

REPÚBLICA DEL ECUADOR



**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ECUADOR**

Trabajo de titulación para obtener la Maestría Profesional en
Relaciones Internacionales y Diplomacia mención Política
Exterior

TÍTULO
IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN
LOS DERECHOS HUMANOS: DE LOS ACUERDOS
VOLUNTARIOS A LA RESOLUCIÓN 26/9 DE NACIONES
UNIDAS

Autora: Ketty Tamara Moncada Landeta
Directora: PhD. Roxana Arroyo

Quito, enero 2019



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

SECRETARÍA GENERAL

No.010- 2019.

ACTA DE GRADO

En el Distrito Metropolitano de Quito, hoy a los veintiocho días del mes de enero del año dos mil diecinueve, **KETTY TAMARA MONCADA LANDETA**, portadora del número de cédula: 1720214111, **EGRESADA DE LA MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA MENCIÓN EN POLÍTICA EXTERIOR (2015-2017)**, se presentó a la exposición y defensa oral de su tesis, con el tema: "**IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS DERECHOS HUMANOS: DE LOS ACUERDOS VOLUNTARIOS A LA RESOLUCIÓN 26/9 DE NACIONES UNIDAS**", dando así cumplimiento al requisito, previo a la obtención del título de **MAGÍSTER EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA MENCIÓN EN POLÍTICA EXTERIOR**.

Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	9.12
Tesis Escrita:	8.74
Defensa Oral tesis:	8.78

Nota Final Promedio: 8.94

En consecuencia, **KETTY TAMARA MONCADA LANDETA**, se ha hecho acreedora al título mencionado.

Para constancia firman:

Mgs. Jorge Orbe.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Dr. Julio Oleas.
MIEMBRO

Dr. Javier Dávalos.
MIEMBRO

Abg. Ximena Carvajal Chiriboga.
DIRECTORA DE SECRETARÍA GENERAL

De conformidad con la facultad prevista en el estatuto del IAEN CERTIFICO que la presente es fiel copia del original



Fojas 119

Fecha 07 FEB 2019

Secretaría General

AUTORÍA

Yo, Ketty Tamara Moncada Landeta, con CC 1720214111, declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así como, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad de la autora del trabajo de titulación. Así mismo, me acojo a los reglamentos internos de la universidad correspondientes a los temas de honestidad académica.



C.C.: 1720214111

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo Ketty Tamara Moncada Landeta cedo al IAEN, los derechos de publicación de la presente obra por un plazo máximo de cinco años, sin que deba haber un reconocimiento económico por este concepto. Declaro además que el texto del presente trabajo de titulación no podrá ser cedido a ninguna empresa editorial para su publicación u otros fines, sin contar previamente con la autorización escrita de la universidad.

Quito D. M., enero de 2019



KETTY TAMARA MONCADA LANDETA

C.C.: 1720214111

Resumen Ejecutivo / Abstract

En la globalización, las empresas transnacionales se caracterizan por ostentar poder económico y político que les permite incidir en la toma de decisiones, a nivel estatal e internacional, para cumplir con su objetivo: la acumulación de capital, sin considerar las consecuencias negativas del ejercicio de sus actividades sobre los derechos humanos y la naturaleza. Al respecto, existen un sinnúmero de instrumentos internacionales que priorizan el ámbito económico al de los derechos humanos, causando la configuración de una asimetría jurídica que deja en indefensión a las víctimas. Ante lo cual, la sociedad civil y algunos Estados han impulsado la construcción de un marco jurídico internacional que las regule. Por tanto, en la presente investigación se analiza el impacto y responsabilidad de las transnacionales en la vulneración de derechos humanos y la importancia de trascender de acuerdos voluntarios a una normativa internacional jurídicamente vinculante, cristalizada mediante la Resolución 26/9 de Naciones Unidas. Palabras clave: globalización, empresas transnacionales, derechos humanos, códigos de conducta, acuerdos voluntarios, Resolución 26/9.

In the globalization, transnational corporations are characterized by hold economic and political power that allows them to influence decision-making, at the state and international levels, to fulfill their objective: the accumulation of capital, without considering the negative consequences of the exercise of their activities on human rights and the environment. In this regard, there are some international instruments that prioritize the economic aspect about to the human rights, causing the configuration of a legal asymmetry that leaves victims helpless. In this context, civil society and few States have promoted the adoption of an international legal framework that regulates them. Therefore, in this research analyzes the impact and responsibility of transnational corporations infringement of human rights and the importance of transcending the voluntaries agreements to an international legally binding instrument, crystallized by Resolution 26/9 of United Nations.

Keywords: globalization, transnational corporations, human rights, codes of conduct, voluntaries agreements, Resolution 26/9.

Dedicatoria

A Germania y Néstor, ejemplo de vida.

A Yuri y Francisco, ejemplo de lucha.

A las víctimas de las empresas transnacionales.

Agradecimiento

A las y los docentes del Centro de Relaciones Internacionales “José Peralta” por compartir sus conocimientos.

A la Dra. Roxana Arroyo, mi Directora de tesis, por el acompañamiento y los aportes brindados para el desarrollo de la presente investigación.

A todas y todos quienes hicieron posible el presente trabajo; especialmente, a los informantes calificados y lectores.

A mi familia. Mi madre, pilar fundamental de mi vida, por su apoyo incondicional para cumplir todos mis sueños. A mi compañero de vida, por las sonrisas y momentos compartidos.

Al Colectivo Agrario Abya Yala, por los aportes, el tiempo brindado y por enseñarnos que vale la pena seguir luchando.

A mis amigas y amigos, por hacer que mí transitar por la vida este lleno de aprendizajes, ilusiones y esperanza.

Índice General

ACTA DE GRADO	i
AUTORÍA	ii
AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN	iii
Resumen Ejecutivo / Abstract	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice General	vii
Índice de Tablas	ix
Índice de Anexos	x
Glosario de Siglas	xi
Introducción	1
Marco Metodológico	3
Estructura Capitular	5
Capítulo I. Marco Teórico. Las Empresas Transnacionales y los Derechos Humanos Desde la Perspectiva del Derecho Internacional Público	7
1.1. Derecho Internacional Público: Aproximación Conceptual y Sujetos	8
1.1.1. Empresas transnacionales, ¿sujetos atípicos del Derecho Internacional Público?.	11
1.2. Derechos Humanos Desde Una Perspectiva Crítica	16
1.2.1. Derecho Internacional de los Derechos Humanos.	19
1.3. La Lex Mercatoria Como Fundamento de las Empresas Transnacionales	26
1.4. Aproximación Conceptual y Jurídica a los Tratados Internacionales	30
Capítulo II. El Poder de las Empresas Transnacionales y su Accionar en Materia de Derechos Humanos	34
2.1. Las Empresas Transnacionales en el Marco de la Globalización	34
2.2. Poder Económico y Político de las Empresas Transnacionales	41
2.2.1. Caracterización del poder económico.	42
2.2.2. Caracterización del poder político.	45
2.3. Caracterización del Impacto de las Empresas Transnacionales en los Derechos Humanos y el Medio Ambiente	48

