa, Madrid, 2006.

- Gurvitch, G. y Monereo, J. L., *Elementos de Sociología Jurídica*, Comares, Granada, Granada, 2001.
- Habermas, J., *El derecho internacional en la transición hacia un escenario poscolonial*, dixit y Centro Cultural Contemporánea de Barcelona, 2008.
- Haggard, S., *Pathways from the Periphery: the Politics of growth in the Newly Industrializing Countries*. Ithaca, Cornell University Press, New York, 1990.
- Hans, K. y Kuschel, K. J., *Hacia una ética mundial*, Trotta, Madrid, 1994.
- Harvey, D.:
 – *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, Cuestiones de antagonismo, Madrid, 2007.
 – *El Nuevo Imperialismo, Cuestiones de Antagonismo*, Akal, Madrid, 2003.
- Hayek, F., *Camino de servidumbre*, Alianza Editorial, Madrid, 1994.
- Held, H. y McGrew, A., *Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial*, Paidós, Barcelona, 2003.
- Héller, H., *La soberanía: contribución a la teoría del Derecho Estatal y del Derecho Internacional*, La Fundación, Escuela Nacional de Jurisprudencia, Fondo Cultural Económico, México, 1995.
- Herrera, V, Ayala, M. y Vidal, J., *El movimiento obrero en las Américas y su lucha contra el trabajo infantil*, OIT-IPE, San José de Costa Rica, 2007.
- Hinojosa, L., *Comercio Justo y Derechos Sociales*, Tecnos, Madrid, 2002.
- Hobsbawn, E., *Entrevista sobre el siglo XXI*, Crítica, Barcelona, 2000.
- Hoz de la Villa, V., *Petróleo (Referencias y su legislación en Bolivia)*, Los amigos del libro, La Paz, 1988.
- Husson, M., *Mondialisation et imperialisme*, Cahiers de Critique Communiste, Paris, 2003.
- Ignatieff, M., *Los derechos humanos como política e idolatría*, Paidós, Barcelona, 2003.
- Jansen, M. y Lee, E., *Comercio y Empleo. Los retos de la investigación sobre políticas, OIT y OMC*, Ginebra, 2007.
- Jáuregui, G., *La democracia planetaria*, Ediciones Nobel, Madrid, 2000.
- Jawara, F. y Kwa, A., *Tias las bambalinas de la OMC*, Fundación Intermón, Barcelona, 2005.
- Jiménez Fernández, J., *La Responsabilidad Social de las empresas, cómo entenderla, cómo afrontarla. Una perspectiva sindical*, Altaban, Albacete, 2007.
- Khor, M., *¿Qué hacemos con la OMC?*, Icaria, Barcelona, 2003.

Klein, N.:

- *La Doctrina del Shock*, Paidós, 2007a.
- *Vallas y Ventanas*, Paidós, Barcelona, 2002.

Köhler, H-P., *Los sindicatos en España frente a los retos de la globalización y del cambio tecnológico*, Documento de trabajo 142, Fundación Alternativas, Madrid 2008. <http://www.falternativas.org/laboratorio/documentos/documentos-de-trabajo/los-sindicatos-en-espana-frente-a-los-retos-de-la-globalizacion-y-del-cambio-tecnologico>.

Koslowski, P. y Buchanan, J. M., *La ética del capitalismo*, Rialp, Madrid, 1997.

Krasner, S., *Soberanía hipocresía organizada*, Paidós, Barcelona, 2001.

Krugman, P., *Después de bus. El fin de los “neocons” y la hora de los demócratas*, Crítica, Barcelona, 2006.

Lal Das, B.:

- *La OMC. Estrategias de negociación. Opciones, oportunidades y riesgos para los países en desarrollo*, Instituto del Tercer Mundo, Montevideo, 2005.
- *La OMC y el sistema multilateral de comercio. Pasado, presente y futuro*, Icaria/Intermón Oxfam, Barcelona, 2004.

Laporta, F. J., *El imperio de la ley una visión actual*, Trotta, Madrid, 2007.

Lecherbonnier, B., *Les lobbies à l’assant de l’Europe*, Albin Michel, Paris, 2006.

Lechner, W., *Los patios interiores de la democracia*, FLACSO, Santiago de Chile, 1993.

Leroy J.P. y Malerba, J., *Petrobras: ¿integración o explotación?*, Fase/Projeto Brasil Sudentável e Democrático, Río de Janeiro, 2005.

Linhart, D. y Moutet, A., *Le travail nous est compté; la construction des normes temporelles du travail*, Le Decouvérte, Paris, 2005.

Malem Seña, J. F., *La corrupción. Aspectos éticos, económicos, políticos y jurídicos*, gedisa, Barcelona, 2002.

Mandel, E., *La crisis 1974-1980*, Serie popular 75, México, 1986.

Martín-Ortega, O., *Empresas Multinacionales y Derechos Humanos en Derecho Internacional*, J. M. Bosch Editor, Barcelona, 2008.

Martínez, D., *El mundo del trabajo en la integración económica y la liberalización comercial. Una mirada desde los países americanos*, Oficina Internacional del Trabajo, Lima, 2004.

- Martínez, D. y Vega, M., *La globalización gobernada. Estado, Sociedad y mercado en el siglo XXI*, Tecnos, Madrid, 2001.
- Martínez Bringas, A., *Globalización y Derechos Humanos, Cuadernos Deusto de Derechos Humanos*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2001.
- Martínez González-Tablas, A., *Economía Política Mundial*, II Tomos, Ariel Economía, Madrid, 2007.
- Mercader, J. R.:
- *La realidad laboral en Cuba y la responsabilidad social de los inversores extranjeros*, Tirant monografías, Valencia, 2006.
 - *Derecho del Trabajo, nuevas tecnologías y sociedades de la información*, Lex Nova, Valladolid, 2002.
- Milanovic, B., *La era de las desigualdades*, Sistema, Madrid, 2006.
- Monereo Pérez, M.:
- *Nuevas tendencias del Derecho del Trabajo postconstitucional. El modelo de constitución flexible del trabajo*, Comares, Granada, 2003b.
 - *El modelo de regulación jurídico-laboral de los Grupos de Empresas*, Comares, Granada, 2002a.
 - *La Reforma del Marco normativo del Mercado de Trabajo y el Fomento de la Contratación indefinida*. Puntos críticos, Comares, Granada, 1999.
 - *Dimensión Laboral de la Contratación y Subcontratación Empresarial*, Comares, Granada, 2002b.
- Morrós, J. y Vidal, I., *Responsabilidad Social Corporativa*, Fundación Confemetal, Madrid, 2006.
- Muñoz, M., *El enigma Chino. Treinta años de observador*, Espejo de Tinta, Madrid, 2007.
- Murillo, M. V., *Sindicalismo, coaliciones partidarias y reformas de mercado en América Latina*, Siglo XXI, Madrid, 2005.
- Naim, M., *Ilícito*, Debate, Madrid, 2007.
- Näir, S., *El imperio frente a la diversidad del mundo*, Areté, Barcelona, 2003.
- Olcese, A., *La Responsabilidad corporativa. Una propuesta para un entorno más eficiente y socialmente comprometido*, Fundación de Estudios Financieros, Papeles de la Fundación núm. 16, Madrid, 2006.
- Olcese, A., Alfaro, J. y Rodríguez, M. A., *Manual de la Empresa Responsable y Sostenible*, McGraw Hill, Madrid, 2008.

- Olivé, I., *La crisis de la globalización*, CES, Colección Estudios, Madrid, 2005.
- Ortega, M., *Unión Fenosa en Colombia. Un ejemplo de mala calidad de servicio al servicio del beneficio empresarial*, Observatorio de la Deuda en la Globalización, Barcelona, 2006.
- Ortega, M., Soler, J. P. y Cañellas, S., *Unión Fenosa en Colombia. El embalse de Salvajina y el desvío del río Ovejas: una deuda ecológica y social que no deja decrecer*, Observatorio de la Deuda en la Globalización, Barcelona, 2006.
- Ortega Cerdá, M., *¿Debe el Estado ayudar a las transnacionales españolas? Impactos ambientales y sociales del apoyo público a la internacionalización*, Muñoz Muy Editores Extremeños, ODG, Cátedra UNESCO de la Universidad Politécnica de Barcelona, Barcelona, 2007.
- Ostan de Lafont de León, F. R., *El discurso paternalista en la formación de la norma laboral. Construcción histórica*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2006.
- Atomäki, H. y Teivainen, T., *Democracia Global*, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Programa Democracia y Transformación Global, Lima, 2008.
- Paz, M. González, S. y Sanabria, A., *Centroamérica encendida*, Icaria-Paz con Dignidad, Barcelona, 2005.
- Peccoud, D., *El trabajo decente puntos de vista filosóficos y espirituales*, OIT, Consejo Mundial de Iglesias, Ginebra, 2006.
- Peemans, J. P., *Le développement des peuples face á la modernisation du monde*, Academia Bruylant/L'Harmattan, Louvain-Neuve/Paris, 2002.
- Perdiguero, T. E., *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Anagrama, Barcelona, 2003.
- Pérez de Luño, A., *La tercera generación de derechos humanos*, Aranzadi, 2006.
- Perulli, A., *Diritto del Lavoro e Globalizzazione*, Cedam, Padova, 1999.
- Petit de Gabriel, E.W., *Derecho al Desarrollo y Deuda Externa: una perspectiva nacional*, Cuadernos de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, Bilbao, 2002.
- Peyrelevade, J., *Le capitalisme total*, Seuil, París, 2005.
- Pipan, A., *Los derechos humanos y la OMC*, Cuadernos de Época, serie integración económica núm. 9, Buenos Aires, Madrid, 2006.
- Polanyi, K., *La gran transformación*, La Piqueta, Madrid, 1997.
- Polombella, G., *La autoridad de los derechos. Los derechos entre instituciones y normas*, Trotta, Madrid, 2006.

- Quiroga, J., *Recursos naturales, empresas Transnacionales y Derechos Humanos*, Mágica, Bolivia, 2006.
- Ramiro, P., González, E., Pulido, A., *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Icaria-Paz con Dignidad, Madrid 2007.
- Ramonet, I.:
- *Guerras del S. XXI. Nuevos miedos nuevas amenazas*, Mondadori, Barcelona, 2002.
 - *Un mundo sin rumbo*, Debate, Madrid, 2003.
- Red Jesuita Internacional para el Desarrollo, *Deuda Externa y Comercio Mundial*, Alboan, Mensajero Bilbao, 2006.
- Reich, R., *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*, Knopf, 2007.
- Riaza, A. e ISCOD, *Las transnacionales Españolas en América Latina y El Caribe: orientaciones para una estrategia de cooperación al desarrollo*, ISCOD, Madrid, 2001.
- Riquelme, R., *Derecho Internacional. Entre un orden global fragmentada*, Biblioteca Nueva, Madrid, 2005.
- Robé, J. P., *L'entreprise tr le droit*, Presses Universitaires, Paris, 1999.
- Rodríguez, J., *La sociedad conjunta* (Joint Venture Corporation), Civitas, Madrid, 1998.
- Rosier, B. y Dockés, P., *Rythmes économiques, crises et changement social une perspective historique*, Le Découverte/Maspero, Paris, 1983.
- Rossi, G., *Il conflitto epidémico*, Adelphi, Milán, 2003.
- Sachs, J., *El Fin de la Pobreza. Como conseguirlo en nuestro tiempo*, Debate. Barcelona. 2005.
- Samir, A., *Más allá del capitalismo senil. Por un siglo XXI no americano*, El Viejo Topo Madrid, 2003.
- Sasia, P. y De la Cruz, C., *Banca ética y ciudadanía*, Trotta, 2008.
- Sengenberger, W., *Globalización y Progreso Social. La función y el impacto de las Normas Internacionales del Trabajo*, Friedrich Ebert Stiftung y Nueva Sociedad, Caracas, 2004.
- Servais, J. M., *Normes Internationales du Travail*, LGDJ, Paris, 2004a.
- Silver, B. J., *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Akal, Madrid, 2005.

Singer, P., *Un solo mundo. La ética de la globalización*, Paidós, Barcelona, 2003.

Steinberg, F., *Cooperación y Conflicto. Comercio Internacional en la era de la Globalización*, Akal, Madrid, 2007.

Stiglitz, J.:

– *La Guerra de los tres billones de dólares*, Taurus, Madrid, 2008.

– *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Taurus, Madrid, 2003.

– *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, Madrid, 2006c.

Sousa Santos, B.:

– *La Globalización del Derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, Universidad Nacional de Colombia-Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales (ILSA), Bogotá, 1998.

– *La caída del Ángelus Novus. Ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política*, Universidad Nacional de Colombia-Facultad de Derecho, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, Bogotá, 2003.

Sousa Santos, B. y García Villegas, M., *El caleidoscopio de la justicia en Colombia*, Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad de Coimbra, Universidad de los Andes, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores, II Tomos, Bogotá, 2004.

Sutherland, P. y otros, *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, OMC, Ginebra, 2004.

Taylor, P. y Flint, C., *Geografía Política. Economía-Mundo, Estado-Nación y Localidad*, Trama, Madrid, 2002.

Teitelbaum, A.:

– *Sociedades Transnacionales y Derechos Humanos*, Corporación Colectivo de Abogados, ILSA, Observatorio Social de Empresas Transnacionales, Bogotá, 2007b.

– *La crisis actual del Derecho al Desarrollo*, Cuadernos de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, Bilbao, 2000.

Terre des Hommes, *El derecho a exigir nuestros derechos: DESC en el panorama internacional*, Icaria, Barcelona, 2002.

Thuan, C., *Multinationales et Droit de L'Homme*, Presses Universitaires de France, Paris, 1984.

Torres López, J., *Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta*, Sistema, Madrid, 2000.

- Toussaint, E., *Banco Mundial o el golpe de estado permanente*, Viejo Topo, Mataró, 2007.
- Twining, W., *Globalisation and Legal Theory*, Butterworths, London, 2000.
- Ugarte, L., *¿Sinfonía o Jazz? Koldo Saratxaga y el modelo Irizar. Un modelo basado en las personas*, Granica, Barcelona, 2004.
- Valcárcel, A., *Ética para un mundo global*, Temas de hoy, Madrid, 2002.
- Vandana, S., *Las guerras del agua*, Icaria, Barcelona, 2002.
- Vasapollo, L., Petras, M. y Casadio, M., *Potencias en conflicto*, El Viejo Topo, Mataró, 2007.
- Vega Ruiz, M., *La Reforma Laboral en América Latina: 15 años después. Un análisis Comparado*, Oficina Regional para América Latina y El Caribe, OIT, Lima, 2006.
- Veltz, P., *Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'archipel*, PUF, Paris, 1996.
- Verger, A., *El sutil poder de las transnacionales. Lógica de funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*, Icaria, Barcelona, 2003.
- Villán, C., *Curso de Derecho Internacional de los Derechos Humanos*, Trotta, Madrid, 2006.
- Vives, A., Corral, A. e Isusi, I., *Responsabilidad social de la empresa en las PYMEs de Latinoamérica*, Ikei, Washington, 2005.
- Vives Chillida, J. A., *El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones (CIADI)*, McGraw-Hill, Madrid, 1998.
- Von Potobsky, G. W. y Bartolomé de la Cruz, H. G., La OIT. *El sistema normativo internacional. Los instrumentos sobre derechos fundamentales*, Astrece, Buenos Aires, 1990.
- Weisbort, M., Baker, D. y Rosnick, D., *El marcador del desarrollo. 25 años de progreso disminuido*, www.ceprn.net/pressreleases/2005_12_15.htm.
- Wolf, M. (edit.), *Las exigencias de la sociedad civil. La responsabilidad del Estado (DEC)*, Icaria, Barcelona, 2004.
- Xamán, *Genocidio, impunidad y experiencias comparadas: Guatemala, Argentina, Gakoa*, San Sebastián, 2006.
- Zagrebelsky, G., *El derecho dúctil. Ley derechos y justicia*, Trotta, Madrid, 1995.
- Zamora Sánchez, P., *Marco jurídico del lavado de dinero*, Oxford University Press, Oxford, 2002.

Zapatero, P., *Derecho del Comercio Global*, Thomson Civitas, Madrid, 2003.

Zibechi, R., *Dispersar el poder*, Textos Rebeldes, La Paz, 2006b.

Ziegler, J., *El imperio de la vergüenza*, Taurus, Madrid, 2006.

Zolo, D.:

– *La Justicia de los vencedores*, Trotta, Madris, 2008.

– *Globalización un mapa de los problemas*, Ediciones Mensajero, Bilbao, 2006.

Capítulos de obras colectivas y artículos

AA.VV., “Les syndicats face à la Responsabilité Sociale des Entreprises”, *Revue de L'Ires*, núm. 57, 2008/2. <http://www.ires-fr.org/-La-Revue->

AA.VV., “Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones no gubernamentales”, *Red del Tercer Mundo*, Julio, 2003. http://www.redtercer-mundo.org.uy/texto_completo.php?id=53

AA.VV., “Telefónica y las múltiples formas de capital. Breve historia del sindicalismo en Telefónica”, *Solidaridad Obrera*, CNT, 2001b.

Abinzano, J., “El Estado de la cuestión. Iniciativas institucionales en el mundo, en España y en la UE”, en *La Responsabilidad Social de las Empresas. Miradas desde la Izquierda*, Fundación Jaime Vera, Madrid, 2007.

Abrisqueta, J., “La Corte Penal Internacional: sanciones para las más graves violaciones de los derechos humanos”, en (Felipe Gómez, Director y José Manuel Pureza), *La protección internacional de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2003.

Acevedo, A., “Nicaragua: hacia el quinto programa con el FMI”, *Correspondencia de Prensa*, noviembre, 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Addelman, C., “The privattization of foreing aid: Reassessing National Largesse”, *Foreign Affairs*, noviembre-diciembre, 2003.

Agbodjaz, T., “La polémica de los DESC: algunas perspectivas”, en (Wolf, Director) *Las exigencias de la sociedad civil*, Icaria, Barcelona, 2004.

Aguirre, M., “Al borde del abismo: los Estados frágiles”, *La Insignia*, 17 de septiembre 2004. http://www.lainsignia.org/2004/septiembre/econ_015.htm

Aguirre Reveles, R. y Pérez Rocha, L., “Siete años del Tratado Unión Europea-México (TLCUEM): Una alerta para el Sur Global”, *Transnational Institute, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y ICCO*, 2007.

Alba, Rico, S., “La superioridad del capitalismo”, *Diario Universal*, 2 de noviembre 2008.