2.3.1. Caracterización del impacto de las empresas transnacionales en los derechos humanos.	49
2.3.2. Incidencia del daño medioambiental en la vulneración de derechos.	53
Capítulo III. Estados, Organizaciones Internacionales y Sociedad Civil Frente a las Empresas Transnacionales	57
3.1. El Estado Frente a las Empresas Transnacionales	57
3.2. Las Organizaciones Internacionales Frente al Accionar de las Empresas Transnacionales	64
3.3. La Sociedad Civil Frente a las Empresas Transnacionales	71
Capítulo IV. De los Códigos de Conducta y Acuerdos Voluntarios a la Resolución 26/9 de Naciones Unidas	78
4.1. Los Códigos de Conducta y Acuerdos Voluntarios Como Marco Regulador de las Empresas Transnacionales Frente a los Derechos Humanos	78
4.2. La Responsabilidad Social Corporativa en el Marco Normativo de las Empresas Transnacionales	87
4.3. Arquitectura Jurídica de la Impunidad: Ordenamiento Jurídico Favorable a las Empresas Transnacionales	91
4.4. De la Resolución 26/9 a la Adopción de un Tratado Internacional	98
Conclusiones	109
Bibliografía	114
Anexos	132

Índice de Tablas

Tabla 1 Las 10 empresas transnacionales con mayores ingresos a 2017	43
Tabla 2 Ejemplos de casos de vulneración de derechos humanos por parte de empresas transnacionales	52
Tabla 3 Ejemplos de incidencia de las empresas transnacionales en el medio ambiente	55

Índice de Anexos

Anexo 1 Clasificación de Derechos Humanos acorde al Derecho Internacional	133
Anexo 2 Sistema Universal de Derechos Humanos	134
Anexo 3 Sistema Europeo de Protección de Derechos Humanos	135
Anexo 4 Sistema Africano de Protección de Derechos Humanos	136
Anexo 5 Sistema Interamericano de Protección de Derechos Humanos	137
Anexo 6 Desarrollo de Tratados en Materia Comercial y de Derechos Humanos	138
Anexo 7 Fichas de Caracterización de Empresas Transnacionales	145
Anexo 7.1 Ficha de Caracterización de Wal-mart	145
Anexo 7.2 Ficha de Caracterización de State Grid	147
Anexo 7.3 Ficha de Caracterización de Grupo Sinopec	148
Anexo 7.4 Ficha de Caracterización de China National Petroleum	150
Anexo 7.5 Ficha de Caracterización de Toyota Motor	151
Anexo 7.6 Ficha de Caracterización de Volkswagen	152
Anexo 7.7 Ficha de Caracterización de Royal Dutch Shell	154
Anexo 7.8 Ficha de Caracterización de Berkshire Hathaway	156
Anexo 7.9 Ficha de Caracterización de Apple	157
Anexo 7.10 Ficha de Caracterización de Exxon Mobil	159
Anexo 8 Poder económico de empresas transnacionales –según sus ingresos a 2017– frente al poder económico de países –según el PIB 2017–	161
Anexo 9 Estructura de Entrevista	165

Glosario de Siglas

ADPIC	Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
AMI	Acuerdo Multilateral de Inversiones
ATTAC	Asociación Internacional para la Tasación de las Transacciones Financieras para la Ayuda al Ciudadano
BCIE	Banco Interamericano de Integración Económica
BM	Banco Mundial
Cepal	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIADI	Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias sobre Inversiones
CIDH	Comisión Interamericana de Derechos Humanos
COPINH	Consejo de Organizaciones Populares e Indígenas de Honduras
Corte IDH	Corte Interamericana de Derechos Humanos
CPA	Corte Permanente de Arbitraje
CSI	Confederación Sindical Internacional
DCYP	Derechos civiles y políticos
Declaración Tripartita	Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social
DESC	Derechos económicos, sociales y culturales
DIDH	Derecho Internacional de los Derechos Humanos
DIP	Derecho Internacional Público
Directrices	Líneas Directrices para Empresas Multinacionales
DUDH	Declaración Universal de los Derechos Humanos
Ecosoc	Consejo Económico y Social de Naciones Unidas
ETN	Empresas transnacionales
FEM	Foro Económico Mundial
FMI	Fondo Monetario Internacional
FSM	Foro Social Mundial

G8	Grupo de los 8
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio
ICC	Cámara de Comercio Internacional
IED	Inversión Extranjera Directa
Las Normas	Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y Otras Empresas Comerciales en la Esfera de los Derechos Humanos de ONU
OCDE	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo
OEA	Organización de Estados Americanos
OEIGWG	Grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
OUA	Organización de la Unidad Africana
Oxfam	Oxford Committee for Famine Relief
PIB	Producto Interno Bruto
PIDCP	Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos
PIDESC	Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales
Principios Rectores	Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos
PT	Partido de los Trabajadores de Brasil
Resolución 26/9	Resolución A/HRC/RES/26/9
RSC	Responsabilidad Social Corporativa
RSE	Responsabilidad Social Empresarial
SIDH	Sistema Interamericano de Derechos Humanos
SSD	Sistema de Solución de Diferencias
SUDH	Sistema Universal de Derechos Humanos

TLC	Tratado de Libre Comercio
TPP	Tribunal Permanente de los Pueblos
UA	Unión Africana
UE	Unión Europea
Unasur	Unión de Naciones Suramericanas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

Introducción

Estamos frente a un verdadero conflicto frontal sobre las grandes corporaciones transnacionales y los Estados. Éstos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales -políticas, económicas y militares- por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo.

(Salvador Allende ante la Asamblea General de Naciones Unidas, 4 de diciembre de 1972)

Han transcurrido 46 años desde que Salvador Allende denunciara, ante la Asamblea General de Naciones Unidas, el poder que las empresas transnacionales acumulaban en el sistema internacional y, al mismo tiempo, las consecuencias que la falta de regulación traería sobre las grandes mayorías sociales. La preocupación del entonces Presidente chileno respondía al palpable incremento de la presencia de estos actores no estatales en el sistema internacional, actores que al consolidar un *poder de facto* han llegado a incidir en todos los ámbitos que afectan la cotidianidad del ser humano.

La realidad expuesta no es producto de la casualidad, sino el resultado de un proceso histórico intrínsecamente relacionado con el surgimiento de la globalización, fenómeno que sienta las bases para la instauración de un sistema en el que están dadas las condiciones necesarias para la acumulación y transnacionalización del capital.

Es, precisamente, en el marco descrito que las empresas transnacionales encuentran su razón de ser constituyéndose en una pieza fundamental dentro de la configuración del actual sistema económico internacional; es decir, se erigen como la institución que viabiliza la transnacionalización del capital, con el objetivo central de acumular una gran cantidad de riqueza. De la misma manera, la consolidación del poder que ostentan les ha facilitado influir en la toma de decisiones, a nivel estatal e internacional, en el ámbito económico, político, social, cultural y, particularmente, jurídico, para lo cual implementan una serie de estrategias acordes a sus intereses y requerimientos.