- Alden, C. y Davis, M., “Perfil de las operaciones de las Multinacionales Chinas en África”, *Instituto Surafricano para las Relaciones Internacionales (SAIIA)*, 2006.
- Alternativa Responsable, “Por un Consejo Estatal de RSE”, *El País Negocios*, 3 de febrero de 2008.
- Altwater, E., “La crisis de los mercados financieros infecta a los mercados alimentarios”, *Freitag*, 28 de abril, 2008. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=66632>
- Álvarez, M., “El buen gobierno de las empresas”, en *La Responsabilidad Social de las Empresa. Miradas desde la Izquierda*, Fundación Jaime Vera, Madrid, 2007.
- Amorós, C., “Feminismo y multiculturalismo”, en (Ed. Celia Amorós y Ana de Miguel), *Teoría feminista: de la Ilustración a al globalización. De los debates sobre el género al multiculturalismo*, Minerva, Madrid, 2005.
- Anaya, S. J., “Los derechos de los pueblos indígenas”, en (Felipe Gómez, Director y José Manuel Pureza), *La protección internacional de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2003.
- Ancos, H., “El mercado de la responsabilidad social empresarial”, *boletín económico de ICE*, núm. 2929, del 1 al 15 de enero, 2008.
- Anderson, N., “Retos y perspectivas del tripartidismo en un mundo globalizado”, en OIT, *Pensamiento sobre el porvenir de la justicia social. Ensayos con motivo del 75º aniversario de la OIT*, Oficina Internacional del Trabajo, 1994.
- Anderson, S. y Grusky, S., “Desafiar el poder corporativo de los inversionistas”, *food&water watch e IPS*, Washington, 2007.
- Annan, K., “La responsabilidad cívica de las empresas en la economía mundial”, Presentación, *El Pacto Mundial*, 05-24207 (S), 2007. http://www.google.es/search?sourceid=navclient&aq=t&hl=es&ie=UTF-8&rlz=1T4GZAZ_esES257ES271&q=Una+gu%C3%ada+pr%C3%a1ctica+para+los+informes+de+progreso
- Ansley, F., “Los puntos de contacto locales en las divisiones globales: los derechos laborales y los derechos de los inmigrantes como lugares de la legalidad cosmopolita”, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.
- Antentas, J. P. y Vivas, E.,
- “El Foro Social Mundial en perspectiva”, *Viento Sur*, sección web, 2008a. <http://www.vientosur.info/sumarios/index.php?x=97>
 - “Otra agenda frente la crisis”, *Público*, 15 de noviembre 2008b.
- Antentas, J. P., “Los sindicatos ante la globalización ¿Hacia qué nuevas formas de solidaridad internacional?”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 26, núm 1, 2008.

- Aparicio, J., “El Derecho del Trabajo ante el fenómeno de la internacionalización”, *Contextos*, núm. 1, 1997.
- Aparicio, J. y Baylos, A., “Responsabilidad Social Corporativa”, *Fundación Sindical de Estudios de la Unión Sindical de Madrid*, 2005. www.fundaciónsindicaldeestudios.org/variados/00165_2005estudiosRSC.pdf
- Aragón, J., Rocha, F., Cruces, J., “La dimensión laboral de la RSE en España. Un análisis de casos”, en AA.VV., *La dimensión laboral de la responsabilidad social de las empresas*, Cuadernos de Información Sindical de CCOO núm. 63, 2005.
- Arelovich, S., Bertinat, P. y Piemonte, A., “Repsol en Argentina. Aproximación al perfil e impactos de la empresa”, *CONOSUR*, 2006.
- Argullol, R.:
- “Filantropófogos”, *El País*, 22 de enero de 2007.
 - “Llamadlo codicia”, *El País*, 26 de noviembre de 2006.
- Arias, S., “El contexto mundial del capitalismo y los espacios para conseguir una responsabilidad social de las empresas”, en *La Responsabilidad Social de la Empresa y los Códigos de Conducta. ¿Iniciativas empresariales voluntarias o instrumentos para la defensa de los derechos humanos laborales? Una visión desde el Sur y desde el Norte*, Fundación Pau I Solidaritat-CCOO, 22-25 de octubre, 2003.
- Ascoly, N. y Zeldenrust, I., “Consideraciones sobre mecanismos de reclamos. Una herramienta importante para el monitoreo y verificación de códigos”, *Soma*, Ámsterdam, 2003.
- Báez, R., “Estados Unidos desata ‘crack’ financiero global”, *ALAI*, 15 de abril, 2008. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=66055>
- Baigún, D., “La responsabilidad penal de las sociedades transnacionales”, Informe del seminario, Las actividades transnacionales et la nécessité de leur encadrement juridique, Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, *Cetim/AAJ*, Geneve, 2001. <http://www.cetim.ch/es/documents/esppart1.pdf>
- Ballón, E., “La cohesión social desde América Latina y El Caribe”, en *¿Hacia dónde van las relaciones entre América Latina y la Unión Europea?*, Asociación Latinoamericana de Organización de Promoción al Desarrollo, ALOP, 2008. www.alop.or.cr
- Balera, P. y Díaz, E., “Responsabilidad Social Empresarial. Alcances y potencialidades en materia laboral”, *Cuadernos de Investigación*, núm. 25, Departamento de Estudios, Dirección de Trabajo, Santiago de Chile, 2005.
- Baracyetse, P., “La apuesta geopolítica de las transnacionales mineras en el Congo”, en *El poder de las multinacionales. El punto de vista del Sur*, Alternativas Sur, núm. 2, Louvain, 2002.

- Barbagaleta, H. H., "Hablemos de flexibilidad y globalización", *Derecho Laboral*, núm. 194, 1999.
- Barbero, A., "Empresas españolas en Colombia. Costes y Oportunidades en la construcción de la Paz y Derecho Humanos", *Escola de Cultura de Pau*, Universitat Autònoma de Barcelona, 2005.
- Barbosa, J. y Bernal, D., "Las subvenciones prohibidas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en la OMC. Un análisis desde la Jurisprudencia de la OMC", *Int. Law. Revista de Derecho Internacional*, Bogotá, 2007.
- Baró, S., "¿Democracia en las Relaciones Internacionales?", *Centro de Estudios sobre Europa*, La Habana, 2003. ceano@cea.co.cu
- Barreto, H.:
- "Derechos del trabajador en el orden jurídico de Babel: la norma laboral en tiempos de globalización, integración y libre comercio en América Latina", *Derecho Social Latinoamérica*, núm. 2, Bomarzo Latinoamericana, 2007.
 - "Consecuencias de la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR en la interpretación y aplicación de las normas laborales en los ordenamientos nacionales", *Derecho Laboral*, T. XLVI, núm. 210, 2006.
- Barry Touré, A., "¿Ayuda publica al desarrollo o endeudamiento? Malí: deuda externa". *Pueblos*, Madrid, 2007.
- Basterra, J., "2007 supuso un récord mundial en operaciones de compra de empresas", *Gara*, 13 de enero 2008.
- Battari, M. y Wallach, L., "Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados. Lecciones para el tratado de Libre Comercio de Centroamérica", *Observatorio Mundial del comercio de Public Citizen*, Washington, 2005.
- Baylos, A.:
- "Globalización y empresas transnacionales. La problemática de la responsabilidad", en (Jesús Lima Torrado, Enrique Olivas y Antonio Ortiz-Arce de la Fuente coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, Dilex, Madrid, 2007.
 - "La responsabilidad legal de las empresa transnacionales", *Revista de Derecho Social Latinoamericano*, núm. 1, Bomarzo Latinoamericana, 2006.
 - "Globalización y Derecho del Trabajo", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, núm. 15, Servicio Editorial Universidad Complutense, Madrid, 1999.
 - "Algunas reflexiones sobre el sindicalismo en Latinoamérica", *Observatorio Sociolaboral*, núm. 50, 1 de diciembre 2006.

- “Códigos de Conducta y Acuerdos-Marco de Empresas globales: apuntes sobres su exigibilidad jurídica”, Lan Harremanak. *Revista de Relaciones Laborales*, núm. 12, Universidad del País Vasco, 2005.
 - “Los Acuerdos-Marco de empresas Globales: una nueva manifestación de la dimensión transnacional de la autonomía colectiva”, *Revista de Derecho Social*, núm. 28, 2004a.
 - “Códigos de Conducta y buenas prácticas de las empresas en materia laboral. El problema de su exigibilidad jurídica”, en *Aspectos Económicos de la Jurisdicción Social*, CGPJ, 2004b.
- Beck, U., “Una nueva izquierda cosmopolita”, *El País*, 17 de noviembre de 2006.
- Béjar, C., “El nuevo enfoque integrador del desarrollo económico latinoamericano. Desde la responsabilidad social corporativa las finanzas y el componente ético”, *boletín económico del ICE*, núm. 2904 1 al 15 de febrero 2007.
- Bello, W., “Del libre comercio a la libre integración”, en (Irene León, Ed.) *La otra América en debate. Aportes del I foro Social Américas*, Foro Social Américas, Quito, 2006.
- Benner, T., “La ONU y la responsabilidad social de la empresa”, *La Nación*, 6 de septiembre de 2005.
- Bensaid, D.:
- “El nuevo desorden imperial”, *Viento Sur*, núm. 60, 2001.
 - “Retornos de la política”, *Viento Sur*, núm. 95, año XVII, enero 2008.
- Bensusán, G., “Reformas laborales en países desarrollados y en desarrollo: entre el conservadurismo y la innovación institucional”, *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 22, 2003.
- Bergoglio, M. I., “Perfil del abogado en ejercicio”, en (Luis Pásara, ed.), *Los actores de la justicia Latinoamericana*, Ediciones Universidad Salamanca, Salamanca, 2007.
- Bergsten, C. F., “The Backlash Against Globalization”, Conferencia pronunciada en la Reunión de la Comisión Trilateral, Internet, Tokio, 2000.
- Berterretche, J. L., “Jueces legislan contra trabajadores”, *Revista Desacato, Correspondencia de Prensa*, 28 de octubre 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Berzosa, C. y Unzeta, K., “Cabalgando a lomos de un tigre. Debates sobre crecimiento”, *El País*, 23 de abril de 2007.
- Beteta, H., “Una economía sin ética: un continente sin desarrollo”, *Revista envío*, núm. 267, junio 2004.

- Bevillaqua, N., “Los Tratados Bilaterales de promoción y de protección de las inversiones extranjeras en el Continente Americano como alternativa al ALCA, 2005. http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=2200
- Boiral O., “Certificar la buena conducta de las empresas. Retos, problemas y perspectivas”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 122, núm. 3, OIT, 2003.
- Boivin, I. y Odero, A., “La Comisión de Expertos de la OIT y el progreso de las legislaciones nacionales”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 125, núm. 3, OIT, 2006.
- Boix, I., “China 2008. Una aproximación sindical III”, FITEQA-CCOO, 2008. <http://www.fiteqa.ccoo.es/asinter/Paisesyregionesdelmundo/China/China2008Unaaproximaci%F3nsindicalIII.pdf>
- Boix, I., “China 2006: Una aproximación sindical” (Actualizado en febrero de 2007). www.fiteqa.ccoo.es/asinter/Paisesyregionesdelmundo/China/China%202006%20Unaaproximacionsindical.doc
- Bonet, Pérez, J.:
- “La personalidad internacional de las sociedades transnacionales”, Informe del seminario, Les activités transnationales et la nécessité de leur encadrement juridique, Centre Europ-Tiers Monde y Asociación Americana de Jurista, *Cetim/AAJ*, Geneve, 2001. <http://www.cetim.ch/es/documents/esppart1.pdf>
 - “Los actores privados de carácter económico y su incidencia en la formación y aplicación del DIP: especial referencia a las empresas transnacionales”, en (directores, Victoria Abellán y Jordi Bonet) *La incidencia de la mundialización en la formación y aplicación del Derecho Internacional Público*, Box Internacional, Barcelona, 2008.
- Borja, A., “Deslocalización de empresas ¿temores excesivos o peligros reales?, Propuestas Locales para otra globalización, *Lan Harremanak, revista de Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, 2006.
- Bossio Rotondo, J. C., “El trabajo y la legislación laboral en el ALCA”, en *el Área de Libre comercio de las Américas*, Alternativas Sur, núm. 1, Madrid, 2003.
- Bourque, J. F., “Reglas del comercio internacional: Lo que todo exportador debería saber”, *forum de comercio*, núm. 4, Centro de Comercio Internacional, 2002.
- Brecher, J., Castello, T. y Brendan, S., Las transnacionales de Estados Unidos se oponen a nuevos derechos para los trabajadores chinos”, *Global Labor Strategies*, 2006.
- Bresser, L. C., “Cultura, democracia y reforma del Estado”, en (Sosnowski, S y Patiño, R., compiladores), *Una cultura para la democracia en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

- Bronstein, A. S., “Cambio Social y relaciones laborales en América Latina: balance y perspectivas”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 114, núm. 2, OIT, 1995.
- Burbano, A., “Las multinacionales españolas en Colombia”, Observatorio Multinacionales para América Latina, *OMAL*, 2005. www.omal.info
- Búster, G., “Las multinacionales españolas en Bolivia”, *Sin Muro*, Enero 2006.
- Busto, L., “Multinacionales españolas”, *Correspondencia de Prensa*, 2005. germain5@chasque.net
- Caballero Harriet, F. J., “Estado Derecho y Globalización”, *Anuario de Filosofía del Derecho*, 2000.
- Calderón, S., “Telefónica: la creación de una multinacional”, en *La empresa en América Latina*, Síntesis núm. 29-30, 2000.
- Calderón Ortiz, G., “Globalización, Empresas Transnacionales y el Banco Mundial”, *Gestión y Estrategia*, 2006. <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num8/present.html>
- Cancado, A. A., “Los aportes latinoamericanos al Derecho y a la Justicia Internacionales”, en *Doctrina Latinoamericana del Derecho Internacional*, Corte Interamericana de Derechos Humanos, San José de Costa Rica, 2002.
- Canessa Montejó, M. F., “La protección de la libertad en el mundo del trabajo”, *Red de información jurídica*, 2000.
www.cajpe.org.pe/RIJ/BASES/doctrina/canesaart.html
- Carrascosa, J., “Globalización y Derecho Internacional Privado en el siglo XXI”, *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, núm. 22, 2004.
- Carrillo, M., Volar a EEUU, *El País*, 2 de agosto de 2006.
- Carrillo Salcedo, J. A., “Globalización y Orden Internacional”, en (coor. Agor y Ortega *Globalización y Derecho*), ediciones Universidad Castilla La Mancha, 2003.
- Capdevilla, R., “Naciones Unidas. Un pacto fallido”, *Inter. Press Service News Agency*, 3 de septiembre 2007.
- Capella, J. R., “Estado y Derecho ante la mundialización: aspectos y problemáticas generales, Transformaciones del derecho en la mundialización”, *Estudios de Derecho Judicial*, núm. 76, Escuela Judicial, Consejo General del Poder Judicial 1999.
- Carrión J., “Llamemos a las cosas por su nombre: Ir-Responsabilidad Social Corporativa”, *Observatorio de la Deuda en la Globalización*, ODG, junio 2006. http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Transnacionals_espanyoles/200605_CORRESPONSABLE_IRSC.pdf

- Carrión, J. y Llistar, D., “La Responsabilidad Social Corporativa ¿oportunidad o trampa para la cooperación catalana?, *Observatorio de la Deuda en la Globalización*, ODG, julio 2007.
- Carroll, A. B., “A Three-Dimensional conceptual Model of Corporate Performance”, *Academy of Management Review*, 1979.
- Casilda, R., “Internacionalización de la banca española en América Latina. El caso BBVA”, *Ekonomiaz*, núm. 66, 3. cuatrimestre, 2007.
- Castañeda, N., “Déficit comercial contra avance de apitales europeos en sectores claves de la economía mexicana”, en *¿Hacia dónde van las relaciones entre América Latina y la Unión Europea?*, *Asociación Latinoamericana de Organización de Promoción al Desarrollo*, ALOP, 2008. www.alop.or.cr
- Castillo, A. M., “Globalización y derechos humanos: un saldo negativo para la humanidad”, *El vuelo del ICARO*, núm. 1, 2001.
- Castro Soto, G., “Coca-Cola. La historia negra de las aguas negras”, CEPAC, *Rebelión*, 2005. <http://www.rebelion.org/docs/10924.pdf>
- Ceceña, A. E., “América Latina en la geopolítica del poder”, en *el Área de Libre Comercio de las Américas*, Alternativas Sur, núm. 1, Madrid, 2003.
- Ceinos, A. y González-Del Rey, I., “Globalización del trabajo y códigos de conducta de empresas multinacionales del sector textil”, en (Ricardo Escudero Rodríguez coordinador), *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, Ediciones cinco y CCOO, Madrid, 2008.
- Cerfeda, W., “El sindicalismo europeo ante la responsabilidad social empresarial”, en *La dimensión laboral de la Responsabilidad Social de las Empresas*, Cuadernos de Información Sindical, núm. 63, 2005.
- Chakravarthi, R.:
- “Órgano de apelación anárquico y Órgano de Solución de Diferencias sin poder”, *Tercer Mundo Económico*, núm. 135, 2000. http://www.redtercermundo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=1738
 - “Por una reestructuración institucional y programática de la OMC”, *Tercer Mundo Económico*, núm. 163, 2002. http://www.redtercermundo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=377
- Charle, C., “Detrás de la autonomía universitaria. La lógica bursátil”, *Le Monde Diplomatique*, septiembre, 2007.
- Chemillier-Gendraeu, M. “Peut-on faire au capitalisme?”, en (Monique Chemillier-Gendraeu y Yann Moulier-Boutang, Directeurs), *Droit et Mondialisation*, Presse Universitaires de France, Paris, 2001.

Cheru, F., “Sobre los efectos de los Planes de Ajuste Estructural en el ejercicio efectivo de los derechos humanos”, 24 de febrero de 1999. E/Constantinopla. 4/1999/50

Chesnais, F.:

- “Alcance y rumbo de la crisis financiera”, *Carré rouge*, núm. 1, diciembre-enero-febrero 2008b.
- “Une seule éthique: le profit”, *Regards*, abril, 2008a.
- “Mundialización: extrema pobreza, destrucción del medio ambiente y guerra”, *Correspondencia de Prensa*, núm. 35, abril, 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Chislet, W., “La inversión española directa en América Latina, retos y oportunidades. *Real Instituto El Cano*, Madrid, 2004.

Chomsky, N.:

- “El Estado y las corporaciones”, 2005. <http://www.voltairenet.org/article125564.html>
- “Recuperación de los derechos un camino sinuoso”, en *La globalización de los derechos humanos*, Crítica, Barcelona, 2003.

Clapham, A., “The Question of Jurisdiction Under International Criminal Law Over Legal Persons. Lessons from the Rome Conference on an International Criminal Court”, en (M. Kamminga y S. Zia-Zarafi, editores) *Liability of Multinational corporations Under International*, Kluwer Law International, La Haya, 2001.

Cockroft, J., “Los desafíos al imperialismo”, *Correspondencia de Prensa*, 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Compa, L., “L’ALENA et les droits fondamentaux des travailleurs des pays partenaires”, en (Daugareilh), *Mondialisation, travail et droits fondamentaux*, Bruylant /LGDJ, Bruxelles/Paris, 2005.

Compés, R. y Martínez, V., “La solución de diferencias de la OMC y la política agraria”, *Revista del Treball*, núm. 14, 1999.

Córdoba, N., “Historias de las Políticas en el sector de la producción de Hidrocarburos: el caso boliviano”, *Universidad del País Vasco y Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra*, Bolivia, 2006.

Cortina, A.:

- “¿Ética económica europea?”, *El País*, 20 de octubre de 2007.
- “Las tres edades de la ética empresarial”, *El País*, 29 de noviembre de 2000.