De esta circunstancia nace el hecho de que las empresas transnacionales en el ejercicio de sus actividades hayan afectado los derechos fundamentales del ser humano y ocasionado daños al medio ambiente, ante lo cual la sociedad civil, los Estados –principalmente periféricos– y las organizaciones internacionales vieron la necesidad de incluir en la agenda internacional el debate acerca de la construcción de mecanismos que regulen y controlen a las transnacionales.

Empero, la configuración de instrumentos jurídicos con dicho fin ha sido limitada debido a la interacción entre las grandes corporaciones mundiales y los Estados centro –que tienen mayor poder de decisión que aquellos periféricos–, dando lugar a la adopción únicamente de códigos de conducta y acuerdos voluntarios, así como la inclusión de la Responsabilidad Social Corporativa en la estructura interna de dichos actores. Estos instrumentos, encaminados a la protección de los derechos humanos, se caracterizan por centrar su atención en la autorregulación, unilateralidad y voluntariedad de las empresas.

Por otra parte, estos actores se amparan en los principios del Derecho Corporativo Global y establecen formas contractuales para blindarse jurídicamente en el sistema internacional frente a la posibilidad de demandas por parte de las personas, comunidades y Estados que han sido perjudicados por las consecuencias negativas del accionar de las empresas transnacionales.

Frente a esta problemática, en 2013 el Ecuador y los países sudafricanos, propusieron ante el Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas la necesidad de contar con una normativa internacional jurídicamente vinculante en relación a las empresas transnacionales frente a los derechos humanos; la misma que se viabilizó mediante la Resolución A/HRC/RES/26/9 (en adelante Resolución 26/9), adoptada el 26 de junio de 2014.

Con los antecedentes expuestos, en la presente investigación, se plantea como hipótesis que las empresas transnacionales afectan los derechos fundamentales del ser humano y actúan como sujetos que, de alguna manera, deberían estar regulados por el derecho internacional mediante un instrumento vinculante, con el propósito de que se les

adjudique responsabilidad internacional frente a la transgresión de derechos durante su accionar.

En consecuencia, se establece como objetivo analizar la incidencia y responsabilidad de las transnacionales en la vulneración de los derechos humanos y, por tanto, la importancia de trascender de los acuerdos voluntarios a la adopción de una normativa internacional jurídicamente vinculante viabilizada mediante la Resolución 26/9 de Naciones Unidas. A fin de fundamentar el objetivo general se establecen objetivos específicos, los mismos que se detallan a continuación:

- Identificar la naturaleza jurídica de las empresas transnacionales y su responsabilidad frente a la vulneración de derechos humanos en el marco del derecho internacional.
- Esclarecer el contexto en el que las iniciativas para la consecución de una normativa que regule el accionar de las empresas transnacionales en relación a los derechos humanos, aún no tengan el carácter de vinculantes.
- Deducir la importancia e incidencia de la Resolución 26/9 en la construcción de una normativa jurídicamente vinculante.

Marco Metodológico

En la presente investigación se utilizó un enfoque cualitativo a fin de comprender el contexto que determina la necesidad de la consecución de un instrumento internacional jurídicamente vinculante, en el que se estipule la responsabilidad de las empresas transnacionales frente a la afectación de los derechos humanos. Para tal fin, se estudió el contexto histórico que ha facilitado que éstas estén provistas de un poder significativo en el sistema internacional, lo que les ha permitido erigirse como actores con la capacidad de incidir en la toma de decisiones para condicionar una estructura, primordialmente jurídica, acorde a sus intereses.

Por otra parte, para la explicación e interpretación del fenómeno estudiado se recurrió a la investigación documental, ya que ésta permitió la recopilación de información sobre las formas en que las empresas transnacionales trastocan los derechos humanos y la adopción de acuerdos voluntarios e iniciativas existentes referentes a la problemática planteada que, hoy por hoy, se constituyen en los antecedentes de la Resolución A/HRC/RES/26/9. Esta información bibliográfica se recopiló, principalmente, en documentos digitales de organismos internacionales, organizaciones no gubernamentales, organizaciones sociales y de documentos publicados por académicos que han trabajado sobre la temática.

A fin de contrastar la información documental obtenida se implementó la técnica de recolección de datos en medios virtuales, para establecer el grado de afectación que el accionar de las empresas transnacionales han tenido en torno a los derechos humanos, mediante la visibilización de algunos casos; así como el poder económico de las transnacionales en comparación con los Estados.

En la misma línea, una vez analizada la información recopilada se procedió a realizar dos entrevistas a informantes clave, quienes desde su experiencia aportaron con elementos relevantes que permitió verificar, por un lado, la existencia de casos de vulneración a los derechos humanos por parte las empresas transnacionales; y, por otro lado, que la consolidación del poder económico, político y jurídico de estos actores ha dado lugar a la configuración de una asimetría jurídica que deja en indefensión a las víctimas, por lo que es palpable la importancia de la adopción de una normativa internacional jurídicamente vinculante.

Finalmente, es oportuno manifestar que la presente investigación fue de tipo exploratorio-explicativa, puesto que el tema analizado no cuenta con una amplia gama de estudios que facilite su comprensión. Por su parte, fue explicativa en tanto y cuanto se realizó una aproximación a las razones por las que es de vital relevancia la elaboración de una normativa jurídicamente vinculante que regule a las empresas transnacionales frente a los derechos humanos.

Estructura Capitular

La presente investigación está compuesta por cuatro capítulos que contienen las diferentes aristas que permiten la comprensión general de la problemática planteada. El Capítulo I aborda a las empresas transnacionales como sujetos atípicos desde la perspectiva del Derecho Internacional Público, a fin de establecer los elementos claves que dan lugar a que éstas puedan ser reguladas en relación a los derechos humanos; los mismos que son estudiados desde la teoría crítica para el análisis de la incidencia de los procesos de lucha en la consecución de instrumentos jurídicos que dan lugar a la instauración de las condiciones materiales necesarias para vivir con dignidad. Asimismo, se recurre al Derecho Corporativo Global para aportar los elementos que estructuran el esquema jurídico que ampara a las transnacionales y da cabida a la configuración de una asimetría jurídica.

El Capítulo II describe el proceso histórico de surgimiento y posicionamiento de las grandes corporaciones mundiales, enmarcado en el fenómeno de la globalización, en el sistema internacional y, a partir de ahí, se aproxima a las estrategias y mecanismos que estos actores implementan para ostentar un poder económico y político, que los ubica al margen de la estructura jurídica internacional en relación a los derechos humanos. De lo anterior se desprende la necesaria caracterización de las formas en que las transnacionales trastocan los derechos humanos y ocasionan irremediables daños medioambientales que impiden la consecución de una vida digna.