- Correa, C. M., "Tratados Bilaterales de Inversión. ¿Agentes de normas mundiales nuevas para la protección de los derechos de la propiedad intelectual?", *Grain*, 2004. http://www.bilaterals.org/article.php?id_article=580
- Cortázar Mora, J., "Séptimo reporte del Comité de Derecho del Comercio Internacional de la Asociación de la Asociación de Derecho Internacional, Int. Law, *Revista Colombiana de Derecho Internacional*, Bogotá, 2006.
- Cremades, B., M. y Cairns, D. J., "La seguridad jurídica de las inversiones extranjeras. La protección contractual y de los tratados", *Real Instituto Elcano*, 2004.
- Cussiánovich, A., "Encuentro y desencuentro de matrices culturales del Norte y del Sur", *Pueblos*, núm. 26, junio, 2007.
- De Feyter, K.:
- "Las instituciones financieras internacionales y los derechos humanos: Derecho y práctica", en (AA.VV./F. Gómez, Director). *La protección internacional de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2003.
 - "Corporate Governance and Human Rights", en *Institut International de Droit de l'Homme, Commerce mondial et protection des droits de l'homme. Les droits de l'homme á l'épreuve de la globalisation des échanges économiques*, Bruylant, Bruxelles, 2001.
- De la Cuesta González, M., "La Responsabilidad Social Corporativa o Responsabilidad de la Empresa", en *Jornadas de Economía Alternativa y Solidaria*, 18-20 de Octubre, Bilbao, 2005.
- De la Dehesa, G., "Acuerdo en Doha. Ahora o nunca", *El País*, 12 de marzo de 2007b.
- De la Fuente, M., "Reparto y capitalización en el sistema de pensiones de Estados Unidos y sus recientes reformas", *Revista de Derecho Social*, núm. 38, 2007.
- De la Fuente, M. y Hernández Zubizarreta, J., "El movimiento sindical ante la globalización neoliberal: algunos ejes de intervención", en (editores Pedro Ibarra y Elena Grau) *La Red en la encrucijada. Anuario de Movimientos Sociales*, Icaria, Barcelona, 2006.
- De Sebastián, L., "Algunas sorpresas de la globalización", *Claves*, núm. 167, 2006.
- De Vega, G., "Latinoamérica, ¿más insegura para la inversión?", *El País Negocios*, 22 de abril de 2007.
- Degot, V., "L'entreprise lieu symbolique", *Revue Francaise de Gestion*, núm. 60, noviembre-diciembre, 1986.

- Dezalay, I. y Garth, B., “Patrones de inversión Jurídica Extranjera y de transformación del Estado en América Latina”, en (coord. Héctor Fix-Fierro, Rogelio Pérez Perdomo y Lawrence M. Friedman), *Culturas Jurídicas latinas de Europa y América Latina en tiempos de globalización*, Universidad Autónoma de México y Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2003.
- Di Blase, A., “Guerra al terrorismo y guerra preventiva en el Derecho Internacional”, en (coord. L. Bimbi), *No en mi nombre guerra y Derecho*, Trotta, Madrid, 2003.
- Di Giorgio, F., “Las Directrices de la OCDE: una alternativa para la exigibilidad de los derechos sociales a través de la acción sindical”, *Observatorio de la CTA*, Central de trabajadores Argentinos, Buenos Aires, 2004. http://www.gurn.info/topic/oecdgdl/ituc_orit06_sp.pdf
- Díaz, P., “La individualización de la relación laboral en las grandes empresas: El caso telefónica”, *Mientras Tanto*, núm. 93 invierno, 2004.
- Díez-Hochleitner, J., “La eficacia de los Tratados de protección de Inversiones Extranjeras”, *Real Instituto Elcano*, 2004.
- Diller, J.:
- “Una conciencia social en el Mercado mundial? Dimensiones laborales de los códigos de conducta, el etiquetado social y las iniciativas de inversores”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 118, núm. 2, OIT, 1999.
 - “Social conduct in transnational enterprise operations: the role of the International Labour Organization”, en (Blanpain (edit.), *Multinational Enterprises and the Social Challenges of the XXIst Century* Bulletin of Comparative Labour Relations, 37, Kluwer Law International, The Hague, London, Boston, 2000.
- Dine, J., “Multinational enterprises: international codes and the challenge of “sustainable development”, *Non-State Actors and International Law*, núm. 1, 2001.
- Dombois, R., “En el camino hacia relaciones laborales internacionales?”, *Revista Latinoamericana de Sociología del trabajo*, núm. 16, Buenos Aires, 2003.
- Domeisen, N., “El Derecho Mercantil en acción”, *Forum de Comercio Internacional*, núm. 4, Centro del Comercio Internacional, 2002.
- Domingo, P., “Relaciones de poder, justicia y nuevos actores”, en (editor Luis Pásara), *Los actores de la Justicia Latinoamericana* Ediciones Universidad de Salamanca, 2007.
- Domínguez Martín, R., “América Latina y la trampa desigual”, *El País*, 21 de diciembre de 2007.
- Dongfang, H., “Luchas obreras en China”, *New Left Review*, núm. 34, 2005.

- Doumbia-Henry, C. y Gravel, E., “Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 125, núm. 3, OIT, 2006.
- Doz, J. y Jiménez, J. C., “El sindicalismo en tiempos de globalización”, *Gaceta Sindical*, núm. 2, 2002.
- Dubois, A., “La dimensión normativa del desarrollo en la globalización: una visión crítica de los objetivos del milenio”, *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, UPV/EHU, núm. 13, San Sebastián, 2006.
- Dunning, H., “Orígenes del convenio n^o 87 sobre la libertad sindical y derecho de sindicación”, *Revista Internacional del Trabajo* Vol 117, núm. 2, OIT, 1998.
- Editorial, “El poder de las multinacionales. El punto de vista del Sur”, *Alternativas Sur*, Vol. I, núm. 2, 2002.
- Editorial, “La responsabilidad social de la empresa ¿el coste de tener conciencia?”, *Revista de Fomento Social*, octubre-diciembre núm. 244-volumen 61, 2006.
- Editorial, “Derecho del Trabajo e Ideología: una configuración mediática de lo social”, *Revista de Derecho Social*, núm. 31, 2005.
- Egger, P. y Sengenberger, W., “Problemas y políticas del trabajo decente”, *Boletín Cinterfor*, núm. 1, 2000.
- Egireun, J.,
- “VI Cumbre de la OMC. Lecciones de Hong Kong”, *Viento Sur*, núm. 84, 2006.
 - “Foro Social europeo-Malmö. Para cambiar Europa”, *Viento Sur*, núm. 101, 2008.
- El Financiero, “Nicaragua comienza a perder con el TLC”, núm. 627, 2007.
- El Observador, “El patrón primario-exportador. Contratos que consolidan la vieja política neoliberal”, *Boletín Informativo del Observatorio de Industrias Extractivas*, La Paz, Año I, núm. 3, 2006.
- El Observador Económico, “Nicaragua intenta entrar a las ligas mayores de los Call Center”, *Revista financiera*, Managua, 2006.
- Ermida Uriarte, O.:
- “La Declaración Sociolaboral de MERCOSUR y su eficacia jurídica”, 2002. www.rau.edu.uy/universidad/inst_derecho_del_trabajo/declaracionermida.htm
 - “Institucionalidad laboral de MERCOSUR”, 2006c. <http://www.ilo.org/public/spanish/ampro/mercolab/sala1.htm>
 - “Caracteres y tendencias del Derecho del Trabajo en América Latina y en Europa”, *Revista de Derecho Social Latinoamérica*, núm. 1, Editorial Bomarzo, 2006a.

- “Ética y Derecho del Trabajo”, Universitat Pompeu Fabra, *IUS/Labor* 01/2006b. www.upf.edu/iuslabor/012006/latinoamerica.OscarErmida2.htm
 - “Derechos laborales y comercio internacional”, en *Globalización económica y Relaciones Laborales* (editores Wilfredo Sanguinetti y Agustín García), ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 2003a.
 - “Derechos Laborales y Comercio Internacional”, *Pistas núm. 8*, 2003b.
 - Trabajo Decente y Formación Profesional, *Boletín Cinterfor*, núm. 151, 2001.
- Escobar, S., “Necesidad de la redacción de un Protocolo Facultativo al Pacto de Derechos Económicos, Sociales y culturales (PIDESC) de las Naciones Unidas”, en *Derechos Humanos y Desarrollo*, Icaria, Barcelona, 2007.
- Espinazo, M., “Trabajo decente y protección social”, *OIT*, Chile, 2003.
- Espinosa, A., “Países ricos trabajadores esclavos”, *El País*, 13 de diciembre de 2007.
- Estay, J., “ALCA. El paraíso de los inversores”, *Alternativas Sur*, núm. 1, Madrid.
- Estefanía, J.:
- “Un nuevo telón divide Europa: la energía”, *El País*, 14 de enero de 2007a.
 - “Empresa: nuevas formas para la fusión”, *El País*, 27 de mayo de 2007b.
 - “América Latina. Segunda independencia”, *El País*, 19 de noviembre de 2007c.
 - “¿Se parece Allianz y Deutsche Bank?”, *El País*, 26 de julio de 2006b.
- Estévez López, “Elementos para una propuesta metodológica en Derechos Humanos y comercio e inversión”, *Observatorio Social*, University of Sussex, 2004.
- Etxeberría, X., “Referentes éticos ante la expansión empresarial en el Sur”, en (Xavier Etxeberría, Asier García Zabala y Saioa Royo), *Responsabilidad social y ética de las empresas inversoras en los países empobrecidos*, Bakeaz, Bilbao, 2005.
- Evans, J.:
- “Lineamientos de la OCDE para Empresas Multinacionales”, 10 años de ingreso de México en la OCDE, OCDE, México, 2004.
 - “Las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales: un instrumento de responsabilidad social empresarial”, OIT, *Educación Obrera*, núm. 130, 2003.
- Ezquiaga, F. J., “El derecho al desarrollo y la regionalización de los derechos humanos”, *Revista Colombiana de Derecho Constitucional*, núm. 2, 1998.
- Fanjul, G., “Lecciones de una crisis”, *El País*, 5 de mayo de 2008.
- Fauchere, B., “La responsabilidad social de las empresas y los códigos de conducta. ¿Nuevos retos o viejos debates?”, *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, núm. 14, 2006.

- Faundez, J, y Pásara, L., “Los actores internacionales en el proceso de reforma”, en (editor Luis Pásara), *Los Actores de la Justicia Latinoamericana*, Ediciones Universidad de Salamanca, 2007.
- Fayolle, J., “Responsabilité sociale des entreprises, Restructurations et délocalisations”, *documente de travail*, núm.06.01, IRES, 2006.
- Feinberg, R., “An Open Letter to the World Bank’s New president” (editors Richard Feinberg y otros), *Between Two Worlds: The World Bank’s Next Decade*, Trasanction Books, New Jersey, 1986.
- Feldstein de Cárdenas, L, “Arbitraje e Inversiones Extranjeras”, en AA.VV., *El Derecho ante la internacionalidad, integración y la globalización*, Editorial Jurídica La Ley, 2005.
- Fernández D.:
- “Entrevista a Pedro Ortún, director de la Dirección general de empresa de la Comisión europea”, *Anuario Empresa Responsable y Sostenible*, 2006-2007.
 - “Unos beneficios extraordinarios”, *El País Negocios*, 4 de febrero de 2007.
- Fernández Sarimieri, B., “Derechos Sociales y globalización: soluciones multilaterales”, los nuevos temas de comercio internacional, núm. 785, *boletín económico de ICE*, 2000.
- Ferrara, A., “La Globalización del Derecho. Razones para una Segunda Declaración de los Derechos Humanos Fundamentales”, *Claves*, núm. 160, 2006.
- Ferrajoli, L., “Derechos Fundamentales, Universalismo y multiculturalismo”, *Claves*, núm. 184, 2008.
- Ferrer, R., “Etude sur le nouvel ordre économique international et la protection des droits de l’homme, en *Sociedades Transnacionales y Derecho al Desarrollo*, Centre Europe-Tiers Monde, CETIM, Parte II, 2000.
- Ferruz, L. y Marco, I., “Algunas reflexiones sobre la inversión socialmente responsable”, *boletín económico de ICE* núm. 2901, del 25 al 31 de diciembre de 2006.
- Fields, G. S., “El trabajo decente y las políticas de desarrollo”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 2, núm. 122, OIT, 2003.
- Fix-Fierro, H., “Tribunales, Justicia y Eficiencia. Estudio Socio jurídico sobre la racionalidad económica de la función jurídica”, *América Latina Hoy*, diciembre, año/Vol. 44, Universidad de Salamanca, 2006.
- Forner, I. y Delaygua, J. J., “La cláusula de la nación más favorecida”, *Cuadernos Civitas*, Madrid, 1998.
- Fortier, Y., “New Trends in Governing Law; The New, New Lex Mercatoria, or, Back to the Future”, *ICSID Review*, 2001.

Frank, V., “Derechos laborales en el comercio internacional: experiencias de Cláusula Social”, *Debate*, núm. 48, Ecuador, 1999.

Fraser, N.:

- “La justicia en tres dimensiones”, *Correspondencia de Prensa*, 14 de Octubre 2007.
<http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

- “Nuevas reflexiones sobre el reconocimiento”, *New Left Review*, núm. 2 mayo-junio, 2000.

Freeman, C., Heydenreich, C., Lillywhite, S., “Guía para el procedimiento de reclamo de las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales”, *OECD Watch, Somo*, 2006.

Friedman, M., “Sobre la propiedad”, *Le Monde*, 20 de julio 2000.

Frydman, B., “Les nouveaux rapports entre droit et économie. Trios hypotheses concurrentes”, en (sous la direction de Monique Chemillier-Gendreau et Yann Moulier-Boutang) *Le Droit dans la mondialisation*, PUF, Paris, 2001.

Fujii Gambero, G. H., y Ruesga Benito, S., “El comportamiento del mercado de trabajo en América Latina en el contexto de la globalización económica”, *Trabajo*, núm. 16, Huelva 2005.

Gaba, L., “L'État de droit et la démocratie en Afrique Subsaharienne”, en (Daniel Mockle, Director), *Mondialisation et État de Droit*, Bruylant, Bruxelles, 2002.

Gajat, S., “Fallo completo: comunidades Mapuches Neuquen Centro contra petroleras”, *Grupo de Apoyo Jurídico por el acceso a la tierra*, Buenos Aires, 19 de junio, 2007.

Galinsoga, A., “Las Transformaciones de la Sociedad Internacional y los derechos humanos”, *El vuelo del ICARO*, núm. 2-3, 2001-2002.

Gallin, G., “Sindicalismo y nuevo orden mundial”, *Trabajo*, núm. 10, Revista de la OIT, 1994.

Gamarra Vilchez, L., “Influencia transnacional en las relaciones de trabajo”, VII *Congreso Nacional del equipo Federal del Trabajo*, San Juan Argentina, 2000.

Garavito, R. A., “Salarios y empleo en el pacto social del siglo XXI”, en *La reforma laboral que necesitamos*, UNAM-STUNAM-UNT y otros, México, 2004.

García, A. y De Cabo, A., “Derechos Precautorios y restitutorios: una interpretación pragmática de los derechos”, en (Jesús Lima, Enrique Olivas y Antonio Ortiz Arce coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, Editorial Dilex, 2007.

García, E., “El reto es que la inversión extranjera se mantenga”, *El País*, 24 de diciembre de 2007.

- García, G., “Sobre el Derecho al Desarrollo humano y sostenible a escala internacional y los obstáculos que se oponen a sus realización”, *Comité Anulación de la Deuda del Tercer Mundo*, 2003.
- García, J. R., “Neoproteccionismo, dumping social y eco-dumping”, *Nueva Sociedad*, núm. 141, 1996.
- García Fajardo, J.C., “Las transnacionales desembarcan en Naciones Unidas”, *Centro de Colaboraciones Solidarias*, 2003.
- García López, J. A., “El Derecho y los procesos de integración económica: algunas consideraciones sobre los efectos jurídicos de la globalización”, en (Jesús Lima, Enrique Olivas y Antonio Ortiz Arce coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, Diles, 2007.
- García Marzá, D., “La RSE desde la ética empresarial: un nuevo diseño institucional para la empresa”, en *La Responsabilidad Social de las Empresas*, Secretaría Federal de Política Económica y Empleo del PSOE, Fundación Jaime Vera, Madrid, 2007.
- García Morales, F., “Las privatizaciones en América Latina”, *Revista Globalización*, 1998.
- García-Petit, J., “Las Naciones Unidas, excluidas en la crisis”, *El País*, 24 de diciembre de 2008.
- García Picola, J. M., “Retorno al origen: una metanoia jurídica en la regulación de las empresas transnacionales”, Reglamentación de las actividades de las empresas transnacionales, responsabilidades, códigos de conducta y legislación nacional e internacional, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim*, Paris, 2000. http://www.cetim.ch/oldsite/stn/stn3_3.htm
- Gariazzo, A., “El cumplimiento de la certificación social (SA 8000) en Chile: el trabajo infantil”, *Cinterfor*, OIT, 2002. <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/labarca3/pdf/gariazz.pdf>
- Garmendia, M.:
- “La nueva consideración de la empresa y su influencia sobre la caracterización de las relaciones laborales”, *Derecho del Trabajo*, núm. 2, 2006.
 - “Marco de referencia de la resolución sobre empleo de los ministros de trabajo, MERCOSUR”, *Universitat Pompeu Fabra*, núm. 2, 2005. www.upf.edu/iuslabor/022005/art17.htm
- Garriga, E. y Melé, D., “Desenredar la maraña de las teorías de responsabilidad social corporativa”, *Journal of Business Ethics* núm. 53, 2004.
- Gaudichaud, F., Entrevista a Daniel Bensaid, “Nos encontramos ante el desafío de una reconstrucción social y política”, *Correspondencia de prensa*, abril 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Gaughran, A., “Naciones Unidas. Un pacto fallido”, *Inter. Press Service News Agency*, 3 de septiembre, 2007.

George, S., “¿Globalización de los derechos humanos?”, en *La globalización de los derechos humanos*, Crítica, Barcelona, 2003.

Ghai, D., “Trabajo decente. Concepto e indicadores”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol II, núm. 122, OIT, 2003.

Giddens, A., “Modernizar la izquierda”, *El País*, 10 de septiembre de 2007.

Gill, S., American Hegemony and the Trilateral Comisión, *Cambridge University Press*, 1990.

Góchez Sevilla, R., “Reflexiones en torno a los Tratados de Libre Comercio”, *Alternativas Sur*; vol II, núm. 1, Madrid, 2003.

Goirigolzarri, J. I.:

- “La Responsabilidad Social en el sector financiero: El BBVA”, en *La Responsabilidad Social de las Empresas. Una mirada desde España hacia América Latina*, *Documento de Trabajo*, núm. 7, Fundación Carolina, 2006.
- “La internacionalización del sector financiero: la experiencia del BBVA”, *Boletín de Estudios Económicos*, Vol LXIII, núm. 193, abril 2008.

Gómez Isa, F.:

- “Empresas transnacionales y derechos humanos: desarrollos recientes”, *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, Hegoa, Universidad del País Vasco, 2006.
- “La protección internacional de los derechos humanos”, en (Felipe Gómez, Director y José Manuel Pureza), *La protección de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2003.
- “Derechos Humanos y Globalización”, *El desarrollo del desafío humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2007. www.hegoa.ehu.es
- “Derecho al Desarrollo”, en (Karlos Pérez Director) *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*, Icaria-Hegoa, Universidad de País Vasco, Bilbao, 2000. www.hegoa.ehu.es

González, E. y Ramiro, P., “Las promesas incumplidas. Tres décadas de reformas neoliberales en América Latina”, Observatorio Multinacionales en América Latina, OMAL, 2007. http://www.omal.info/www/article.php?id_article=1228

González, J.:

- “De la ética al Derecho en la reglamentación de la actividad empresarial”, en *Liber Amicorum* (Homenaje a Manuel Alonso Olea), Civitas, Madrid, 2003.
- “¿Qué papel tienen las organizaciones sindicales en la elaboración e implementación de los códigos de conducta?”, en *La Responsabilidad Social corpora-*

tiva y los Códigos de conducta: ¿Beneficios para todo el mundo?, Fundación Pau I Solidaritat Catalunya, Barcelona, 2002.

González Vázquez, J. C., “Aspectos Mercantiles de las empresas multinacionales”, en (José Joaquín Jiménez Sánchez Director) *Empresas multinacionales: su incidencia en las relaciones sociales*, Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2006.

Green, D. y Fanjul, G., “Tras la cumbre de Hong Kong”, Propuestas Globales para otra Globalización, *Lan Harremanak relaciones laborales*, Hegoa, Universidad del País Vasco, 2006.