El Capítulo III expone las formas en que tanto los Estados como las organizaciones internacionales se relacionan e interactúan con las empresas transnacionales, la misma que aporta elementos indispensables para la consolidación de un sistema que privilegia el capital sobre el ser humano. Lo expuesto orilla indefectiblemente a la visibilización de los mecanismos de organización que la sociedad civil ha desarrollado para dar respuesta y resistir frente a las consecuencias negativas que estos actores no estatales producen en el ejercicio de sus actividades.

El Capítulo IV revisa el desarrollo de los códigos de conducta, acuerdos voluntarios y de la Responsabilidad Social Corporativa como mecanismos que determinan parámetros para la autorregulación de las empresas y que, sin embargo, no han logrado instituir un marco normativo para la protección de los derechos humanos en relación a las corporaciones mundiales; lo que sumado a la instauración de una serie de mecanismos y reglas para el desarrollo del comercio mundial configuran la arquitectura jurídica de la impunidad. Además, las distintas iniciativas se asumen como antecedentes para la adopción de la Resolución 26/9 en el seno del Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas que abre el camino para la construcción de lo que posiblemente constituirá un instrumento internacional vinculante para el control de las empresas transnacionales.

Capítulo I. Marco Teórico. Las Empresas Transnacionales y los Derechos Humanos Desde la Perspectiva del Derecho Internacional Público

El presente capítulo tiene como objetivo realizar una aproximación teórico-conceptual, a fin de aportar los elementos necesarios para la comprensión y contextualización del impacto que las empresas transnacionales (ETN) tienen en los derechos humanos¹ y, por ende, la importancia de la consecución de una normativa jurídicamente vinculante que regule su accionar.

Para tal efecto, se realiza una aproximación al Derecho Internacional Público (DIP) y sus sujetos, con el fin de esclarecer los elementos que llevan a considerar a las ETN como sujetos atípicos. Asimismo, se toma como referencia a la Teoría Crítica de Derechos Humanos como base para explicar la incidencia de los procesos de lucha social en la construcción de normas que garanticen derechos; este análisis desemboca en la caracterización del Derecho Internacional de los Derechos Humanos (DIDH), los derechos fundamentales consagrados en la Carta Internacional de Derechos Humanos y los sistemas internacionales de protección de derechos humanos.

Por otra parte, se realiza un acercamiento a la *lex mercatoria* o Derecho Corporativo Global como base para comprender la configuración de una arquitectura jurídica de la impunidad. Finalmente se caracteriza, el Derecho de los Tratados, con el propósito de esclarecer los elementos que, en este caso, permitan trascender de los acuerdos voluntarios a un instrumento vinculante que regule a las ETN en materia de derechos humanos.

¹ Respecto al impacto que las ETN tienen en los derechos humanos es necesario esclarecer que, para efectos de la presente investigación, se hace referencia tanto a su deber de respetar, garantizar, proteger y defender los derechos fundamentales del ser humano; como a su responsabilidad en la vulneración de derechos como consecuencia del ejercicio de sus actividades y, por tanto, su obligación de reparar.

1.1. Derecho Internacional Público: Aproximación Conceptual y Sujetos

Entender los elementos que permiten catalogar a las ETN como sujetos atípicos del DIP, implica dilucidar a qué nos referimos cuando hablamos de Derecho Internacional y quiénes son los sujetos de éste.

Partiré indicando que el DIP procede de lo que inicialmente se denominó *jus gentium* o derecho de gentes y se instauró en el derecho romano para hacer referencia a las normas que regían las relaciones entre ciudadanos romanos y extranjeros (Herrera, 2008). A partir del siglo XVI se lo relaciona al concepto de pueblos organizados políticamente. En la actualidad, se lo conoce como el conjunto de reglas internacionales que regulan las relaciones entre la comunidad internacional (Cattafi, s/f).

Para la Organización de Naciones Unidas (ONU) el DIP es la rama del Derecho que implanta los deberes y responsabilidades que los Estados tienen en su interrelación y, a la vez, su compromiso respecto a la promoción, garantía, defensa y protección de los derechos de las personas que se encuentran dentro de sus fronteras. (Naciones Unidas, s/f.a)

Por otra parte, se perciben dos ámbitos de alcance del DIP, el uno se refiere a su aplicación como norma que obliga a todos los sujetos del derecho internacional, o sea, de carácter *universal*; y, el otro, se relaciona con la implementación de normas que obliga a determinado número de sujetos, es decir, de carácter *particular*, como el caso de los tratados de libre comercio (TLC). Independientemente de ello, la función del DIP es, primero, garantizar la convivencia pacífica entre los Estados y demás sujetos; y, segundo, propiciar un marco jurídico obligatorio que genere derechos y deberes a la comunidad internacional. (Cattafi, s/f)

En lo que respecta al desarrollo histórico de construcción del DIP, éste se caracteriza por una secuencia de hitos estructurales representativos, comprendidos en dos momentos: el DIP Clásico (1648 a 1945), en éste se producen tres etapas que son: a) sistema europeo de Estados, marcado por la Paz de Westfalia; b) sistema americano de Estados,

caracterizado por la ocupación y europeización de América; y, c) sistema de modernización de Estados, determinado por la revolución industrial del siglo XIX que consolida un sistema oligárquico de un pequeño grupo de Estados. (Cattafi, s/f; Ruiz, s/f)

El segundo momento corresponde al DIP Contemporáneo (1945 hasta la actualidad), en el que se pueden apreciar dos hitos trascendentales. El uno, la Guerra Fría que constituyó un enfrentamiento económico, social, político, ideológico entre Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), lo que determinó la bipolaridad en el sistema internacional. El segundo hito es la consagración de un nuevo orden internacional en el que, por efecto de la globalización, se produce la regulación de nuevos contenidos de trascendencia internacional como: los derechos humanos, la defensa del medio ambiente, los delitos internacionales, el comercio mundial, aspectos relacionados con las guerras, entre otros; y, así como también, considera el surgimiento de nuevos actores y problemas globales. (Cattafi, s/f; Ruiz, s/f)

Ahora bien, el DIP reconoce la calidad de sujetos a aquellos actores que detentan personalidad jurídica, por tanto, éstos tienen “la capacidad para ser titular de sus derechos y deberes. Por regla general esa capacidad implica también la posibilidad de hacer valer estos derechos en el ámbito internacional.” (Herdegen, 2005); de tal manera que inciden en la toma de decisiones y en el devenir histórico de la humanidad. Estos sujetos pueden ser tanto típicos como atípicos.

Aquí vale la pena hacer énfasis en las características que un sujeto del DIP presenta, según Rodríguez (2004) y Amuchástegui y Sánchez (2013) todo sujeto del DIP:

- Tiene deberes y obligaciones establecidas por los principios fundamentales del derecho internacional y, por ende, debe hacerse responsable de toda acción contraria a lo que establece el sistema jurídico. Del mismo modo, con la aprobación de un sujeto es factible adjudicarle obligaciones adicionales.
- Está en la capacidad de generar relaciones contractuales con otros sujetos del DIP.

- Tiene la potestad de demandar el pleno ejercicio de sus derechos, siempre que sienta que éstos han sido vulnerados.

En lo concerniente a los sujetos típicos son catalogados como entidades con la potestad de emitir normativa jurídica y ejercer su representatividad a nivel internacional. El Estado mantiene, por tradición y excelencia, su protagonismo como el actor principal del Sistema Internacional y, por ende, del Derecho Internacional; pues éste conserva el monopolio de características que no poseen otros sujetos, las mismas que son: soberanía, territorio, población, poder y reconocimiento por parte de otros Estados, así como también de las organizaciones internacionales, de poseer una determinada situación jurídica. (Herdegen 2005; Carvajal, 2010)

Además de los Estados, se califica a las organizaciones internacionales como sujetos típicos, aunque su capacidad jurídica difiera de aquellos; así, Herdegen (2005) las define como aquellas:

[...] en las que participan los Estados y otros sujetos de derecho internacional (organizaciones intergubernamentales). Estas organizaciones se designan, en sentido estricto, con el nombre de organizaciones internacionales, para diferenciarlas de las organizaciones internacionales no-estatales (organizaciones no-gubernamentales). (Herdegen, 2005)

A modo de ejemplo, entre las organizaciones internacionales estatales se encuentran la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), Organización de Estados Americanos (OEA) y la ONU; y, entre las organizaciones no-estatales es posible mencionar a Médicos Sin Fronteras, Amnistía Internacional, entre otras.

Añadiendo, se debe dejar sentado que el reconocimiento de estos actores como sujetos típicos del DIP ha representado un avance significativo en materia de cooperación internacional. (Contreras, 2012)

En referencia a los sujetos atípicos son formas de organización y/o actores que, sin poseer las características del Estado, presentan un ordenamiento o estructura particular,

lo que conlleva a su reconocimiento en el sistema internacional (Carvajal, 2010). Se reconoce como sujetos atípicos a la Santa Sede; Soberana Orden Militar de Malta; Comité Internacional de la Cruz Roja; individuos; grupos beligerantes; y, grupos insurrectos. (Becerra, 1991; Herdegen, 2005; Carvajal, 2010)

Como se ve, el Derecho Internacional reconoce como sujetos a todos los actores que ostentan derechos y deberes en el sistema internacional y que influyen en la acción e interrelación universal, como en el devenir de la historia.

1.1.1. Empresas transnacionales, ¿sujetos atípicos del Derecho Internacional Público?

Antes de entrar a establecer por qué las ETN deben ser consideradas como sujetos atípicos del DIP, se debe partir por comprender qué se entiende por ETN y cómo ésta se categoriza.

Al respecto, empezaré por referir a que su conceptualización ha dado lugar a un sinnúmero de discusiones y, por consiguiente, a una gama amplia de calificaciones, tal es así que:

[...] se denomina alternativamente empresas multinacionales, transnacionales, pluri nacionales, supranacionales, internacionales, globales, cosmopolitas, grandes unidades inter-territoriales [...]. A veces se trata de sinónimos, pero los distintos términos pueden responder también a matices o teorías diferentes. (Trajtenberg, 1999)

Por tanto, alcanzar una definición uniforme sobre las ETN ha sido causal de un extenso debate, en razón de que en un inicio no se las estudió con las características y alcances que éstas poseen en la actualidad. En otras palabras, en los estudios sobre ETN se ha tendido a preponderar el aspecto económico de éstas, pasando a un segundo plano que, a medida que fortalecen su poder, inciden en el desarrollo de todos los ámbitos de la cotidianidad del ser humano. No empero, es posible encontrar elementos comunes a la hora de definir a las ETN.

En este sentido, para Verger (2003) una ETN es “una organización económica compleja en la que una empresa detenta la propiedad –o parte de la propiedad– de una o varias empresas en países extranjeros, a las cuales se les denomina filiales”. Por su parte, Ceballos y González (2016) añaden que las filiales “replican los sistemas de gestión” de la matriz. A lo que Raymond Vernon, citado por Teitelbaum (2012), indica que es “una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales”. Para Cortés (2005), además, son entidades “que exportan e importan, por lo que traen como consecuencia el incremento en los flujos de inversión extranjera directa. [...] instalando activos o productivos, asumiendo el control de ellos en más de un país.”

El Centro de Naciones Unidas sobre las Corporaciones Transnacionales, en 1994, concibe que:

A una firma transnacional se le define como una empresa o grupo de empresas constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede se implanta en el extranjero con sus filiales e inversiones directas (fusión, privatizaciones y adquisiciones). Con una estrategia concebida a nivel mundial encaminada a quitar cualquier obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios o monopolios transnacionales. (Comisión de Derechos Humanos, 2002)

En definitiva, en la presente investigación se entenderá por empresa transnacional a aquella entidad que en su fundamento se configura como una unidad económica y tiene un centro único de poder de decisión. Lo que significa que una ETN despliega sus actividades a nivel internacional y está compuesta por una casa matriz y que, ya sea de forma individual o en asociación, se expande fuera de sus fronteras nacionales al instaurar filiales o crear inversiones directas. Su personería jurídica la establecen donde se encuentra la casa matriz, razón por la cual se rigen de acuerdo al marco jurídico del país de origen y, generalmente, el país de destino provee las condiciones necesarias para la instauración de sus filiales.

Por consiguiente, en su forma de organización la casa matriz determina las directrices de funcionamiento y toma las decisiones en lo relacionado con la localización, producción, comercialización y financiamiento de las filiales. El nivel de autonomía que cada empresa alcance tiene que ver con el tipo de propiedad, el tamaño, el carácter y ubicación donde se lleven a cabo las actividades de éstas; por lo que, pueden ser categorizadas según:

- Su estructura: Se considera la forma de organización al momento de la producción. Así tenemos: a) integradas horizontalmente: son aquellas que tienen plantas de producción en varios países, p. ej. McDonald's; b) integradas verticalmente: en las que las distintas plantas de producción, a nivel mundial, manufacturan productos intermedios que, posteriormente, son utilizados por otras de sus plantas para la fabricación del producto final, p. ej. General Motors; y, c) diversificadas: en éstas sus distintas plantas de producción son las encargadas de producir una variedad de bienes y servicios, p. ej. Novartis o Samsung. (Cortés, 2005)
- Su sector económico: Toma en cuenta el ámbito de actividad económica en el que se insertan, sin que ello implique que una empresa no se vincule a más de un sector de producción. De acuerdo con esta clasificación hay: a) ETN del sector primario: utilizan directamente los recursos de la naturaleza, entre las que se encuentran las extractivistas, agrícolas, ganaderas y pesqueras; b) ETN del sector secundario: transforman la materia prima en productos para el consumo, aquí se encuentran las industrias constructoras, textiles, alimentarias, automovilísticas, entre otras; c) ETN del sector terciario: constituyen el sector más amplio y se dedican a la producción de bienes y servicios, entre las que se destacan las empresas de transporte, comunicaciones, comerciales, turismo, financieras, educación y salud. (Junta de Galicia, s/f)
- El tipo de propiedad: Refiere al origen del capital y la naturaleza del titular de la ETN. Éstas son: a) privadas: el capital pertenece a personas particulares, ya sea de forma individual o jurídica; b) públicas: el capital es propiedad del Estado o éste es el mayor

accionista de la empresa; c) mixtas: el capital pertenece en igual medida a particulares y al Estado. (Junta de Galicia, s/f; Ruiz, s/f)