Greven, T., “Las normas sociales de los acuerdos comerciales y de inversiones bilaterales y regionales. Instrumentos, aplicación y opciones políticas para los sindicatos”, *Friedrich Ebert Stiftung*, Montevideo, 2005.

Grün, E., “Los nuevos sistemas jurídicos del mundo globalizado”, *Revista Telemática de Filosofía del Derecho*, 1998. www.filosofiyderecho.com

Guamán, A., “Un nuevo ejemplo de dumping social permitido en la Unión europea: el caso Laval”, *Rebelión*, 15 de enero 2008. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=61856>

Gudynas, E.:

- “Desde la integración blanda y el comercio rígido al regionalismo autónomo”, *Ecuador Debate*, núm. 65, 2005.
- “Representación y poder en Cancún”, *Globalización América Latina, La Insignia*, Septiembre, 2003b. http://www.lainsignia.org/2003/septiembre/econ_023.htm
- “El déficit democrático de la OMC y las responsabilidades del Sur”, *Desarrollo, Economía*, 2003a. <http://www.integracionsur.com/global/GudyOMCDeficitDemocratico.htm>

Guerra Cabrera, A., “América Latina, Bolivia y la democracia”, *La Jornada*, 29 de diciembre 2007.

Guindal, M., “Así se roba al Sur”, *La Vanguardia*, 2 de mayo 2006.

Gurría, A., “Reformas estructurales para la inversión y el crecimiento: la contribución de la OCDE”, Mesa redonda de Negocios, Asamblea General del BIAC, *OCDE*, México, 2007.

Hall, D. y Lobina, E., Privatización del agua en América Latina, 2002, www.p-sirn.org

Hassenne, M., “La dimension sociale du commerce international”, *Droit Social*, núm. 11, 1994.

Heininger, H., “Las empresas transnacionales y la lucha por el establecimiento de un nuevo orden económico internacional”, en (Teichova, Levy-Leboyer y Nussbaum, comp.) *Empresas Multinacionales Finanzas, Mercados y Gobiernos en el Siglo XX*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989.

Hernández Álvarez, O., “El sistema de fuentes como medio de obtener una visión general del Derecho del Trabajo en América Latina. Especial referencia a las fuentes internacionales, constitucionales y legislativas”, ponencia presentada en el Congreso de Derecho del Trabajo, San José de Costa Rica, 2003.

Hernández de la Fuente, J. M., “Crisis del Derecho del Trabajo y Globalización”, *Rebelión*, Centro de Asesoría y Estudios Sociales, 2006. <http://www.telepolis.com/cgi-bin/web/DISTRITODOCVIEW?url=/1547/doc/precarizacion/crisis.htm>

Hernández Gil, A., “Derecho y Responsabilidad Social”, *ABC*, 4 del agosto de 2008.

Hernández Navarro, L., “La nueva gran muralla china”, *Correspondencia de Prensa*, 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Hernández Zubizarreta, J.:

- “¿Bolivia dividida? Cuánta demagogia. *Rebelión*, 6 de diciembre 2007.
- “Las empresas transnacionales en América Latina. Los códigos de conducta como sistemas atípicos de las relaciones laborales”, *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, núm. 14, Universidad del País Vasco, 2006b.
- “El laberinto Pinochet”, *Hika*, Donostia, 2001.
- “Bolivia: la nacionalización de los hidrocarburos. La seguridad Jurídica”, *Hika*, Donostia, 2006a.
- “Intervenciones humanitarias: de la intervención militar a la prevención de conflictos”, en *Palabras para cambiar el mundo*, *Gakoa*, San Sebastián, 2002.

Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P., “Los Tribunales Permanentes de los Pueblos. Una excusa para denunciar a las multinacionales”, *Hika*, núm. 195 2008.

Hernández Zubizarreta, J. y Zurbano, M., “Transnacionales y Desarrollo”, *Boletín de recursos de información* núm. 13, Hegoa, Universidad del País Vasco, 2007. www.hegoa.ehu.es

Herz, M., “Régimen argentino de promoción y protección de inversiones en los albores del nuevo milenio: de los tratados bilaterales, MERCOSUR, mediante al ALCA y la OMC”, *Revista electrónica de Estudios Internacionales*, núm. 7, 2003.

Hilary, J., “Simposio de la OMC”, intervención recogida por Cecilia Oh, *Tercer Mundo Económico*, 2000.

- Hollander, J., “El mundo según Walt-Mart: el godzilla de la globalización capitalista”, *Pueblos*, Julio, 2006. www.revistapueblos.org
- Holowiyz, J., “Consideraciones sobre el etiquetado social en la lucha contra el trabajo infantil”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 116, núm. 2, OIT, 1997.
- Horman, D., “¿Injerencia o solidaridad? El debate sobre la condicionalidad en las relaciones Norte-Sur”, *Viento Sur*, núm. 42, 1999.
- Hossein-Zadeh, I., “¿Quién se beneficia de la escalada de la Guerra de Iraq?”, *Correspondencia de Prensa*, 8 de febrero de 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Huntington, S., “Cultures in the 21 Century: conflicts and Convergences”, discurso inaugural en el simposio del 125 aniversario del Colorado College, 4 de febrero de 1999.
- Husson, M. :
- “La hausse tendancielle du taux d’exploitation”, *Inprecor*, janvier, 2008.
 - China. La emergencia de un gigante, *Viento Sur*, núm. 101, 2008a.
 - “Política Industrial y Deslocalización en el País Vasco”, Consejo Económico y Social del País Vasco, Bilbao, 2007.
 - “De l’asymétrie des transferts”, www.hussonet.free.fr/asymetri.pdf 2006.
- Hutton, W., “Greed is the Creed”, *The Observer*, 13 de enero 2002.
- Ibarra, P., “Crisis del Estado contemporáneo en la nueva era de la globalización”, en (editores Pedro Ibarra y Elena Grau) *La Red en la encrucijada. Anuario de Movimientos Sociales*, Icaria, Barcelona, 2006.
- Jackson, J., “Las estrellas del rock de los mares”, entrevista, *El País*, EPS, 29 de abril de 2007.
- Jacques, R. y Orsatti, A., “Introducción a los principios del Ecuador de las Instituciones Financieras”, *Red sindical de Bancos Internacionales*, CIOSSL-ORIT, 2006.
- Jáuregui, G., “El neoliberalismo y la falacia del Estado mínimo”, *El País*, 6 de marzo de 1997.
- Jáuregui, R.:
- “La RSE y la izquierda”, en *La Responsabilidad Social de las Empresas. Miradas desde la izquierda*, Secretaría Federal de Política Económica y Empleo del PSOE, fundación Jaime Vera, Madrid, 2007b.
 - “RSE: balance y perspectivas”, *semanario digital español de Responsabilidad Corporativa*, 2007a, Responsables.biz.

- Jennar, R. M., “Las multinacionales occidentales triunfan en Hong Kong”, *Viento Sur*, núm. 84, enero, 2006.
- Jiménez Sánchez, J. J., “Marcos de las relaciones laborales en las empresas multinacionales: las directrices de la OCDE”, en *Empresas multinacionales: su incidencia en las relaciones sociales*, Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2006.
- Johnstone, D., “Corte Penal Internacional”, *Correspondencia de Prensa*, 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Johsua, I., “¿1929?”, *Viento Sur*, sección web, 15 de abril, 2008. www.vientosur.info
- Julios-Campuzano, A., “Globalización, Pluralismo Jurídico y Ciencia del Derecho”, en (editor Alfonso de Julios-Campuzano) *Dimensiones Jurídicas de la Globalización*, Dykinson, Madrid, 2007.
- Jürgen, W., “Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo en América Latina”, *CEPAL*, Santiago de Chile, 1998.
- Justice, D., “El concepto de la responsabilidad social de la empresa. Desafíos y oportunidades”, *Educación Obrera* núm. 130, 2003.
- Kell, G., “La ONG del siglo XXI, en el mercado por el cambio”, *SustainAbility*, 2004.
- Khor, M., “Crisis mundial por el aumento del precio de los alimentos”, *Red del Tercer Mundo*, 23 de abril, 2008. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=66348>
- Klein, N., “El Wolfie sacrificado”, *La Jornada*, 5 de mayo de 2007b.
- Klug H., “Una campaña por la vida: la construcción de una nueva solidaridad transnacional frente al VIH/Sida y al ADPIC”, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.
- Kucera, D., “Normas fundamentales del trabajo e inversiones extranjeras directas”, *Revista Internacional de Trabajo*, núm. 1-2, OIT, 2002.
- Kulfas, M., “Las inversiones españolas en América Latina”, en El poder de las multinacionales. El punto de vista del sur, *Alternativas Sur*, Vol. I núm. 2, OIT, 2002.
- Lafer, C., Sutherland, P. y otros, “El Futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio”, Informe del Consejo Consultivo al Director General, *OMC*, Ginebra, 2004.
- Lal Das, B., “El procedimiento de Apelación y los grupos especiales de solución de diferencias”, *Tercer Mundo Económico* núm. 135, 2000. http://www.redtercermundo.org/ym_economico/texto_completo.php?id=1736

- Lamrani, E., "Enron y el Liberalismo", *Rebelión*, 2004. <http://www.rebellion.org/docs/14.pdf>
- Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales, "Responsabilidad Social Corporativa", núm. 14, Universidad del País Vasco, 2006.
- Landa, Zapirain, J. P.:
- "Eficacia y efectividad del Derecho en las relaciones laborales internacionales", *Centro Europeo y Latinoamericano para el Dialogo Social*, Universidad Castilla La Mancha, 2005.
 - "La participación financiera de los trabajadores y los problemas de "gobernanza", corporativa: ¿una probable nueva dimensión de la responsabilidad social de la empresa articulable entre la corresponsabilidad y la capacidad de codecisión del factor trabajo?, en (Juan Pablo Landa coordinador) *Nuevas formas de participación de los trabajadores y gobierno de la empresa*, Bomarzo, Albacete, 2004.
- Le Monde Diplomatique, "En el archipiélago planetario de la criminalidad financiera", dossier abril, 2000.
- Le Pors, A., "L'appropriation sociale", en (Monique Chemillier-Gendreau y Yann Moulier-Boutang directeurs) *Le Droit et la mondialisation*, presses Universitaires de France, Paris, 2001.
- Leaver, R. y Seabrooke, I., "Can the IMF be Reformed?" (editores, Waalden Bello y otros), *Global Finance*, Zed Books, Londres, 2000.
- Lee, E. y Vivarelli, M., "Impacto social de la globalización en los países en desarrollo", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 125, núm. 3, OIT, 2006.
- Lee, E.:
- "Orígenes y vigencia de la Declaración de Filadelfia", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 113, núm. 4, OIT, 1994.
 - "Mundialización y normas de trabajo. Puntos de debate", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 116, núm. 2, OIT, 1997.
- Letts, W. y Grossman, A., "Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capital", *Harvard Business Review*, 1997.
- Levaggi, V., "Democracia y Trabajo Decente en América Latina", *OIT*, Lima, 2006.
- Levesque, C. y Murray, G., "Globalización y poder sindical", *Manu Robles-Arangiz Institutua*, núm. 30, 2007.
- Linhart, D., "El futuro del trabajo precariedad para todos", *Le Monde Diplomatique*, núm. 125, marzo 2006.

Llistar, D.:

- “BBVA: ¿La imagen por encima de todo?, Observatorio Multinacionales de América Latina, *OMAL*, 14 de diciembre 2006b. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=530
- “El qué, el quién, el cómo y el por qué del Consenso de Washington”, *Observatorio de la Deuda, Cátedra UNESCO*, Barcelona, 2002. <http://www.universitatdelapau.org/pdf/4/Consenso%20Washington.%20D%20Llistar.pdf>
- “Taxonomía de los impactos y violaciones habituales de las transnacionales en la periferia”, *Observatorio de la Deuda, ODG*, Febrero 2006a. <http://www.vientosur.info/articulosabiertos/VIENTOSUR-numero97-impactologia-llistar.pdf>

Locke, R., Kochan, T., Romis, M. y Qin, F., “Más allá de códigos de conducta como el que rige para los proveedores de Nike”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 126, núm. 1-2, OIT, 2007.

López, A. y Van Eecke, P., “La zona franca de Quanaminthe”, *Correspondencia de Prensa*, 21 de octubre 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletín-prensa>

López, D.:

- “La Responsabilidad Laboral de las Empresas Multinacionales”, *OXFAM*, 2007.
- “Derechos laborales y Acuerdos de Libre Comercio en América Latina”, *Friedrich Ebert Stiftung*, Montevideo, 2005.

López, J., “Buenas prácticas y la negociación colectiva”, *Revista Española de Derecho del Trabajo*, núm. 102, 2001.

López Ayllón, S., “Globalización, Estado Nacional y Derecho. Los problemas normativos de los espacios deslocalizados”, *Isonomía*, núm. 11/Octubre 1999.

López Escudero, M., “Los países en vías de desarrollo ante la globalización financiera: una perspectiva jurídica”, *Revista de la Facultad de Derecho de Granada*, núm. 7, 2004.

López-Monís de Cabo, C., “El papel de la OIT y de las normas internacionales del trabajo”, en (editores Wilfredo Sanguinetti y Agustín García) *Globalización económica y Relaciones Laborales*, ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 2003.

Lozano, J. L., “La empresa ciudadana: un reto de innovación”, *ESADE*, Madrid, 2002.

Lozano, W., “Desregulación laboral, Estado y Mercado en América Latina: Balance y Retos”, *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 13, 1998.

- Malerba y Rodríguez, “Extraterritorialidad y derechos humano”, en (Org. Jean Pierre Leroy y Julianna Malerba), *Petrobras: ¿integración o explotación?*, Red Brasileira de Justicia Social, Río de Janeiro, 2005.
- Manpain, F., “L’interpretation des conventions internationales du travail (en René-Jean Dupuy (dir.) *Mélanges en l’honneur de Nicolas Valticos. Droit et justice*, Pedone, Paris, 1999.
- Manrique, C., “Las Empresas Transnacionales en la Organización Mundial del Comercio”, en (directores, Victoria Abellán y Jordi Bonet) *La incidencia de la mundialización en la formación y aplicación del Derecho Internacional Público*, Box Internacional, Barcelona, 2008.
- Mansilla Arias, A., “El Derecho Indígena y las pautas para la conformación de una línea jurisprudencial constitucional boliviana”, *Cuadernos electrónicos de Filosofía del Derecho*, núm. 10, 2004. www.uv.es/CEFD/
- Mañán, O., “La Reforma del Estado”, *Correspondencia de Prensa*, 3 de febrero 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Marcellesi, F., “Foro Social Mundial”, *Correspondencia de Prensa*, 21 de febrero 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Marcos, J., “Negociación colectiva y código de conducta: Diagnóstico y propuesta para los sindicatos de Nestlé en América Latina”, *OIT*, Lima, 2000.
- Marcos Sánchez, M., “Manual para la defensa de la libertad sindical”, *OIT*, Lima, 1999.
- Marín Castán, M. L. y Prada García, A., “Globalización y principio de jurisdicción universal: algunas consideraciones desde la Filosofía del Derecho”, en (Jesús Lima Torrado, Enrique Olivas y Antonio Ortiz-Arce de la Fuente coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, editorial Dilex, Madrid, 2007.
- Martí, S., “Las alternativas ‘mundiales’ ¿Democracias globales?”, *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2006. www.hegoa.ehu.es
- Martimore, M. y Stanley, L., “Obsolescencia de la protección a los inversores extranjeros después de la crisis argentina”, *Revista de la CEPAL*, Abril, 2006.
- Martínez, E., “Efectos del libre comercio sobre las condiciones de trabajo de las mujeres salvadoreñas”, Propuestas locales para otra globalización, *Lan Harremanak, revista de Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, 2006.
- Martínez Muñoz, M., “Los movimientos de niños, niñas y adolescentes trabajadores. Una minoría activa para una vida digna”, *Pueblos* núm. 26, julio 2007.

- Martínez de Pisón, J., “Mundialización y Mundializaciones”, *REDUR*, núm. 1, 2003.
- Martone, F, “El Tribunal Permanente de los Pueblos, Enlazando Alternativas y la ruta hasta la centralidad de los derechos de los pueblos frente a los intereses de las empresas transnacionales”, Seminario sobre transnacionales, *Observatorio de la Deuda en la Globalización*, Barcelona, 2008. www.odg
- Mateu de Ros, R., “El buen gobierno corporativo en época de crisis”, *El País*, 28 de diciembre de 2008.
- Mathis, J., “Principios fundamentales y Prohibición en el marco de la OMC: obligaciones relativas a las prácticas privadas, leyes nacionales sobre la competencia y consecuencias para un marco de política de competencia”, *Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo*, Nueva York y Ginebra, 2003.
- Maulder, E., “Responsabilidad Social Corporativa en el sector financiero”, *El País*, 19 de febrero de 2006.
- Mayor Zaragoza, F.:
- “Tiempo de acción”, *El País*, 1 de diciembre de 2007.
 - “Delito de silencio”, *El País*, 30 de noviembre de 2006.
- Mazuelos, A., “Soft: ¿Mucho ruido pocas nueces?”, *Revista electrónica de Estudios Internacionales*, núm. 8, 2004 www.reei.org
- Meinhard, H., “¿Libertad de comercio mundial contra protección del medio ambiente?”, *Revista electrónica de Estudios Internacionales*, núm. 1, 2000 www.reei.org
- Meknassi, R., “L’ineffectivité des norms du travail, la revanche des faits sur les prétentions de la norme formelle”, *Seminaire International du COMTRASEC*, Burdeos, 2005.
- Mendizábal, A. y Errasti, A., “Aspectos económicos y sociales de las deslocalizaciones productivas”, *Lan Harremanak, revista de Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2006.
- Mendonca, M. L., “El Derecho a la alimentación”, *América en movimiento*, 18 de septiembre de 2007.
- Mercader, J., “El futuro de los ordenamientos laborales en la era de la globalización”, en (editores Wilfredo Sanguinetti y Agustín García) *Globalización Económica y Relaciones Laborales*, Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 20003.
- Merino, A.:
- “Soft law y globalización”, en el Vol. *Estudios de Teoría Crítica de Derecho del Trabajo (inspirados en Moisés Meik)*, Bs. As. Bomarzo, 2006.

- “Mecanismos de regulación de la responsabilidad social de las empresas europeas”, en *La Negociación Colectiva Europea*, Consejo General del Poder Judicial, 2005a
 - “La definición de las cualidades morales y éticas de los trabajadores de la empresa de dimensión transnacional: los códigos de comportamiento ético y profesional”, *Revista de Derecho Social*, núm. 31, 2005b.
 - “La Responsabilidad Social Corporativa: su dimensión Laboral”, *Documentación Laboral*, núm. 75, 2005c.
 - “Descentralización Productiva en el complejo petroquímico Repsol-YPF y constitución de unidades transversales de negociación”, *Revista de Derecho Social*, núm. 32, 2005d.
- Merino, A. y Rentero, J., “Fórmulas atípicas de regulación de las relaciones laborales en la empresa transnacional: códigos de conducta y buenas prácticas”, en (Antonio Baylos coordinador) *La dimensión europea y transnacional de la autonomía colectiva*, Bomarzo, 2004.
- Mineiro, A. S., “Deuda, comercio y desarrollo”, en *Deuda Externa y Comercio Mundial*, Alboan, Bilbao, 2006.
- Mockle, D., “Mondialisation et État de Droit”, en (Daniel Mockle), *Mondialisation et État de Droit*, Bruylant, Bruxelles, 2002.
- Molina, A. M., “La Responsabilidad Social empresarial en la negociación colectiva”, en (Ricardo Escudero Rodríguez coordinador) *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, Ediciones Cinca y CCOO, Madrid, 2008.
- Molina, P., “Petrobras en Bolivia: petróleo, gas y medio ambiente”, en (coordinadores Jean Pierre Leroy y Julianna Malerba), *Petrobras ¿integración o explotación?*, Fase/Projeto Brasil Sustentávee e Democrático, Río de Janeiro, 2005.
- Moncayo, H., “¿Vamos hacia el derrumbe de la legislación laboral?”, *El Otro Derecho*, ILSA núm. 11, 1992.
- Monereo Pérez, J. L.:
- “Conocimiento y crítica del Derecho: por una teoría comprensiva y explicativa del Derecho”, *Revista de Derecho Social*, núm. 37, 2007.
 - “El Derecho social y del trabajo en el mundo de la tercera revolución industrial”, en Capella J. R. (coord.). *Transformaciones del derecho en la mundialización*, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 1999.
 - “La constitución social del trabajo y su crisis”, *Anuario de Filosofía*, nueva época Tomo XX, 2003a.