- Su grado de descentralización: Alude a la forma de distribución de poder y toma de decisión existente entre la matriz y sus filiales. Éstas son: a) etnocéntrica: aquellas en las que el poder se concentra en la matriz, por lo que las filiales tienen una estructura sencilla; b) policéntrica: este tipo de ETN procura descentralizar el poder al otorgar mayor libertad a sus filiales; y, c) geocéntricas: en éstas la descentralización es completa, por lo que cada filial tiene la capacidad de definir su propia política. (Calizaya, s/f)

Antes de pasar adelante, es necesario aclarar que las ETN nacen como sujetos del derecho privado con alcance internacional en el ejercicio de sus actividades, por medio de la instauración de filiales y de la adquisición de contratos, tanto con actores estatales como privados. Al respecto, Sepúlveda (2009) señala que:

[...] si bien es cierto que las empresas transnacionales son primordialmente sujetos del derecho privado, sus actos y sus efectos trascienden más allá del Estado que les dio la capacidad legal y personalidad pues celebran contratos directamente con las empresas estatales, reciben concesiones, participan en el desarrollo de un país, etc. (Sepúlveda, 2009)

En base a lo expuesto nos enfrentamos al hecho de que las ETN cumplen con las características que todo sujeto del DIP ostenta, como se visualizó en el anterior acápite. Adicionalmente, debido a su capacidad para transnacionalizar el capital e interactuar con los Estados y las organizaciones internacionales en el sistema internacional, es posible afirmar que poseen *subjetividad internacional*, lo que significa que estos actores no estatales en su accionar deberían considerar que: i) quedan sujetas a las normas del DIP, es decir, a las obligaciones y derechos que éste establece; ii) su capacidad de actuación autónoma e independiente se restringe por la normativa que desde el DIP se les imponga, que se traduce en “una libertad no de hecho, sino de derecho”; y iii) el DIP dispone de sencillas barreras a la “libertad de obrar” de sus sujetos, encaminadas a respetar “la existencia y libertad” del resto de sujetos. (Montoya, 2003)

Así pues, en los últimos tiempos se evidencia una creciente tendencia a atribuir a las ETN responsabilidades y obligaciones respecto a conductas específicas, sustentadas en el DIP, puesto que su comportamiento incide directamente en el ámbito económico, político, jurídico, social, cultural y ambiental vulnerando la soberanía de muchos sujetos secundarios. (Sepúlveda, 2009)

Para Patricia Aira (2017) este otorgamiento de responsabilidades y obligaciones, sobre todo en materia de derechos humanos, implica, tácitamente, un reconocimiento de las ETN como sujeto del DIP; del mismo modo, dicha identificación se traduce en que estos actores deben regirse a los principios y normas establecidas por éste.

En relación con la capacidad contractual de los sujetos del DIP, las ETN, generalmente, buscan establecer sus relaciones contractuales al margen de la legislación estatal debido a que en algunos países, particularmente en los periféricos, no existe estabilidad política ni jurídica lo que da lugar a una manifiesta posibilidad de cambio de condiciones. Esta situación ha desembocado en que las ETN se garanticen condiciones contractuales que no puedan variar, mediante la imposición de “cláusulas de estabilidad”, lo que supone que tanto el Estado como las ETN queden supeditadas a la jurisprudencia del DIP. (Herdegen, 2005)

De lo anterior se infiere que las ETN cumplen con los requisitos para ser reconocidas como sujetos del DIP; no obstante, en la práctica estos sujetos al tener su origen en el derecho privado quedan al margen de mecanismos que los obliguen a cumplir con las normas del DIP y, ergo, lograr una simetría jurídica entre los Estados y las ETN.

En síntesis, las empresas transnacionales:

Se pueden considerar como sujetos atípicos por el carácter híbrido entre lo público y lo privado de las actividades que desarrollan, además de las operaciones económicas mixtas sobre la base de sus acuerdos que designan el derecho que aplican y la posibilidad de acudir ante instancias internacionales. (Fuentes, 2010)

Tras haber observado las razones por las cuales las ETN deben ser consideradas como sujetos atípicos del DIP, es necesario abordar dos elementos centrales: los derechos humanos y la *lex mercatoria*; en razón de que la importancia dada, en el marco de la globalización, a cada uno de ellos da lugar a la conformación de una asimetría jurídica que deja en indefensión a las mayorías sociales frente a un alto grado de protección brindado al capital en el sistema internacional.

1.2. Derechos Humanos Desde Una Perspectiva Crítica

Como hemos dicho, uno de los ejes centrales de la presente investigación son los *derechos humanos*, razón por la cual a continuación se los estudia desde una perspectiva crítica a fin de comprender cómo se conjugan una serie de elementos para el goce efectivo de los derechos; y, además, se revisa el DIDH, como fundamento que permite comprender el deber que todo sujeto del DIP, fundamentalmente el Estado, tiene a la hora de promover y proteger los derechos fundamentales del ser humano.

En lo concerniente a la teoría crítica de los derechos humanos, ésta permite entender el contexto social vinculado a la instauración de instrumentos y mecanismos para la promoción, garantía, defensa y protección de derechos.

Vale señalar que desde una perspectiva convencional y dogmática, con enfoque liberal, los derechos humanos se reducen al ámbito normativo, únicamente a lo jurídico formal. En otras palabras, la normativa de por sí genera las condiciones materiales necesarias para que el ser humano pueda vivir con dignidad, cuando en la práctica, los instrumentos jurídicos se limitan al *deber ser* de los derechos. Así, por ejemplo, “cuando se nos dice que “somos” iguales ante la ley, lo que en realidad se está diciendo es que “debemos” ser iguales ante la ley.” (Herrera Flores, 2008)

Adviértase que esta mirada reduccionista acerca de los derechos humanos conlleva una falsa noción sobre la esencia de lo jurídico y, además, la reiteración innecesaria de conceptos con serias consecuencias culturales, sociales, económicas y políticas. Lo dicho no significa que desde una perspectiva crítica se desconozca la importancia que tiene la

construcción de normas en la lucha por la reivindicación de derechos, al contrario se asume al derecho como el instrumento que define los mecanismos a través de los cuales la sociedad accede a los bienes y servicios requeridos para una vida digna. (Herrera Flores, 2008)