- Montagut, X., “Soberanía alimentaria y consumo responsable como alternativas”, *Viento Sur* núm. 94, año XVI, noviembre 2007.
- Montero, Soler, A., “Transnacionales españolas: crónica de un saqueo”, *Viento Sur*, núm. 87, julio, 2006.
- Morales, E., “Construyamos con nuestros pueblos una vida verdadera”, discurso Comunidad Sudamericana de Naciones para “vivir bien”, La Paz, octubre 2006.
- Morin, M., “El Derecho del Trabajo ante los nuevos modos de organización de la empresa”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 124, núm. 1, OIT, 2005.
- Moro, B.:
- “BBVA”, *Gara*, 9 de marzo de 2008.
 - “Libre comercio y nuevas formas de control a través de los acuerdos comerciales y los derechos sobre propiedad intelectual. Estados Unidos y Europa, la lucha por el mercado”, *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2007. www.hegoa.ehu.es
 - “Los intereses de las transnacionales europeas en América Latina”, *Viento Sur*, núm. 79, 2005.
- Morquecho, G., “Maquiladoras sobreexplotan a trabajadoras en Chiapas”, *Correspondencia de Prensa*, 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Moulier Boutang, Y., “Salariat et travail inmatériel, nouvelles formes de contrôle et droit du travail”, en (sous la direction de Monique Chemillier-Gendreau et Yann Moulier-Boutang) *Le Droit dans la mondialisation*, PUF, Paris, 2001.
- Muchnik, N., Kouchner, total y Birmania, *El PAIS*, 29 de septiembre, 2007.
- Muñoz de Bustillo, R., “Internacionalización de la Economía y Mercado de Trabajo”, *Mientras Tanto*, núm. 60, 1999.
- Naim, M., “Spitzer: Liechtenstein y el dinero ilícito”, *El País*, 16 de marzo de 2008.
- Navarro, E., “¿Por qué Irak y por qué ahora?”, *El País*, 18 de abril de 2003.
- Nino, E., “Inversiones extranjeras en países en desarrollo: alguien debería intervenir a nivel global”, 2006. www.iilj.org/global
- Nitsch, N., “L’inflation juridique et ses conséquences”, en *Archives de Philosophie du Droit*, número monográfico sobre Sources du Droit, Vol. XXVII, 1982.
- Novoa, C., “Tratado de Libre Comercio y Derechos Humanos”, *Rev. Derecho Int.*, núm. 6, Bogotá, 2005.

- Ochoa Urioste, M., “Bolivia: El CIADI y los tribunales arbitrales internacionales”, *pressbol* 29 de mayo de 2006.
- Oddonne, N. y Granato, L., “Empresas multinacionales: de impactos reales y ficticios”, *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2007. www.hegoa.ehu.es
- Ojeda, A. y Compa, L., “Globalización, Class Actions y Derecho del Trabajo”, *Relaciones Laborales*, Tomo II, 2002.
- Oraá, J., “La Declaración Universal de los Derechos Humanos”, en (Felipe Gómez Director y José Manuel Pureza), *La protección internacional de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2003.
- Orsatti, A., y Sánchez H., “Experiencia Latinoamericana en Directrices OCDE, en *El modelo de inversión en la OCDE y respuesta sindical global; Sindicatos-RSC y multinacionales, eje democratización de las relaciones laborales*, CSI-ORIT-CIOSL, Diciembre, 2006. http://www.gurn.info/topic/oecdgdl/ituc_orit06_sp.pdf
- Ortiz-Arce de la Fuente, A., “Globalización y periferia. En torno a la deslocalización, el dumping social y la corrupción en las relaciones entre empresas multinacionales y países menos desarrollados”, en (Jesús Lima Torrado, Enrique Olivas y Antonio Ortiz-Arce de la Fuente coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, editorial Dilex, Madrid, 2007.
- Otxoa, I., “El recorte de derechos en las reformas laborales”, *Instituto Manu Robles Arangiz*, Bilbao, 2007.
- Oyarzun, J., “El dumping social: el estado de la cuestión”, *boletín económico del ICE*, del 22 al 27 de septiembre, 1997.
- Özden, M.:
- “Empresas transnacionales y derechos humanos”, *Pueblos*, Julio, 2006. <http://www.revistapueblos.org/spip.php?article687>
 - “Sociedades transnacionales y Derechos Humanos”, Programa derechos Humanos del Centre Europe-Tiers Monde, *CETIM*, 2005. <http://www.cetim.ch/es/documents/bro2-stn-A4-es.pdf>
- Pacheco, P., “El Estado comercial abierto. La forma de gobierno de una economía desterritorializada”, en (coor. R. Capella) *Transformaciones del Derecho en la Mundialización*, Estudios de Derecho Judicial, CGPJ, núm. 16, Madrid, 1999.
- Paiva, P., “Sobre Ética, Economía y Gobernanza”, *Revista de Economía Mundial*, 10/11, 2004.

Panitich, L., "El nuevo Estado Imperial", *New Left Riview*, núm. 3, 2000.

Parera, M., "Nuevas formas de colonización española en Perú", *Observatorio de Transnacionales*, Ideas, 2005.

Pastor, J.:

- "Globalización, nuevo imperialismo y choque de civilizaciones. Un balance de los principales análisis y discursos sobre el actual (des) orden mundial, *Viento Sur*, sección web, 2007b. www.vientosur.info
- "Economía política de la "globalización", crisis de centralidad de los Estados y procesos de "desdemocratización", *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2007a. www.hegoa.ehu.es

Paz Aedo, M. P., "Endesa en América Latina: Impactos en la matriz energética y la sustentabilidad regional", *CONOSUR*, 2006.

Perales, J., "Lo global, lo nacional y lo local en América Latina", *Hika*, núm. 188-189, 2007.

Perdiguero, T. G. y García Reche, A., "Crecimiento, competitividad y responsabilidad: la encrucijada europea", en (editores, Tomás G. Perdiguero y Andrés García Reche) *La Responsabilidad social de las empresas y los Nuevos Desafíos de la Gestión empresarial*, PUV, Universidad de Valencia, Valencia, 2005.

Pérez Figueroa, M. Y., "Dinámicas de la nueva dimensión globalizada del régimen comercial multilateral: reconocimiento de nuevos sectores y participación de partes no estables en el sistema de la OMC", *Revista electrónica de Estudios internacionales*, núm. 8, 2004. www.reei.org

Perspectivas, "El trabajo a tiempo parcial. ¿libertad o trampa?", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 116, núm. 4, 1997.

Poch, R., "China detrás de la fábrica local", *Correspondencia de Prensa*, 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Pike, J., "Soldados bajo contrato", Brookings Institution, 2007. Globalsecurity.org

Piquet, H., "État de Droit et tradition juridique Chinoise", en (Daniel Mockle, Director), *Mondialisation et État de Droit*, Bruylant, Bruxelles, 2002.

Pons, G., "Naufragio en el Sur ¿quién dirige el rescate: ONG o Estado?", *Envío*, núm. 234, 2001.

Pozzi, S., "Obreros con poco músculo", *El País, Negocios*, 28 de octubre de 2007.

Pradelle, G., "Juridicisation de la société et globalisation", en (Monique Chemiller-Gendreau y Yann Moulier-Boutang directeurs), *Le Droit dans la mondialisation*, Presses Universitaires de France, Paris, 2001.

- Pradi, M., “Boletín empresa y Derechos Humanos, *ESC-ESADE*, 2006. maría.pradi@uab.es
- Prieto Sanchis, L. P., “Constitucionalismo y Globalización”, en (Alfonso de Julios-Campuzano editor), *Dimensiones Jurídicas de la globalización*, Dykinson, 2007.
- Purcalla, M. A., “Deslocalización de empresas: problemática y alternativas”, *Revista de Derecho Social*, núm. 39, 2007.
- Pureza, J. M., “Usos contrahegemónicos defensivos y de oposición del derecho internacional: de la Corte Penal Internacional a la herencia común de la humanidad”, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.
- Quiroga, J., “El CIADI y los derechos humanos”, *pressbol*, 18 de mayo de 2007.
- Rifkin, J., “Los grandes cambios del siglo XX”, en (Carlos Estévez y Carlos Taibo, eds.), *Voces contra la globalización*, Crítica, Barcelona, 2008.
- Raghavan, C.:
- “Por una reestructuración institucional y programática de la OMC”, *Tercer Mundo Económico*, núm. 163, 2002. http://www.redtercermundo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=377
 - “Órgano de apelación de la OMC. Informes amicus curiae”, *Tercer Mundo Económico*, núm. 141-142, 2001. http://www.redtercermundo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=1835
 - “Órgano de apelación y Órgano de solución de diferencias sin poder”, *Tercer Mundo Económico*, núm. 135, 2000. <http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-135/analisis03.html>
 - “La ONU debe dirigir la política internacional”, *Revista del Sur*, núm. 45, Junio, 1995. http://www.redtercermundo.org.uy/revista_del_sur/texto_completo.php?id=1546
- Ramiro, P., “El BBVA, más allá del maquillaje corporativo, Observatorio Multinacionales de América Latina, *OMAL*, 18 mayo 2007. http://www.omal.info/www/article.php?id_article=817
- Ramiro, P. y González, E., “Las iniciativas de resistencia frente a las empresas multinacionales”, *Viento Sur*, núm. 95, enero 2008.
- Ramis, A., “A cinco años de vigencia del Acuerdo de Asociación entre Chile y La Unión Europea. La ciudadanía exige la palabra”, en *¿Hacia dónde van las relaciones entre américa Latina y la Unión Europea?, Asociación Latinoamericana de Organización de Promoción al Desarrollo, ALOP*, 2008. www.alop.or.cr

- Ramonet, I., “Nuevo Capitalismo”, *Le Monde Diplomatique*, noviembre 2007.
- Ramos, L., “Breve historia del conflicto. La transacción política. Aerolíneas Argentinas”, *Conferencia de Barcelona, ejes transnacionales en América Latina*, Barcelona, 2001.
- Rato, R., “Reducir los desequilibrios del mundo”, *El País*, 10 de mayo de 2007.
- Reich, R. B., “El reto del trabajo decente”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 1-2, núm. 121, OIT, 2002.
- Remiro Brotons, A., “Desvertebración del Derecho Internacional en la sociedad globalizada”, *Cursos Euromediterráneos Bancaja, CEBDI*, Vol. 5, 2001.
- Ribó, J., “El sindicalismo de clase frente al trabajo infantil”, *Pueblos*, núm. 26, julio 2007.
- Riffard, J. F., “Mondialisation de l’économie et internationalisation du Droit des Affaires: une abdication de l’État de Droit?”, en (Daniel Mockle, Director), *Mondialisation et État de Droit*, Bruylant, Bruxelles, 2002.
- Rigaux, F., “¿Un tribunal (penal) internacional para las sociedades transnacionales?, Informe del seminario, Les activités transnacionales et la nécessité de leur encadrement juridique, Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, Cetim /AAJ, Geneve, 2001. <http://www.cetim.ch/es/documents/espart1.pdf>
- Robinson, A., “Orgía de millones en las finanzas globales”, *Correspondencia de Prensa*, 28 de diciembre 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Rocha, J. L., “Se alquilan burócratas: la rentable industria de las consultorías”, *envío*, núm. 273, Managua, diciembre 2004.
- Rodríguez, G., “Derecho Internacional y Globalización”, *Isonomía*, núm. 11/ Octubre 1999.
- Rodríguez, M.-E., “Los Derechos Humanos Sociales”, en *Derechos Humanos y Desarrollo*, Icaria, Barcelona, 2007.
- Rodríguez Garavito, C., “La ley de Nike: el movimiento antimaquila, las empresas transnacionales y la lucha por los derechos laborales en las Américas”, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.
- Rodríguez Garavito, C. y Arenas, C., “Derechos indígenas, activismo transnacional y movilización legal: la lucha del pueblo U’wa en Colombia, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.

- Rodríguez-Holkemeyer, P., “Estándares laborales y comercio internacional”, 2000. www.uuaca.ac.cr/acta/2000/nov/prdguez.doc
- Rodríguez Padilla, V., “Modalidades de contratación Petrolera”, Facultad de Ingeniería, *UNAM*, 2006.
- Rodríguez Piñero, M., “El Derecho del Trabajo en la era de la globalización”, *Gaceta Sindical*, núm. 2, 2002.
- Rodríguez y Rodríguez, J., “Los derechos humanos y la soberanía Permanente de los Pueblos sobre sus riquezas y recursos naturales”, en *La Soberanía de los Estados sobre sus Recursos Naturales* (Gómez-Robledo Verduzco, coordinador), Universidad Autónoma de México, 1980.
- Rodríguez Rovira, E., “Esta necesidad no es coyuntural. La seguridad jurídica y las inversiones españolas en América Latina”, *Nueva Revista de Política, Cultura y Arte*, 2004.
- Rodríguez Ruiz, O., Fernández Menéndez, J. y Martín-Castilla J. I., “Percepción directiva de las relaciones entre responsabilidad social y ética empresarial”, *Boletín económico de ICE*, núm. 2927, 1 al 15 de diciembre 2007.
- Rogers, J., “Perspectivas. El salario mínimo como instrumento para luchar contra la discriminación y promover la igualdad”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 122, núm. 4, OIT, 2003.
- Roitman, M., “Gobernar desde la izquierda en el siglo XXI”, *La Jornada*, 10 de diciembre 2007.
- Romagnoli, U., “Globalización y Derecho del Trabajo”, *Revista de Derecho Social*, núm. 5, Albacete, 1999.
- Romero, M., “Imprescindible, incompetente, ¿irreformable? La ONU después del 11-S”, en *Palabras para cambiar el mundo*, Gakoa, 2002.
- Rosatti, H., “Los tratados bilaterales de inversión, el arbitraje internacional obligatorio y el sistema jurídico argentino”, 2003-2004 www.Eclac.org/drni/noticias/noticias77/13167/12.pdf
- Rosenbaum, J., “Los derechos fundamentales del trabajo en el marco de las reformas del Nuevo Orden Económico Internacional”, *Cuadernos Prolam*, Vol. 2003.
- Ruiz Díaz, H., “Los tratados sobre promoción y protección de las inversiones y la República Bolivariana de Venezuela: los riesgos de hipotecar el desarrollo económico, la revolución bolivariana y la democracia participativa”, Comité Anulación de la Deuda del Tercer Mundo, *CADTM*, mayo, 2005. <http://www.cadtm.org/spip.php?article1388>

- Ryder, G., “La Responsabilidad Social de las Empresas y los derechos de los trabajadores”, *Educación Obrera* núm. 130, 2003.
- Sachs, I., “Desarrollo y trabajo decente para todos”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 123, núm. 1-2, OIT, 2004.
- Sachs, J.:
- “Unos pobres más sanos”, *El País*, 3 de septiembre de 2007b.
 - “Las lecciones de China para el Banco Mundial”, *El País*, 27 de mayo de 2007a
- Salinas, I., “Una visión de la situación de las relaciones laborales y las condiciones sociales en Honduras”, en *La Responsabilidad Social Corporativa y los Códigos de Conducta, ¿Iniciativas empresariales voluntarias o instrumentos para la defensa de los derechos humanos laborales? Una visión desde el Sur y desde el Norte*, Fundació Pau i Solidaritat-CCOO, 22-25 octubre 2003.
- Sánchez, M., “Negociación colectiva y códigos de Conducta: Diagnóstico y propuestas para los sindicatos de Nestlé en América Latina”, *OIT*, Lima, 2000.
- Sánchez Barrilao, J. F., “Sobre la constitución normativa y la globalización”, *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada*, 2004.
- Sánchez Rubio, D., “Derechos Humanos y Democracia. Absolutización del formalismo e inversión ideológica”, *Crítica Jurídica* núm. 17, *Revista Latinoamericana de política, filosofía y Derecho*, 1999.
- Sanguinetti, W., “La tutela de los derechos fundamentales del trabajo en las cadenas de producción de las empresas multinacionales”, en (Ricardo Escudero Rodríguez coordinador) *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, Ediciones Cinca y CCOO, Madrid, 2008.
- Santos Rodríguez, P., “Nuevos rumbos de la Política: derechos humanos y globalización”, *Cuadernos electrónicos de Filosofía del Derecho*, núm. 5, 2002. <http://www.uv.es/CEFD/>
- Sanz Burgos, R., “Notas sobre democracia y globalización”, en (Jesús Lima, Enrique Olivas y Antonio Ortiz Arce coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, Dilex, 2007.
- Sanz Paratcha, D., “El lobby a la española. Grupos de interés oficiales y privados en Bruselas”, Observatorio de Multinacionales en América Latina, *OMAL*, 2006. http://www.omal.info/www/imprimir.php3?id_article=462
- Sastre, R., “Deslocalización de empresa reflexiones desde la perspectiva iuslaboral”, *Revista de Derecho Social*, núm. 32, 2005.
- Sastre Ibarreche, R., “Algunas claves para un sindicalismo también mundializado”, *Revista de Derecho Social*, núm. 21, 2003.