Es oportuno ahora aclarar que la teoría crítica cuestiona, primero, el hecho de que el enfoque tradicional deje de lado la importancia e incidencia de los procesos de lucha en la creación de condiciones que viabilicen la consecución de proyectos de vida, individuales y colectivos, determinados por el contexto histórico, político, social, económico y cultural en el que está inserta la sociedad en un determinado momento. Segundo, que la construcción de la jurisprudencia se subyuga a los sistemas de valores, impuestos por la clase dominante, para aceptar una única posición como válida dentro de la estructura social. Por lo que:

[...] una lectura socio-histórica de los derechos humanos deja en clara evidencia que la mera judicialización nacional o internacional de tales derechos no basta para hacerlos efectivos, siendo fundamental avanzar en la construcción de una cultura que se oponga a la insensibilidad existente frente a las distintas violaciones de los derechos de las poblaciones empobrecidas. (Gándara, 2017)

Con esto en mente, admitamos que la teoría crítica de los derechos humanos va más allá de la necesidad de contar con un marco normativo, pues asume a la realidad social e histórica como arista imprescindible en el avance progresivo para la protección y garantía de derechos.

Por tanto, abordar los derechos humanos desde una mirada crítica requiere remontarse a comprender el *qué*, el *por qué* y el *para qué* de los derechos. El *qué* hace referencia al proceso de lucha mediante el cual la sociedad logra acceder a los bienes requeridos para vivir con dignidad. Por su parte, el *por qué* tiene que ver con las razones por las cuales se emprenden estos procesos para acceder a los bienes materiales e inmateriales indispensables para vivir. En lo concerniente al *para qué* no es otra cosa que el objetivo que la sociedad debe plantearse a la hora de emprender la lucha por los

derechos, en otras palabras, la disputa por los derechos tiene como fin únicamente el acceso a los bienes o transformar la realidad, rompiendo con una estructura social jerarquizada, para acceder a los bienes de forma igualitaria y generalizada dando lugar a que el ser humano pueda vivir con dignidad. (Herrera Flores, 2008)

Puede colegirse de lo dicho hasta aquí que los derechos humanos son:

[...] los procesos sociales, económicos, políticos y culturales que, por un lado, configuren materialmente [...] ese acto ético y político maduro y radical de creación de un orden nuevo; y, por otro, la matriz para la constitución de nuevas prácticas sociales, de nuevas subjetividades antagonistas, revolucionarias y subversivas de ese orden global opuesto absolutamente al conjunto inmanente de valores [...] que tantas luchas y sacrificios han necesitado para su generalización. (Herrera Flores, 2005)

Otra diferencia clave entre ambas posturas se centra en el abordaje que se realiza del aspecto individual y colectivo de los derechos. Desde la postura clásica, enmarcada en el desarrollo histórico del sistema capitalista, los derechos humanos se encasillan en el ámbito de lo individual, dejando de lado que los seres humanos vivimos, luchamos y nos desarrollamos en colectividad y, en consecuencia, los derechos sociales y colectivos constituyen una pieza fundamental para la consecución de una vida digna. (Acosta, 2011)

Contrapongamos lo dicho a la aceptación de que, desde una mirada crítica, los derechos humanos son producto de luchas sociales que buscan legitimar tanto derechos individuales como colectivos para acceder a los bienes que le permitan al ser humano vivir dignamente. La lucha por los derechos humanos no se reduce a la necesidad de plasmar únicamente derechos individuales –derecho a la vida, a la libertad de expresión, al voto– sino que, a la par, son resultado del deseo social por acceder, en equidad, a derechos colectivos y sociales –derecho a la vida, a la salud, a la educación, al trabajo– (Herrera Flores, 2005; Acosta, 2011). Un vivo ejemplo de ello es la lucha del movimiento sufragista que, principalmente, exigía el derecho de la mujer al voto –derecho individual–, que se traduce en la posibilidad de participar en la vida política como grupo social –derecho colectivo–.

En definitiva, abordar los derechos humanos desde una perspectiva crítica nos permitirá comprender los constructos históricos gracias a los cuales las ETN se posicionan como actores relevantes del sistema internacional amparados en un ordenamiento jurídico internacional que da lugar a la consolidación de una asimetría jurídica que, generalmente, deja en indefensión a diversos grupos sociales.

1.2.1. Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

Al llegar a este punto es necesario manifestar que el DIDH es una rama del DIP, por tanto, su evolución ha sido paralela; sin embargo, con la Carta de las Naciones Unidas, en 1945, y, más adelante, la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH), en 1948, adquiere carácter internacional debido a que, hasta el momento, el ámbito jurídico de los derechos humanos había sido considerado exclusivo del Estado. (Bustillos, 2007)

Empero, en concordancia con la perspectiva crítica, la noción de derechos humanos ha estado presente en el devenir histórico de la humanidad y responde a un contexto económico, político, social y cultural determinado, donde las mayorías sociales emprenden luchas para exigir el cumplimiento de derechos que mejoren sus condiciones de vida. Es decir:

No han sido escasos los acontecimientos históricos que han determinado que ciertos grupos demanden al poder y logren el reconocimiento de sus derechos, procesos que en la mayoría de los casos no han sido pacíficos. (Defensoría del Pueblo de Ecuador, 2015)

En este sentido, se requiere mencionar algunos documentos relevantes, en los cuales se reconocían derechos específicos, como son: la Carta Magna (1215), Petition of Rights (1629), Habeas Corpus Amendment Act (1679), Bill of Rights (1689) en Inglaterra; Fueros Juzgos de Aragón en España (1247); Declaración de Derechos del Estado de Virginia (1776) y la Declaración de Independencia de Estados Unidos (1776) en Estados Unidos; Declaración de los Derechos Fundamentales del Hombre y del Ciudadano (1789) y Declaración de los Derechos de la Mujer y de la Ciudadana (1791)

como consecuencia de la Revolución Francesa. (Defensoría del Pueblo de Ecuador, 2015; Carvajal, 2016)

Entre paréntesis, cabe señalar que los derechos humanos establecidos en las declaraciones mencionadas fueron, paulatinamente, incluidos en el ordenamiento jurídico de los Estados liberales mediante sus respectivas Constituciones.