- Savio, R., “La crisis del FMI y del Banco Mundial”, *Correspondencia de Prensa*, 15 de mayo 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Scherrar, C. y Greven, T., “La dimensión social en el comercio mundial. Debate de las cláusulas sociales, de los códigos de conducta y sellos de calidad”, *análisis laboral*, n° 10, Fundación Friedrich Ebert, Santiago, 2002.
- Segales, J., “La ejecución de sentencias del Tribunal europeo de Derechos Humanos sobre derechos de ciudadanía en la empresa”, *Aranzadi*, núm. 2, 2007.
- Sen, A., “Trabajo y derechos”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 119, núm. 2, 2000.
- Serrani, E., “Relevamiento y análisis de los casos presentados a los Puntos Nacionales de Contacto”, *Fundación SES*, 2006.
- Servais, J. M. :
- “Normes du travail universelle et culture nationales”, *Seminaire International du COMPITRASEC*, Burdeos, 2005.
 - Política de trabajo decente y mundialización. Reflexiones sobre un planteamiento jurídico renovado”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 123, núm. 1-2, OIT, 2004b.
 - “La cláusula social en los tratados de comercio: ¿pretensión ilusoria o instrumento de progreso social?, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 108, núm. 3, OIT, 1989.
- Shamir, R., “La responsabilidad social empresarial: un caso de hegemonía y contrahegemonía”, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.
- Silverman, J., “Informe: BBVA Colombia”, *Escuela Nacional Sindical*, Medellín, Colombia, 2006.
- Singh, S., “Órgano de solución de Diferencias de la OMC. ¿El arma para obligar a los países del Sur a abrir sus puertas?, *Tercer Mundo Económico*, núm. 135, 2004. <http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-135/analisis04.html>
- Siseles, O., “Los Tratados de Protección de las Inversiones Extranjeras, Eficacia de los Mismos”, *Real Instituto Elcano*, 2004.
- Slob, B. y Oonk, G., “Informe sobre el Grupo de Trabajo de ISO sobre Responsabilidad Social: el desarrollo del futuro estándar ISO SR 26000”, *documento de trabajo*, 21 de marzo 2007.
- Smith, J., ¿Una herramienta para combatir las violaciones de los derechos ambientales y laborales?, Seminario Internacional de Capacitación y Planificación

- Estratégica de ONGs sobre las Líneas Directrices de la OCDE para empresas Multinacionales, *IRENE y Amigos de la Tierra*, Soesterberg, Holanda, 2003.
- Soares, M., “El neoliberalismo agotado y sin sucesor”, *El País*, 31 de diciembre de 2007.
- Soler, J. A., “Estructura y contenido de los Acuerdos Marco Internacionales del Sector Metal”, en (Ricardo Escudero Rodríguez coordinador) *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, Ediciones Cinca y CCOO, Madrid, 2008.
- Stédile, J. P., “Foro Social Mundial”, *Correspondencia de Prensa*, 24 de enero 2008. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Stiglitz, J.:
- “La corporación multinacional”, *Claves*, núm. 167, 2006b.
 - “La tiranía del rey del algodón”, *El País*, 25 de octubre de 2006a.
- Stiglitz, J. y Carlton, A., “Las Rondas del Desarrollo”, *Claves*, núm. 173, 2007.
- Sodupe, K., “El tratado sobre la Carta de la energía: un análisis de sus orígenes y disposiciones”, en Peláez Marón (Dir.), *Cuestiones actuales de Derecho Comunitario Europeo*, IV, Universidad de Córdoba, 1988.
- Someshwar, S., “Privatizaciones y reformas aumentan la corrupción”, *Tercer Mundo Económico*, 2000.
- Sousa Santos, B.:
- “El Foro Social Mundial y la Izquierda global”, *El Viejo Topo*, núm. 39, 2008.
 - “Más allá de la gobernanza neoliberal: el Foro Social Mundial como legalidad y política cosmopolitas subalternas”, en (Boaventura de Sousa Santos y César A. Rodríguez Garavito editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona, 2007.
 - “Timor Este es sólo el comienzo”, *Rebelión*, 2006. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=63178>
 - “Colombia: el revés del contrato social de la modernidad”, en *El caleidoscopio de la justicia en Colombia* (Boaventura de Sousa y García Villegas), Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad de Coimbra, Universidad de los Andes, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores, Bogotá, 2004.
 - “Los pasajes de la justicia en las sociedades contemporáneas”, en *El caleidoscopio de las justicias en Colombia* (Boaventura de Sousa Santos y Mauricio García Villegas), Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e

- Historia, Universidad de Coimbra, Universidad de los Andes, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores, Bogotá, 2004.
- Sulé, X., “Repsol YPF en Colombia”, Observatorio de la Deuda en la globalización, ODG, 2006. http://www.odg.cat/documents/novetats/Repsol_Colombia.pdf
- Supiot, A., “Derecho y trabajo ¿Un mercado mundial de normas?”, *New Left Review*, núm. 39, 2006.
- Swespston, L., “Desarrollo de las normas sobre derechos humanos y libertad sindical mediante el control de la OIT”, *X Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 117, núm. 2, OIT, 1998.
- Taillant, J. D., “La Responsabilidad empresarial y los Derechos Humanos”, *boletín de empresa y derechos humanos*, núm. 32, ecp escola de cultura de pau, 2007.
- Tamajo, L. y Perulli, A., “Descentralización productiva”, en *XVIII Congreso Mundial de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, Paris, 2006.
- Tamayo, E., “Empresas transnacionales más poderosas que nunca”, Venezuela, 2000. <http://www.sudnordnews.org/mundial.html>
- Tan, C., “Finanzas: la reforma en el sistema de voto del FMI sigue adelante luego de la modificación”, *Red del Tercer Mundo*, 2006. http://www.redtercermundo.org.uy/texto_completo.php?id=3117
- Tandon, Y., “Las sociedades transnacionales y los países del Sur, seminario de trabajo, Les activités des sociétés transnationales et nécessité de leur encadrement juridique, Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, CETIM/AJ, Gêneve, 2001. <http://www.cetim.ch/es/documents/espart1.pdf>
- Tapia, J. M., “Responsabilidad Social de la empresa ¿dos modelos?”, en *La Responsabilidad Social Corporativa y los Códigos de Conducta, ¿Inicativas empresariales voluntarias o instrumentos para la defensa de los derechos humanos laborales? Una visión desde el Sur y desde el Norte*, Fundació Pau i Solidaritat-CCOO, 22-25 octubre 2003.
- Tarrow, S., “Trasnational politics: contention and Institutions in International Politics”, *Annual Review of Political Science*, 2001.
- Tasat, M., “Condiciones laborales en Argentina, sus repercusiones en los trabajadores infantiles”, *Correspondencia de prensa*, 6 de febrero 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- Teitelbaum, A.:
- “Naciones Unidas y Sociedades Transnacionales: una asociación deletérea”, *Transnational Institute*, 6 de Junio 2007a.

- “Cuestiones Jurídicas referidas a las sociedades transnacionales”, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim*, Lyon, 2006. http://www.aaj.org.br/Sociedades_transnacionales.htm
 - “Responsabilidad de las organizaciones financieras internacionales”, Comité Anulación de la Deuda del Tercer Mundo, *CADTM*, “Quinto seminario internacional sobre Derecho y Deuda”, Bruselas, 2005.
 - “El ALCA entre nosotros: los Tratados Bilaterales de Libre Comercio”, *Ponencia en III Congreso Internacional Derechos y Garantías en el siglo XXI*, Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Buenos Aires, 8 al 10 de septiembre, 2004a. http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=553
 - “Les sociétés transnationales: un facteur déterminant dans la dégradation des droits sociaux et politiques et des institutions démocratiques”, en *Le Droit International, un instrument de lutte?*, CADTM, Paris, 2004b.
 - “La Corte Penal Internacional: un instrumento de las grandes potencias”, X Asociación Americana de Juristas, *AAJ*, 2003. www.aaj.org.br/CPInero_2003.htm
 - “El papel de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo”, Documento de trabajo para el seminario sobre las sociedades transnacionales, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim*, París, 2001a. www.cetim.es
 - “El tema de las sociedades transnacionales en la ONU”, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim*, Paris, 2001b. <http://www.lwfcamerica.org/uploaded/content/article/792278544.pdf>
- Teitelbaum, Mirta, “Informe del Primer Seminario sobre las Violaciones a los Derechos Económicos Sociales y Culturales, la Impunidad de sus Autores y la Necesidad de la Prevención, la Sanción y la Reparación de dichas Violaciones, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim*, Paris, 1996-1997. <http://www.cetim.ch/old-site/impun/07.pdf>
- Terray, E., “La política que se proclama no coincide en absoluto con la política que se aplica. La política que se aplica no pretende expulsar a la gente, sino aterrorizarla”, Inmigración en la UE, *Viento Sur*, núm. 98, 2008.
- Thrift, N., “A Hiperactive World”. En Johnston, Taylor-Watts. *Geographies of Global Change. Remapping the world in the Late Twentieth Century*. Blackwell Publishers. 1996.
- Thuan, C., “Sociétés transnationales et droits de l’homme”, en *Multinationales et Droits de l’homme*, PUF, Paris, 1984.
- Tokman, V., “Libre Comercio y Estandares Laborales: un vínculo en evolución”, *Inter. American Development Bank*, 2003.

Torigan, M., "The Occupation of the Factories: Paris 1936, Flint, 1937", *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 41, núm. 2, 1999.

Torre, S., "La globalización, las deslocalizaciones y la clase obrera industrial", *Viento Sur*, núm. 76, 2004.

Torres López, J.:

– "OMC: las vergüenzas del comercio internacional", *Temas para el debate*, núm. 135, febrero 2006a

– "Al BBVA no le gusta la democracia", *Rebelión*, 20 de junio 2006b. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=33331>

– "Diez ideas para entender la crisis financiera, sus causas, sus responsables y sus posibles soluciones", 10 de septiembre 2007. http://altereconomia.org/web/index.php?option=com_content&task=view&id=134

– "La caída de las bolsas internacionales. Pasó lo que tenía que pasar", 22 de enero, 2008a. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=62195>

– "Lo que falta de verdad en las finanzas internacionales", sistema digital, 22 de marzo, 2008b. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=65130>

Torres López, J. y Garzón Espinosa, A.:

– "Hambre", 17 de marzo, 2008. http://altereconomia.org/web/index.php?option=com_content&task=view&id=279

– "Corrupción bancaria y especulación financiera, o democracia", 5 de octubre 2007. http://altereconomia.org/web/index.php?option=com_content&task=view&id=162

Ubide, A.:

– "El ocaso del multilateralismo", *El País*, 29 de mayo de 2007.

– "La conquista de África", *El País*, 30 de diciembre de 2006.

Ulrich B., "Una nueva izquierda cosmopolita", *El País*, 17 de noviembre de 2006.

Unzeta, A., "Empresas socialmente responsables en el escenario económico global. Aproximación a la noción de responsabilidad social corporativa", *Política. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 1, diciembre, 2005.

Urminsky, M., "Informes empresariales públicos sobre cuestiones relativas al trabajo y el empleo", *Programa sobre empresas Multinacionales*, OIT, 2005.

Utting, P., "Responsabilidad social y regulación de las empresas", *Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social*, UNRISD, Ginebra, 2004. www.unrisd.org

Uzunidis, D., “La naturaleza financiera y economía de las transnacionales y el ordenamiento jurídico global”, *Alternativas Sur*, Vol. I núm. 2, 2002.

Valdés Dal-Ré, F.:

- “Soft law, Derecho del Trabajo y orden económico globalizado”, *Relaciones Laborales*, I, 2005.
- “Transformaciones del Derecho del Trabajo y Orden Económico Globalizado”, *Trabajo núm. 12 nueva época*, Universidad de Huelva, 2003.

Valle Labrada, R., La seguridad jurídica y el orden internacional, *Revista de Cooperación Internacional*, núm. 2 y núm. 3, 1999.

Valticos, N., “Normas internacionales del trabajo y derechos humanos ¿Cómo estamos en vísperas del año 2000?”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 117, núm. 2, OIT, 1998.

Van Buijen, S., “Notas para su discurso durante el seminario internacional de entrenamientos y estrategias de OECD Watch, Berlín, el 15 de octubre 2004.

Van Den Eynde, A., “El poder de las multinacionales”, *Rebelión*, 2003. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=67777>

Van Deer Laat, B., “Cláusula sociales, códigos de conducta y normas de responsabilidad social del empresario”, en (editores Wilfredo Sanguinetti y Agustín García *Globalización económica y Relaciones Laborales*), Universidad de Salamanca, Salamanca, 2003.

Van Liemt, G., “Normas laborales mínimas y comercio internacional: ¿Resulta viable una cláusula social?”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 108, núm. 3, 1989.

Vázquez, O., “Responsabilidad Social Empresarial: matices conceptuales”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, núm. 14, Universidad del País Vasco, 2006.

Vázquez García, M., “Responsabilidad Social de la PYME”, *boletín económico de ICE*, núm. 2901, 25 al 31 de diciembre 2006.

Vega Ruiz, M.:

- “Libertad de asociación, libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva en América Latina”, *International Labour Office*, Geneve, 2004b.
- “Algunos aspectos jurídicos de las disposiciones laborales de los tratados de Libre Comercio en las Américas”, *Consejo Consultivo Laboral Andino, programa Laboral de Desarrollo OIT*, 2004a.

Veilleux, A. y Bachand, R., “Droits et devoirs des investisseurs: deux poids, deux mesures”, *Groupe de recherché sur l'integration continentale*, Note 01-10, Québec 2001.

- Velásquez, M. A., “México. TLCAN: espejismo y realidad”, *Revista Pueblos*, núm. 27, 2007.
- Vergé, P., “Presentación analítica del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte”, en AA. VV, *Dimensión social de la Globalización y de los procesos de integración*, OIT, Documento núm. 46, Lima, 2002.
- Verge, P. y Dufour S., “Entreprises transnationales et droits du travail”, *Relations Industrielles*, Vol. 75, núm. 1, 2002.
- Verger, A., y Llistar, D., “La jerarquía local-global en el sistema de estratificación mundial. Nuevas estrategias ante nuevos escenarios”, *Política. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 1, 2005.
- Vidal-Beneyto, J.:
- “El capitalismo contra el Planeta”, *El País*, 17 de febrero de 2007a.
 - “La izquierda en desbandada”, *El País*, 24 de noviembre de 2007b.
 - “Contra la desbandada de la izquierda/ y 5”, *El País*, 8 de diciembre de 2007c.
 - “La ética como coartada”, *El País*, 22 de septiembre de 2007d.
 - “Resistencia crítica”, *El País*, 14 de enero de 2008a.
 - “Los ‘thik-tanks’ y los ‘neocons’”, *El País*, 23 de enero de 2008b.
 - “Las desvergüenzas del capitalismo”, *El País*, 22 de noviembre de 2008c.
 - “Fondos-buitre (2)”, *El País*, 14 de julio de 2007e.
 - “Hacia una Corte de Justicia Latinoamericana”, *El País*, 3 de noviembre de 2007.
 - “La corrupción blanca”, *El País*, 11 de noviembre de 2006.
- Villa, M., “Endesa en AméricaLatina el sentido de una presencia”, *Síntesis*, La Empresa en américa Latina núm. 29-30, 2000.
- Villagómez Weir, G., “Los Tratados de Libre Comercio y los Derechos de las Mujeres”, *Revista Aportes Andinos*, núm. 12, 2004.
- Villasmil Prieto, H., “Las Relaciones Laborales en la era de la mundialización: una visión desde la OIT. *Equipo multidisciplinar para Centroamérica, Cuba, Haití, México, Panamá y República Dominicana*, OIT, 2002.
- Villoria Mendieta, M., “Prevención y control de la corrupción en las empresas españolas con intereses en países en desarrollo”, *Quórum, revista Iberoamericana*, Universidad de Alcalá, núm. 15, 2006.
- Vines, A., “La lucha por los recursos”, *Instituto Surafricano para las Relaciones Internacionales*, SAILA, 2006.
- Visca, P., “Grandes empresas continúan creciendo y se concentran”, *Tercer Mundo económico* núm. 211, diciembre, 2006.

Volker, F., “Derechos laborales en el comercio internacional: experiencias de la cláusula social”, *Debate* núm. 48, 1999.

Von Potobsky, G.:

- “El devenir de las normas internacionales del trabajo”, *Revista de Derecho social Latinoamérica*, Bomarzo Latinoamericana, núm. 3, 2007.
- “El convenio núm. 87, su impacto y la acción de la OIT”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 117, núm. 2, OIT, 1998.

Wallerstein, I., “Wall Street realmente se fundamenta en la codicia”, *La Jornada* 16 de abril 2008.

Walter, J., “Privatizaciones de las telecomunicaciones y relaciones laborales en América Latina”, *Sociologie du Travail*, 2003.

Warde, I., “Fondos soberanos salvadores de las multinacionales”, *Le Monde Diplomatique*, año XII núm. 151 mayo, 2008.

Weisbrot, M., Baker, D., Rosnick, D., “El marcador del desarrollo: 25 años de progreso disminuido”, 2005. www.cepr.net/pressreleases/2005

Williamson, J., “La democracia y el consenso de Washington”, *World Development*, Vol. 21, 1993.

Wisskirchen, A., “El sistema normativo de la OIT. Cuestiones jurídicas y experiencias. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 124, núm. 3, OIT, 2005.

Zabala, I.:

- “Clarosocuros del género en la globalización neoliberal”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, núm. 12, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2005.
- “El Banco Mundial y su influencia en las mujeres y en las relaciones de género”, *Lan-koadernoak-Cuadernos de Trabajo de Hegoa*, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2006.

Zabalo, P.:

- OMC, paradigma de la globalización neoliberal, *Lan-Koadernoak-Cuadernos de Trabajo Hegoa*, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2000.
- “El papel de las multinacionales en la economía globalizada”, *Pueblos*, núm. 5, 2006.
- “Globalización económica, comercio internacional y normas laborales”, *El desafío del desarrollo humano. Propuestas Locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2007. www.hegoa.ehu.es

– “Las demandas inversor-estado, nueva expresión del desequilibrado terreno de juego neoliberal”, *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2007.

Zibechi, R., “Evo empantanado”, *La Jornada*, 2006a.

Zigler, J.:

– Naciones Unidas. Un Pacto Fallido, *Innter Press Service News Agency*, de septiembre, 2007b.

– “China se limita a saquear las materias primas de África”, *El País*, 24 de diciembre de 2007a.

Zolo, D., “El espacio jurídico global”, *Revista memoria política y cultura*, núm. 185 julio, México, 2004.

Zubero, I.:

– “Trabajo decente: iluminando una realidad cada vez más oscura”, en *Se busca Trabajo Decente*, Ediciones HOAC, Madrid, 2007.

– “Trabajo y Globalización”, *Lan Harremank. Revista de Relaciones Laborales*, núm. 12, Universidad del País Vasco, 2005.

Zurbano, M., El papel de las transnacionales en el proceso de mundialización, *Cursos de Verano de la Universidad del País Vasco*, San Sebastián, 2006.

Documentos oficiales y de trabajo

AA.VV., “Unión Europea-América Latina y Caribe. 500 años después”, *América Latina en movimiento*, 2008a. <http://alainet.org/active/23938>

AA.VV., “El ABC del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América”, *IGTN Red internacional de Género y Comercio*, 2008b.

Agrupación Global Unions y Confederación Mundial del Trabajo, “Declaración sobre el Trabajo Decente”, 2006. www.ituc-csi.org

Alternativa Responsable, “Por un Consejo Estatal de RSE”, *El País Negocios*, 3 de febrero de 2008.

Amnistía Internacional:

– “Intervención conjunta de ONG en el Consejo de Derechos Humanos de la ONU”, *International Network for Economic Social and Cultural Rights*, 2007. www.esrnet.org/actions_more/actions_more_show.htm?doc_id=473679&attribLang_id=13441

– “Colombia. Cerca de 2.500 asesinados desde 1991”, *Correspondencia de Prensa*, 5 de julio 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

- “EEUU. Negación de la dignidad humana: tortura y rendición de cuentas en la “guerra contra el terrorismo”, *Amnistía Internacional*, 2004a. <http://archive.amnesty.org/library/Index/ESLAMR511462004?open&of=ESL-USA>
- “Las Normas de Derechos Humanos de la ONU para Empresas. Hacia la responsabilidad legal”, *Amnistía Internacional*, Londres, 2004b. www.observatoriorsc.org/descargas/biblioteca/documentos/derechos/Normas.pdf
- “Solicitud de participación en una carta conjunta de apoyo al borrador de Normas de Responsabilidad de Empresas Transnacionales y otras Empresas comerciales con respecto a los Derechos Humanos”, *Amnistía Internacional*, 2004c.

Anred, “Las marcas en el cuerpo del trabajador textil”, *anred*, 2006. http://www.anred.org/article.php3?id_article=1783

Asamblea constituyente de ASEPAM, “Acta de la reunión”, *ASEPAM*, 15 de noviembre 2004. www.pactomundial.org

ASEPAM, “Objetivos, 2007”, *ASEPAM*. www.pactomundial.org

ATTAC, “Chevron Texaco pierde demanda contra Ecuador en Nueva York, *El Grano de Arena* núm. 402, Paris, 2007.

Banco Mundial:

- *Reducción de la pobreza y crecimiento: círculo virtuoso y círculos viciosos*, Banco Mundial, 2006. http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/Reduccion_de_la_pobreza.pdf
- *Perspectivas de la Economía Mundial*, Banco Mundial, 2004. [http:// web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTDECPGSPA/EXTGBLPROSPECTSPA/EXTCHLGBLPROSPECTAPRILSPA/0,contentMDK:20423253~menuPK:2591512~pagePK:3778470~piPK:3778551~theSitePK:659199,00.html](http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTDECPGSPA/EXTGBLPROSPECTSPA/EXTCHLGBLPROSPECTAPRILSPA/0,contentMDK:20423253~menuPK:2591512~pagePK:3778470~piPK:3778551~theSitePK:659199,00.html)
- *Indicadores del Desarrollo Mundial*, Banco Mundial, 2003. http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/agricultura/indicadores_bm.pdf

BBVA, “Informe Anual de Responsabilidad Social Corporativa”, *BBVA*, 2006. http://www.nebrija.com/nebrija-santander-responsabilidad-social/documentos/bbva_2004_social_cast_tcm11-34816.pdf

BIAC, “¿Qué es BIAC?”, Comité Consultivo empresarial e Industrial de la OCDE, OCDE, 2007. <http://www.oecdwatch.org/ES/405.htm>

Carta conjunta de ONGs, “Respuesta al informe provisional del Representante Especial sobre los Derechos Humanos y las empresas”, *International Network for Economic, Social and Cultural Rights*, 2006. <http://www.google.es/search?hl=>

es&q=Respuesta+al+informe+provisional+del+Representante+Especial+sobre+los+Derechos+Humanos+y+las+empresas&btnG=Buscar+con+Google&meta=lr%3Dlang_es

CCI, “Guía para la inversiones internacionales”, *Cámara de Comercio Internacional*, 1972. www.iccspain.org

CEDAL:

- “Mecanismos de justicialidad de los derechos fundamentales en el trabajo, Centro de Asesoría Laboral”, *CEDAL*, Lima, 2004b. www.cedal.org
- “Vigilancia sindical de los derechos fundamentales en el trabajo”, Centro de Asesoría Laboral, *CEDAL*, Lima, 2004a. www.cedal.org

CEDIB, “Nacionalización de Hidrocarburos en Bolivia. Dossier Hemerográfico. Mayo 2006-Abril 2007”, *Centro de Documentación e Información Bolivia*, La Paz, 2007.

Censat, “Agua y transnacionales en la Costa Caribe Laboratorio experimental del modelo privatizador en Colombia”, *Censat Agua Viva-Amigos de la Tierra*, Colombia, 2007. www.censat.org

Centro de Investigaciones sobre Empresas Multinacionales, *Empleo de las directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Una herramienta de Campaña Importante*, Somo, Ámsterdam, 2002. <http://www.observatoriorsc.org/descargas/biblioteca/documentos/guias/172.DIRECTRICES%20OCDE%20MULTINACIONALES.pdf>

Centro Internacional de Derechos Humanos y Desarrollo Democrático, *Estudio de los impactos de los proyectos de inversión extranjera en los derechos humanos, Derechos y Democracia*, Montreal, 2007.

CEPS, “Elecciones presidenciales y legislativas de Nicaragua”, Informe de la misión de observación, *Centro de Estudios Políticos y Sociales*, 5 de noviembre 2006. www.ceps.es

Cetim:

- “De la Comisión al Consejo de Derechos Humanos”, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim, boletín* núm. 28, abril, 2007a. www.cetim.es
- “El Consejo de Derechos Humanos ¿cuáles son los aportes para el respeto de los derechos humanos?”, Centre Europe-Tiers Monde, *Cetim, boletín* núm. 28, abril, 2007b. www.cetim.es
- “Por una puesta en práctica verdadera del derecho al desarrollo”, Centre Europe-Tiers Monde *Cetim, boletín* n° 28, abril, 2007c. www.cetim.es
- “Études de Cas”, entre Europe y Tiers Monde, *Cetim*, 2000. www.cetim.es

Cetim y AAJ:

- “¿Las Naciones Unidas harán respetar a las sociedades transnacionales las normas internacionales en materia de derechos humanos?”, Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, *Cetim*, 2002. http://www.unc.edu/~macasas/LAC_05/readings/Asoc%20Americ%20Juristas.pdf
- “Informe del primer seminario sobre las violaciones a los derechos económicos, sociales y culturales. La impunidad de sus autores y la necesidad de la prevención, la sanción y la reparación de dichas violaciones”, Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, *Cetim*, Noviembre y Abril de 1996 y 1997. www.cetim.es

CIOSL:

- “Las exenciones impositivas de que gozan las grandes empresas”, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres*, 2006b. <http://www.paginadigital.com.ar/articulos/2006/2006prim/noticias7/exenciones-100706 .asp>
- “Se intensifica en África la represión sindical”, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres*, 2006b. www.icftu.org
- “Informe Anual detalla la brutal supresión de los derechos sindicales en todo el mundo”, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres*, 2006c. http://www.lainsignia.org/2006/junio/econ_003.htm
- “El modelo de inversión en la OCDE y respuesta sindical global”; Sindicatos, RSE, Multinacionales, eje democratización de las relaciones laborales, Diciembre, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres*, 2006f. www.cioslorit.org
- “Resolución del XVIII CONGRESO sobre RSE”, Sindicatos, RSE, Multinacionales, *CIOSL-ORIT*, 2005. http://www.cioslorit.net/archivo_up/emnAntec.pdf
- “Resolución del XVI CONGRESO sobre RSE”, Sindicatos, RSE, Multinacionales, *CIOSL-ORIT*, 2004. www.cioslorit.org
- “Los nuevos códigos de conducta y los interlocutores sociales”, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres*, agosto, 2002a. http://www.gtzgenero.org.ni/conferencia/2_11_1.pdf
- “El Infierno de los nuevos paraísos fiscales. La represión antisindical en las zonas francas”, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres*, abril 1996. www.icftu.org

CIOSL-ORIT:

- “Resolución sobre empresas transnacionales y Responsabilidad social empresarial”, V Congreso de la Central Unitaria de Trabajadores, CUT, Sindicatos, RSE, Multinacionales, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres y Organización Regional Internacional de Trabajadores*, 22-26 agosto, Bogotá, 2006a http://www.cioslorit.net/archivo_up/MULTIORITAmericas11CUTColombia.pdf
- “Conferencia y Sindicalismo y Trabajo en América Latina y Caribe”, Sindicatos, RSE, Multinacionales, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres y Organización Regional Internacional de Trabajadores*, Sao Paulo, 2006b. http://www.cioslorit.net/archivo_up/MULTIORITEuropa3SLabourMedioA.pdf
- “Coaliciones sindicatos-ONGs en RSC: el antecedente holandés”, Sindicatos, RSE, Multinacionales, *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres y Organización Regional Internacional de Trabajadores*, 2002. http://www.cioslorit.net/archivo_up/MULTIORITEuropa4Coaliciones.pdf

CLAES, “OMC, poder y democracia. La sociedad civil en la Cumbre Ministerial de Cancún”, *Ford Foundation*, 2003. www.fordfoun.org

CMT, “Por una acción renovada frente a las empresas multinacionales”, Congreso XIX, *Confederación Mundial del Trabajo*, 1977. www.cmt.org

Comisión de Derechos Humanos:

- “Necesidad de procedimientos internacionales eficaces para aplicar a las sociedades transnacionales las normas vigentes en materia de derechos humanos”, intervención conjunta de Centre Europe-Tiers Monde y Asociación de Juristas Americanos, *Cetim*, ONU, 2005. www.cetim.es
- “El proyecto de normas sobre las sociedades transnacionales”, intervención conjunta de Centre Europe-Tiers Monde y Asociación de Juristas Americanos, *Cetim*, 2004. www.cetim.es
- “Comentario relativo a las normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos”, ONU, 2003. E/CN.4/Sub.2/2003/38/Rev. 1
- “Organizaciones Internacionales, Derechos Humanos y Negocios”, declaración conjunta de Centre Europe-Tiers Monde y Asociación de Juristas Americanos, ONU, 1996. www.cetim.es
- “El Derecho al Desarrollo en un mundo globalizado”, exposición presentada por escrito por Centre Europe-Tiers Monde y Asociación de Juristas Americanos, Febrero, 2004. www.cetim.es

Comisión Europea, *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, Unión Europea, Bruselas, 2001. http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/pdf/098-ACA_GESSES_Spain_020108_es.pdf

Comité de Empresa-Michelin, “Informe sindical sobre Michelin, Colombia”, Sindicato Sección Sibaté, Observatorio Multinacionales de América Latina, *OMAL*, Bogotá, 24 de agosto de 2007. http://www.omal.info/www/article.php?id_article=1004

Comité Económico y Social Europeo:

– *Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo-Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas*, 2006. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2265790>

– *Dictamen sobre el Libro Verde, Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, Bruselas, 2002 (CESE 355/2002). <http://eesc.europa>

Confederación Europea de Sindicatos, “XI Congreso, Manifiesto de Sevilla”, *CES*, 24 al 28 de mayo 2007. www.csicsif.es

Congreso de la República de Perú, “Informe sobre privatizaciones y corrupción”, *Congreso de la República*, Lima, 2002. www.congreso.gob

Consejo de Derechos Humanos:

– “Violaciones de los derechos humanos cometidas por las empresas transnacionales en Colombia”, intervención conjunta de Centre Europe-Tiers Monde y Asociación de Juristas Americanos, 6º periodo de sesiones, 2007 a, ONU, A/HRC/6/NGO/8 www.cetim.es

– “Observaciones al informe de John Ruggie sobre las empresas transnacionales”, escrito presentado por Cetim, 2007b. <http://alainet.org/active/16462&lang=es>

Consejo Económico y Social:

– “Informe sobre la corrupción, ONU”, *ECOSOC*, 1991. www.cinu.org

– “Informe de la comisión de empresas transnacionales sobre su 17º Período de Sesiones”, *ECOSOC*, E/ 1991/ 31/ Add; E/ C.10/ 1.991/17 Add. 1, 1991.

Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas, “Impulsando la Integración de los Pueblos”, *CAOI*, Buenos Aires, 2007. www.minkandina.org

Corporate Europe Observatory, *La ronda del Milenio de la OMC. El control corporativo sobre las políticas del comercio global*, 2005. www.corporateeurope.org

Correspondencia de Prensa:

- “Firma de los decretos de nacionalización de teléfonos y petroleras a solo tres días del Referéndum autonomista de Santa Cruz del Sierra”, 2 de mayo, 2008. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- “Huelga reivindica nacionalización en Venezuela”, 2007 a. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- “Contratos por treinta años”, 25 de marzo 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>
- “Entrevista con Andrés Soliz Rada”, 2006. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Corriente Alternativa, “Marcha atrás para la nacionalización”, Buenos Aires, 2006. www.espacioalternativo.org

CSI, “Informe Anual sobre la violación de los derechos sindicales”, Confederación Sindical Internacional, 2006. www.ituc-csi.org

CSI-ORIT:

- “Leyes favorables a los trabajadores subcontratados”, *Confederación Sindical Internacional y Organización Internacional de Trabajadores*, 2007^a. www.cioslorit.org
- “Un golpe al sindicalismo colombiano durante la 96^a Conferencia de la OIT”, *Confederación Sindical Internacional y Organización Internacional de Trabajadores*, 2007^b. www.cioslorit.org

Cumbre Continental de Pueblos y Nacionalidades Indígenas de Abyabala, *Correspondencia de Prensa* 30 de marzo 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales, CCOO, Toledo, 2005. <http://www.observatoriodel-trabajo.org/ftp/DeclaracionToledo2005.pdf>

Declaración Empresarial de Lima, “Desde la II cumbre Empresarial América Latina-Unión Europea”, *mensaje a los jefes de Estado y de gobierno en la V Cumbre ALC-UE*, Lima, 2008. <http://www.alcue2008.com/content/content.php?pID=2>

Econoticias Bolivia:

- “Gas. La mayor tajada se queda con las petroleras”, 6 de Noviembre, 2006. www.econoticiasbolivia.com
- “Transnacionales recuperarán sus inversiones en cinco años”, 18 de Septiembre, 2006a. www.econoticiasbolivia.com

- “La confesión del ex ministro Soliz Rada”, 18 de Septiembre 2006b. www.econoticiasbolivia.com
- “Evo logra legalizar los petrocontratos y la ley de tierras”, 27 de diciembre noviembre, 2006. www.econoticiasbolivia.com
- “Declaraciones del presidente de Petrobas”, 1 de noviembre, 2006. www.econoticiasbolivia.com

Escuela de Paz, ecp:

- “¿Cuál es el futuro de la Subcomisión de derechos Humanos?”, *Barómetro 12*, 2007a. www.pangea.org
- “Sindicatos españoles y latinoamericanos”, boletín núm. 31, ecp escola de cultura de pau, 2007b. www.pangea.org
- “Instituto argentino de Responsabilidad social empresarial”, boletín núm. 32, 2007c. www.pangea.org

FAO, “El incremento de los precios y el cambio climático hará aumentar el hambre en el mundo”, *Informe de la FAO de enero*, 2008. www.fao.org

Federación Internacional de Derechos Humanos, “Informe. Misión Internacional. México. El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: efectos sobre los derechos humanos”, *fidh*, núm. 448/3, 2006.

FITEQA-CCOO, Industrias de la Moda y Químicas, “Guía sindical para la defensa del trabajo en la globalización”, *Observatorio del Trabajo en la Globalización*, 2007. www.observatoriodeltrabajo.org

FMI, “Las perspectivas de la economía mundial de 2007”, *Fondo Monetario Internacional*, 2007. http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp2007files/es_wesp2007_sp.pdf

Foro de Expertos en RSE, “Definición y ámbito de la RSE”, *Dirección General de Economía Social Trabajo Autónomo y Fondo Social Europeo*, Madrid, julio 2005. http://www.mtin.es/empleo/economiasoc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/INFORME_FOROEXPERTOS_RSE.pdf

FRIDE:

- “Índice de Estados Fallidos”, Fundación para las Relaciones Exteriores y el Diálogo Exterior, *Foreign Policy Edición Española*, 2007. www.fride.org
- “El Consejo de Derechos Humanos: seminario de Expertos”, Fundación para las Relaciones Exteriores y el Diálogo Exterior, *Foreign Policy Edición Española*, Universidad de Deusto, 2006. www.fride.org

Fundación Carolina:

- *Responsabilidad Social de las Empresas. Una mirada desde España hacia América Latina*, coordinador Ramón Jáuregui, Documento de Trabajo núm. 7, Madrid, 2006.
- “La Fundación Carolina y la Responsabilidad social. Un compromiso responsable con la sociedad”, en *Responsabilidad Social de las Empresas. Una mirada desde España hacia América Latina*, coordinador Ramón Jáuregui, Documento de trabajo núm. 7, 2006.

Fundación Europea para la Mejora de las condiciones de vida y de trabajo, *boletín del Observatorio Europeo de Reestructuraciones (ERMS)*, 2007.

Fundación Ideas, “Nuevas ideas para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros y la economía mundial. Decálogo de reformas para responder a una crisis sistémica”, Diciembre 2008. www.fundacionideas.es

Global Compact:

- “Informe Anual de la Oficina del Pacto Mundial”, Julio, 2007a. www.unglobalcompact.org
- “Estructura organizativa”, 2007b. www.unglobalcompact.org
- “Actividades y funciones”, 2007c. www.unglobalcompact.org
- “Investigación de Goldman Sachs”, 2007d. www.unglobalcompact.org
- “Guía del Pacto Global, Una forma práctica para implementar los nueve principios en la gestión empresarial”, 2004. www.unglobalcompact.org

Global Labor Strategies, “Detrás de la gran muralla China. Las transnacionales de EEUU se oponen a nuevos derechos para los trabajadores chinos”, 2006, www.laborstrategies.blocs.com

Grupo de Vigilancia Social del Programa Laboral de Desarrollo (PLADES), “Pronunciamiento del Grupo de Vigilancia social en empresas Transnacionales”, V encuentro Nacional de sindicatos en empresas Transnacionales, Lima, 2005. www.plades.com

Human Rights Watch, “Descuento en Derechos: La violación del derecho de los trabajadores estadounidenses a la libertad de asociación por parte de Wal-Mart”, Vol. 19, núm. 2 (G), 2007.

Informe Anual de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, *Corte Interamericana*, 2006. www.corteidh.org

Informe de ACSUR-Las Segovias y CEDIB, “¿Responsabilidad Corporativa o Derechos Sociales? Un análisis de la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia”, 2008. http://www.acsur.org/acsur/seccion/publicacion/RSC_petroleo.pdf

Informe de la OCDE sobre Comercio Internacional y estándares laborales básicos, *OCDE*, Paris 2000. www.oecd.org

Informe de Progreso de Unión Fenosa, *Pacto Mundial*, 2006. www.pactomundial.org

Informe de Sostenibilidad de Unión Fenosa, 2006. www.unionfenosa.es

Informe del Consejo Consultivo del Director General, “El futuro de la OMC. Una respuesta de los desafíos institucionales”, *Organización Mundial del Comercio*, 2005.

Informe del Panel de Expertos, “La Explotación Ilegal de los Recursos Naturales y Otras Formas de Riqueza de la República Democrática del Congo”, *ONU*, 2002 www.un.org/Docs/sc/letters/2002/sglet02.htm, y luego ir a S/2002/1146

Informe preliminar del Secretario General de la ONU, “La mundialización y sus consecuencias para el pleno disfrute de los derechos humanos”, *ONU*, 2000. ONU (A/55/342) de 31 de agosto 2000.

Informe Ruggie del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, tercer informe, *Consejo de Derechos Humanos*, ONU, 2008.

Informe Ruggie (definitivo) del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, *Consejo de Derechos Humanos*, ONU, 2007. http://www.ddrd.ca/site/_PDF/publications/es/globalizacion/spanishreport_final.pdf

Informe Ruggie (provisional) del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, *Consejo de Derechos Humanos*, ONU, 2006. <http://www.ilo.org/public//spanish/standards/relm/gb/docs/gb298/pdf/mne-2-2.pdf>

Informe sobre los Gigantes del Comercio Minorista, *Global Powers of Retailing*, 2007. www.deloitte.com

Informe sobre privatizaciones y corrupción del Congreso de la República de Perú, Lima, 2002. www.congreso.gob.pe

Ingeniería Sin Fronteras, “RSC y ONG”, boletín trimestral, año XIII núm. 63, octubre 2007.

La Haine, “La nacionalización arrodillada”, Andrés Soliz, *Correspondencia de Prensa* 2007. <http://listas.chasque.net/mailman/listinfo/boletin-prensa>

Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca, *Implementando el Pacto Mundial*, United Nations Development Programme, Copenhagen, 2005. www.ambmadrid.um

MST, “Carta final del V Congreso Nacional del Movimiento Sin Tierra”, Brasil, 2007. www.movimientos.org

Nunca Más, “Informe de la Comisión Nacional sobre la desaparición de personas”, Buenos Aires, *Universitaria de Buenos Aires*, 1984.

Observatorio de Corporaciones Transnacionales:

- “El sector del algodón y la industria textil”, Derechos humanos y Laborales, *Boletín* núm. 8, ideas, 2005. www.ideas.coop
- “El poder y la capacidad de influir de las multinacionales”, *Boletín* núm 0, ideas, 2003. www.ideas.coop

Observatorio de la Responsabilidad Social de las Empresas, “Cultura, políticas y prácticas de responsabilidad de las empresas del IBEX 35, Estudio 2007”, *Observatorio RSE y Grup d’Investigació sobre la Responsabilitat Social de las Empresas*, Universitat de València, 2008. pdf/&filename=UGT%20Responsab.pdf

Observatorio DESC, “Mundialización y Equidad Social”, 2003. www.desweb.org

OCDE (Torres, R.), *Informe sobre políticas de empleo*, OCDE, 2007. www.oecd.org

OCDE, *Les Principes directeurs de l’OCDE à l’intention des entreprises multinationales: Réunion annuelle des points de contact nationaux*, OCDE, Paris, 2006. http://www.oecd.org/document/61/0,3343,fr_2649_34889_35881149_1_1_1_1,00.html

OCT, “El poder y la capacidad de influir de las multinacionales”, *Observatorio de Corporaciones Transnacionales*, 2003. www.ideas.coop

ODG:

- “La Caixa y el control de Trade Bank of Irak: un boicot preventivo ideal”, Observatorio de la Deuda en la Globalización, 2004. http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Transnacionals_espnyoles/b18_caixa_irak.pdf
- “Contra informe sobre el respeto del factor español a los DESC de la periferia”, Observatorio de la Deuda en la Globalización, 2004. <http://www.odg.cat/documents/novetats/anticooperacion.pdf>

OECD Watch:

- CINCO AÑOS DESPUÉS. *Una revisión de las Directrices de la OCDE y los Puntos Nacionales de Contacto*, Somo, Amsterdam, 2000-2005. <http://www.observatoriorsc.org/descargas/biblioteca/documentos/guias/173.DIRECTRICES%20OCDE%20CASOS%2020032004.pdf>
- “¿Cadena productiva: interpretaciones arbitrarias y discriminatorias?”, Somo, Amsterdam, 2005. www.oecdwatch.org

– “Actualización de casos”, Vol. 2 núm. 1, 2007. www.oecdwatch.org

OIE y CIC, Joint views of the IOE and ICC on the draft, “Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights”, 2004. www.iccbo.org

Oilwatch, “Informe de Chevron, Texaco, Caltex y Unocal. Chevron, mano derecha del imperio”, *Oilwatch*, Londres, 2005. www.oilwatch.org

OIT:

– “Base de datos informatizada sobre Empresas e Iniciativas Sociales (BASIS)”, 20-1-2008. www.ilo.org/dyn/basi/VpiSearch.Main

– “Declaración sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa”, 97ª reunión, Conferencia Internacional del Trabajo, 2008.

– “Actualización de las prioridades estratégicas de Multinacionales para 2006-2007”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, 298ª reunión, Consejo de Administración, Ginebra, 2007. www.ilo.org

– “Actualización de la propuesta de celebración del 30º aniversario de la Declaración Tripartita, Subcomisión de Empresas Multinacionales”, 298ª reunión, Consejo de Administración, 2007. www.ilo.org

– “Informe sobre las modalidades de un programa para proporcionar orientación acerca de las normas internacionales del trabajo, la declaración sobre las EMN y otras cuestiones conexas”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, Consejo de Administración 298ª reunión, 2007. www.ilo.org

– *Tendencias mundiales de Empleo*, OIT, 2007a. <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/hechos/empleo07.htm>

– *Procedimientos de Seguimiento de la Declaración Tripartita, Empresas Multinacionales y Política Social, Normas Internacionales*, 2007b. http://www.ilo.org/public/spanish/employment/skills/hrdr/instr/tri_decla.htm

– *Procedimiento de Interpretación de la Declaración Tripartita, Empresas Multinacionales y Política Social*, 2007c. http://www.ilo.org/public/spanish/employment/skills/hrdr/instr/tri_decla.htm

– *Tendencias mundiales de Empleo de las mujeres*, 2007d. <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/hechos/empleo07.htm>

– “Propuesta para informar sobre el curso dado a la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, Consejo de Administración 297ª reunión, 2006. www.ilo.org

- “Propuesta para un acto de celebración del 30^o aniversario de la Declaración Tripartita”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, Consejo de Administración 295^a reunión, 2006. www.ilo.org
- “Última modificación del contenido de la Declaración Tripartita”, Consejo de Administración 295^a reunión, 2006. www.ilo.org
- “Octava Encuesta sobre el curso dado a la Declaración Tripartita de principios sobre las Empresas Multinacionales y Política Social: informe analítico del grupo de trabajo sobre los informes presentados por los gobiernos y por las organizaciones de empleadores y trabajadores”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, Consejo de Administración 295^a reunión, 2006. www.ilo.org
- “Promoción de la Declaración Tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, Consejo de Administración 295^a reunión, 2006. www.ilo.org
- “El Director General alerta sobre una crisis sin precedentes”, Oficina del Director General de la OIT, 2006a. <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/hechos/empleo06.htm>
- *Tendencias mundiales de Empleo*, 2006b. <http://es.sourcews.com/oit-presenta-informe-anual-tendencias>
- *Tendencias Empleo juvenil*, 2006c. <http://www.oit.org/public/english/employment/strat/download/gety06sp.pdf>
- *Trata de seres humanos y trabajo forzoso como forma de explotación*. Guía sobre la legislación y su aplicación, Programa Especial de Acción para combatir el Trabajo Forzoso, 2006d. www.ilo.org
- *La eliminación del trabajo infantil: un objetivo a nuestro alcance*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo 95^a reunión, 2006e. www.ilo.org
- “Trabajo decente: Del programa piloto a los programas por país. Grupo de Políticas Nacionales”, Departamento de Integración de Políticas, 2006f. www.ilo.org
- “Trabajo Decente. Bibliografía y fuentes de información, Laboral”, Red Regional de Bibliotecas OIT para América Latina y Caribe, Lima, 2006g. www.ilo.org
- “Alocución del Director General de la OIT con motivo de la inauguración de la XVI Reunión Regional Americana”, Brasilia, 2006h. www.ilo.org

- *Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica 2006-2015*, XVI Reunión Regional Americana, Brasilia, 2006i. www.ilo.org
- *La relación de trabajo*, Conferencia Internacional del Trabajo, 95ª reunión, 2006j. www.ilo.org
- *Recopilación de decisiones y principios del Comité de Libertad Sindical*, OIT, 2006k. <http://white.oit.org.pe/sindi/general/documentos/decisiones.pdf>
- “Acuerdos de Integración Regional en las Américas. La dimensión Laboral, una Actualización”, *Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe*, 2005a. http://white.oit.org.pe/cimt/nn/documentos/actualizacion_conclusiones_y_recomendaciones_2005_esp.pdf
- “Informe del Coloquio tripartito para promover la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social en el MERCOSUR”, Montevideo, 2005b. <http://www-ilo-irror.cornell.edu/public/spanish/employment/multi/download/mercosur2005.pdf>
- *Una alianza global contra el trabajo forzoso*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, conferencia Internacional del Trabajo, 93.ª reunión, 2005c. www.ilo.org
- *Informe de la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización*, OIT, 2004a. <http://www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/index.htm>
- “Historia de la Declaración Tripartita, Empresas Multinacionales y Política Social”, 2004b. www.ilo.org
- *Organizarse en pos de la justicia social*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo, 92.ª reunión, 2004c. www.ilo.org
- *La hora de la igualdad en el trabajo*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo, 92ª reunión, 2003. www.ilo.org
- “Foro Tripartito para promover la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social”, Actas Resumidas, 2002a. www.ilo.org
- “Guía para la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social. Conocer y utilizar directrices universales para la Responsabilidad Social”. OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Ginebra, 2002b. www.ilo.org

- “Informe del Director General de la OIT”, Conferencia Internacional del Trabajo 89^a, 2001a. www.ilo.org
- “Séptima encuesta sobre el curso que ha de darse a la Declaración Tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social: Informe del Grupo de Trabajo encargado de analizar los informes de los gobiernos y las organizaciones de empleadores y de trabajadores”, Subcomisión de Empresas Multinacionales, Consejo de Administración 28^a reunión, 2001b. www.ilo.org
- “Actas de la Octogésimo octava reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo”, OIT, 2000. www.ilo.org
- “Actas de la Octogésima primera sesión del tiempo parcial”, OIT, 1994b. www.ilo.org
- *Memoria del Director General, Trabajo Decente*, Conferencia Internacional del Trabajo, 87^a reunión, OIT, 1999a. www.ilo.org
- “Informe del Director General de la OIT a la tercera conferencia Ministerial de la OMC, un trabajo decente para todos en una economía globalizada: una perspectiva de la OIT”, 1999b. www.ilo.org
- “Preservar los valores, promover el cambio-La justicia social en una economía que se mundializa”, Memoria del Director General del Trabajo, 1994a. www.ilo.org

OMAL:

- “Unión Fenosa. Los impactos de la multinacional eléctrica en Colombia”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 2008a. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1393
- “Los vecinos de Cerceda (Galicia) afectados por el carbón de Unión Fenosa”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 2008b. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1471
- “Boletín de información”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 2006 y 2007. www.omal.info
- “XVII cumbre Iberoamericana, Chile, Observatorio Multinacionales en América Latina”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 2007 a. http://www.omal.info/www/rubrique.php3?id_rubrique=51
- “Triunfo histórico de los afectados costarricense de Nemaqón en las cortes norteamericanas”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 23 de diciembre 2007b. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1129

- “Atropellos al sindicato de la electricidad en Colombia por Unión Fenosa”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 15 de diciembre 2007c. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1184
- “Movimientos sociales ocuparon la sede central de Telecom. En Roma”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 20 de diciembre 2007d. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1122
- “Organizaciones sociales cuestionan el papel de la Casa Real y el gobierno español en la defensa de las empresas transnacionales en América Latina”; *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 12 de noviembre 2007e. <http://www.quiendebeaquien.org/spip.php?article660>
- “Empresarios Españoles reclaman más reformas estructurales y menos proteccionismo en América Latina”, *Observatorio Multinacionales en América Latina*, 2006. www.omal.info

OMC:

- *Informe del Comercio Mundial, Organización Mundial del Comercio*, 2006. http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_rep_ort07_s.pdf
- “Comunicación de la comunidad Europea a sus Estados Miembros”, WT/WGTI/W/81, 1999. www.wto.org

OMS:

- “Informe de la Comisión sobre Salud Pública, Innovación y Derechos de Propiedad Intelectual”, *Organización Mundial de la Salud*, 2006b. <http://www.who.int/bookorders/anglais/detart1.jsp?sesslan=1&codlan=3&codcol=15&codcch=676>
- “La Globalización, el Acuerdo sobre los ADPIC y el acceso a los productos farmacéuticos”, *Perspectivas sobre medicamentos de la OMS*, núm. 3, marzo, 2001. www.who.int
- “La epidemia mundial del SIDA continua creciendo”, *Organización Mundial de la Salud*, 21 de Noviembre de 2006a. www.who.int/mediacentre/news/releases/2006/aids.epidemic.update/es/index.html

Organización Internacional de Empleadores:

- “El Pacto Mundial y sus nuevos retos”, volumen 8, núm. 2, OIE, julio 2007b. www.ioe-emp.org
- “La Responsabilidad Social de la Empresa. El enfoque de la OIE”, aprobado por la Junta Directiva, el 21 de marzo, Ginebra, 2003. www.ioe-emp.org
- “Nueva legislación laboral en China”, Vol. 8, núm. 2, Julio 2007a. www.ioe-emp.org

Oxfam y Fundación Visión Mundial, *Visión de negocio: ¿Por qué las reglas de la propiedad intelectual impiden curar la ceguera en los países pobres?*, 2007b. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/8201/070221_Vision_negocio_ceguera.pdf

Oxfam/Intermón:

– “Starbucks y Etiopía llegan a un acuerdo”, 2007a.

<http://www.oxfam.org/es/news/2007/oxfam-celebrates-win-outcome-for-ethiopian-coffee-farmers-and-starbucks.html>

– *Invertir en la vida. Cómo lograr el acceso a medicamentos esenciales a través de prácticas empresariales responsables*, noviembre 2007c. http://www.oxfam.org/es/policy/briefingpapers/bp109_invertir_vida_0711

– *50 años de pobreza, 50 años de desarrollo*, 2006a. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/7803/061009_50pobreza.pdf

– *Patentes contra Pacientes. Cinco años después de la Ronda de Doha*, Noviembre 2006b. http://www.oxfam.org/es/policy/briefingpapers/bp95_patentsvspatients_061114

– *Responsabilidad Social Corporativa*, Intemón Oxfam, septiembre 2006c. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/7913/061110_Documento_IO_RSC_OK.pdf

– *Fuera de juego. Derechos laborales y producción de ropa deportiva en Asia*. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/7535/060524_fuera_juego_DDLL2.pdf

– *Cantos de Sirena. Por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional*, junio 2006e. http://www.oxfam.org/es/policy/briefingpapers/pp060614_songs_sirene

– *Marcando tendencias. Hacia un negocio socialmente responsable*, julio, 2005. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/2960/0_2960_150705_Marcando_Tendencias.pdf

– *Repsol YPF en Bolivia: una isla de prosperidad en medio de la pobreza* Oxfam, 2004a. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/2988/0_2988_150704_Repsol_Bolivia.pdf

– *Moda que Aprieta. La precariedad de las trabajadoras de la confección y la responsabilidad social de las empresas*, 2004b. http://www.intermonoxfam.org/UnidadesInformacion/anexos/3001/0_3001_090204_Moda_que_aprieta.pdf

– *Más por menos. El trabajo precario de las mujeres en las cadenas de producción globalizadas*, 2004c. <http://www.oxfam.org/es/policy/briefingnotes/oxbriefingnote.2005-11-16.8893787710>

- *Los impactos de un Acuerdo de Inversión de la OMC sobre las Industrias Extractivas en los países en desarrollo*, Oxfam América, 2003. www.intermonoxfam.org

Pacto Mundial:

- “Cuidando el medio ambiente, la plataforma de líderes”, 10 de julio de 2007.
- “Medidas de integridad”, 2007. www.pactomundial.org
- “Informe de Progreso”, 2006. www.pactomundial.org
- “Modelo de rendimiento”, 2002. www.pactomundial.org

PNUD, *Informe sobre desarrollo humano*, 2005. <http://www.idhnicaribe.org>

Pueblos, “Especial América Latina”, *Revista Pueblos*, núm. 27, Julio 2007.

Puntos Nacionales de Contacto, “Informe de la reunión anual de los Puntos Nacionales de Contacto”, *OCDE*, 2006. www.oecd.org/investment

Red de Información de Movimientos Sociales, “Evo Morales al VII Foro Social Mundial”, Nairobi, 2007. <http://vulcano.wordpress.com/2007/01/>

Red por la Justicia Fiscal, “Fraude, corrupción y blanqueo de capitales en España, organización profesional de Inspectores de Hacienda”, *Viento Sur*, página web, 2007. www.vientosur.info

Red Tercer Mundo, “Reclamo de transparencia de la OMC”, *Memorando*, 2003. www.redtercermundo.org

Secretaría de política Internacional, “Sobre el Pacto Mundial en España”, *Pacto Mundial*, 2003. www.pactomundial.org

Setem, “La responsabilidad de las empresas textiles españolas en las condiciones sociolaborales en los pequeños centros de producción del norte de Marruecos”, *Campaña Ropa Limpia*, 2002. www.ropalimpia.org

Somo, “El problema global de los paraísos fiscales”, Informe sobre cuestiones fiscales, *Somo*, 2007. <http://www.attac-catalunya.org/attacdocs/default.aspx?action=2&doc=122>

Subcomisión de Derechos Humanos:

- “Informe del Grupo de Trabajo del periodo de sesiones sobre los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales acerca de su octavo período de sesiones”, 2006. http://www.unhchr.ch/spanish/html/menu2/2/55sub/55sub_sp.htm
- “Los Tratados de Libre Comercio y de Promoción y Protección de inversiones: armas de destrucción masiva”, del Derecho Público Nacional e Internacional y de los Derechos Humanos, 2004. E/ CN/ sub.2/2004/NGO/10.

- “Liberalización del comercio de servicios y los derechos humanos”, 25 de junio 2002 E/CN. 4/Sub. 2/2002.
- “Actividades del grupo de trabajo sobre las sociedades transnacionales de las SHCD”, Intervención conjunta Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, *CETIM-AAJ*, 2001. www.cetim.es
- “Relaciones entre las Naciones Unidas y las empresas transnacionales”, Intervención conjunta Centre Europe-Tiers Monde y Asociación americana de Juristas, *CETIM-AAJ*, 2000. www.cetim.es
- “Sobre las actividades de las sociedades transnacionales”, E/CN.4/SUB.2/1996/12 y E/CN.4/SUB.2/1995/11.

Transparencia Internacional, “Corrupción y pobreza van de la mano”, Informe del Índice de corrupción, Transparencia Internacional, 2006. www.transparencia.org

Tribunal de Opinión, “Sobre el desplazamiento forzoso en Colombia”, 21-23 de noviembre 2007. http://www.acantioquia.org/documentos/desplazados/Veredicto_Tribunal_Despl_Forzado.pdf

Tribunal Permanente de los Pueblos:

- “Caso Unión Fenosa”, Managua Octubre 2007, Observatorio de Multinacionales de América Latina, Madrid, 2007b. <http://www.quiendebeaquien.org/spip.php?article637>
- “Empresas Transnacionales y Derechos de los Pueblos en Colombia (2006-2008)”, Observatorio de Multinacionales de América Latina, 2008. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=114
- “Audiencia sobre empresas del sector Servicios Públicos, sección Colombia”, 8, 9 y 10 de marzo, 2008. http://www.foeeurope.org/corporates/Lima/EA_dossier_ES_May08.pdf
- “Preaudiencia sobre el sector de los Servicios Públicos Capítulo Colombia”, Observatorio de Multinacionales de América Latina, 15 de diciembre 2007a. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=1192
- “Resolución del Tribunal Minero en Colombia”, Medellín, 2006b. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=494
- “Acusación Popular a Repsol YPF”, Viena, 2006a. http://www.ordoniez.org/documentos/documentos/Repsol_YPF_Acusacion_popular_Viena_20060511.pdf
- “Declaración sobre las empresas petroleras en Arauca, Colombia”, 2006c. http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=566

- “Empresas Transnacionales y Derechos de los Pueblos en Colombia”, Primera Audiencia, Bogotá, 1 y 2 de Abril, 2006d. www.dhcolombia.info/IMG/Resolucion_final_TPP_Minero_Nov11_y12_2006.pdf

TUAC, Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE, TUAC, Observatorio del Trabajo ante la globalización, 2007. www.tuac.org

TUAC-CIOSL-ORIT, “Experiencias Latinoamericanas en Directrices OCDE y PNC”, encuentro de PNC de la OCDE en Países de América Latina, Santiago de Chile, 2007. www.tuac.org

TUAC-OCDE, Una Guía para Sindicalistas sobre las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, TUAC, Paris, 2006. www.tuac.org

UGT, “Especial Responsabilidad Social Corporativa, Cooperación Sindical Internacional”, *Sud*, Barcelona, 2001.

UIS-TIMM, “Congreso Internacional, Informe Previo, Unión Internacional de sindicatos de la Industria Minera y Metalúrgica de la Federación Sindical Mundial”, San Sebastián, 2008. www.fsm.org

UNCTAD:

- *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nueva York y Ginebra, 2007. www.unctad.org
- *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nueva York y Ginebra, 2006a. www.unctad.org
- “La intrincada red de acuerdos sobre inversiones”, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra, 2006b. www.unctad.org
- “World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development”, 2006c. www.unctad.org
- “Investor-State. Disputes Arising from Investment Treaties: A review”. Series on International Investment Policies for Development, UNCTAD, 2005. www.unctad.org
- “Comisión de la Inversión, la Tecnología y las cuestiones Financieras Conexas”, Ginebra 2004. www.unctad.org
- “World Investment Report”, 2000. www.unctad.org
- “Principales instrumentos internacionales relativos a la Inversión Extranjera Directa. 1948-1981”, 1997. www.unctad.org

Unión Sindical Obrera., “British Petroleum en guerra contra los sindicatos”, Colombia, 1999. www.labournet.org.uk/spanish/1999/coluso

UNRISD, “Responsabilité sociales et encadrement juridique des sociétés transnationales, Synthèse 1”, Instituto de investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, Ginebre, abril, 2005. www.unrisd.org