Por otra parte, entre los antecedentes inmediatos a la internacionalización del DIDH, resaltan las Conferencias de Paz de La Haya de 1899, y de 1907, cuyo propósito era alcanzar la paz como mecanismo de garantía para el desarrollo de todos los pueblos. Aunque, paradójicamente, los conflictos internos del continente europeo y las ansias imperialistas y de acumulación de capital dieron origen al desarrollo de las dos grandes guerras mundiales. (Couvreur, 2007; Villalta, 2014)

Al finalizar la Primera Guerra Mundial, la comunidad internacional requiere impulsar un organismo que implemente mecanismos para evitar un nuevo estallido bélico y, así, mantener la paz y seguridad mundial; en consecuencia, en 1920:

[...] el hecho más importante para la creación de condiciones que hiciesen posible una progresiva internacionalización de los derechos humanos fue la aparición de la Sociedad de Naciones, Organización Internacional que, [...] desplegó una labor decisiva para la generalización de la protección de los derechos del ser humano. (Gómez y Pureza, 2004)

La Sociedad de Naciones perdió vigencia como resultado del surgimiento del fascismo en Alemania e Italia y las disputas entre Francia y Gran Bretaña. Además, el desencadenamiento de la Segunda Guerra Mundial, etapa en la que se produjo graves delitos contra la humanidad, da origen al surgimiento de la ONU en 1945 y, posteriormente, a la DUDH en 1948. (Añaños, 2016)

Al momento, se puede visualizar que el desarrollo del DIDH ha atravesado por dos momentos: en sus orígenes vinculado directamente al derecho internacional que estableció parámetros de protección dependientes del Estado; y, ulteriormente, con las

características que hoy lo conocemos, inicia cuando la comunidad internacional implanta un nuevo orden mundial y se adjudica la responsabilidad de fundar un sistema internacional que proteja los derechos de las mayorías sociales cuando se evidencian abusos de poder por parte de los gobiernos. (Nash, 2006)

Llegado a este punto, es necesario aproximarse a dos aspectos fundamentales para comprender, por un lado, a qué derechos se hace referencia, cuando se habla de vulneración por parte de las ETN; y, por otro lado, cuáles son los sistemas internacionales de promoción, garantía, defensa y protección de derechos que, en relación a las ETN, se han visto imposibilitados de cumplir con su rol fundamental.

En relación al primer aspecto, es necesario indicar que la Carta Internacional de Derechos Humanos engloba a la DUDH, en 1948; al Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), en 1966; y, al Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (PIDCP), en 1966, y sus protocolos facultativos.

Con respecto a la DUDH, al momento de su elaboración los Estados rechazaban la idea de adoptar un instrumento jurídicamente vinculante que permitiera a la comunidad internacional intervenir en situaciones de graves vulneraciones a los derechos humanos, controversia que fue acentuada debido al enfrentamiento entre Rusia y Estados Unidos, con sus respectivos aliados, en el marco de la Guerra Fría. Por tanto, en el seno de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU se resolvió la creación de una declaración y, posteriormente, la elaboración de dos pactos con carácter de vinculantes. (Nash, 2006)

Esta situación constituyó el antecedente para que la Declaración se adopte como un instrumento internacional de derecho consuetudinario, en la que se introduce por primera vez la categoría de Derechos Humanos. Empero, tras haber transcurrido setenta años, la DUDH se ha constituido en el instrumento prototipo que establece los parámetros de conducta de los Estados, en otras palabras, es la norma universal de los derechos humanos. (Gómez y Pureza, 2004; Nowak, 2005; Defensoría del Pueblo de Ecuador, 2015)

Añadamos que en el articulado de la DUDH se establecen las características de los derechos humanos, por un lado, y, por otro, quedan definidos el conjunto de derechos fundamentales. Partamos, pues, esclareciendo que:

Todos los derechos humanos son universales, indivisibles e interdependientes y están relacionados entre sí. La comunidad internacional debe tratar los derechos humanos en forma global y de manera justa y equitativa, en pie de igualdad y dándoles a todos el mismo peso. Debe tenerse en cuenta la importancia de las particularidades nacionales y regionales, así como de los diversos patrimonios históricos, culturales y religiosos, pero los Estados tienen el deber, sean cuales fueren sus sistemas políticos, económicos y culturales, de promover y proteger todos los derechos humanos y las libertades fundamentales. (Conferencia Mundial de Derechos Humanos de Viena, 1993).

Agregando a lo anterior, como resultado de la constante evolución y transformación de los derechos humanos, así como de la teoría y práctica, las características que actualmente presentan han variado y difieren según el contexto histórico y geográfico; sin embargo, se tiene en común que éstos son: universales, inalienables, irrenunciables, intransmisibles, indivisibles e interdependientes, de igual jerarquía, progresivos, imprescriptibles e históricos (Hernández, 2011; Defensoría del Pueblo de Ecuador, 2015). Dichas características tienen por objeto que el Estado cumpla con su obligación de promover, defender, garantizar y proteger, sin ningún tipo de discriminación, los derechos humanos.

Por otra parte, en relación a los derechos fundamentales, la DUDH determina “los derechos civiles, culturales, económicos, políticos y sociales básicos con los que deberían contar todos los seres humanos del mundo.” (Naciones Unidas, 2013a). En el Anexo 1 se muestra un cuadro de la clasificación de los derechos humanos acorde al Derecho Internacional.

En lo concerniente a los derechos civiles y políticos (DCYP), conocidos como derechos de libertad, están consagrados en el PIDCP y representan aquellos derechos que protegen la libertad de la persona ante la vulneración por parte del poder instituido o de

otros agentes, tanto públicos como privados. Adicionalmente, garantizan la participación civil y política del individuo en los asuntos del Estado, sin discriminación y en condiciones de igualdad. (Nowak, 2005; Defensoría del Pueblo de Ecuador, 2015)

Respecto a los derechos económicos, sociales y culturales (DESC), conocidos como derechos de igualdad, se garantizan mediante el PIDESC; éstos procuran a todos los seres humanos, de modo individual o colectivo, satisfacer las necesidades fundamentales que les reconozca una vida digna. (Nowak, 2005)

Adicionalmente, en diversos instrumentos se reconocen los derechos colectivos y difusos, también llamados derechos de solidaridad, surgen como resultado de preocupaciones de carácter universal y se fundamentan en el valor de la solidaridad. El titular de estos derechos son los colectivos, discriminados históricamente, reconocidos como sujeto que requiere, en conjunto, acceso al disfrute de bienes materiales para vivir dignamente. (Nowak, 2005; Estrada, 2006; Defensoría del Pueblo de Ecuador, 2015)

Como hemos visto, la Carta Internacional de Derechos Humanos constituye una pieza fundamental en el engranaje internacional para la protección, garantía, defensa y promoción de los derechos humanos. No obstante, este instrumento se cristaliza cuando las mayorías sociales se empoderan de su contenido y emprenden luchas para exigir su cabal aplicación. Circunstancia que, paradójicamente, se ve obstaculizada por los poderes *de facto*, consolidados en la globalización neoliberal y expresados a través de las ETN, como se verá más adelante.

Retomando el hilo conductor, el marco jurídico normativo y los organismos internacionales, responsables de promover, proteger, defender y garantizar el goce efectivo de los derechos del ser humano conforman lo que se denomina Sistema Internacional de Derechos Humanos. En otras palabras, “un conjunto de elementos, principios, reglas, órganos e instituciones relacionados, enlazados y ordenados entre sí para buscar la adecuada protección de los Derechos Humanos.” (Carvajal, 2016)

Lo dicho se traduce en la constitución de un régimen internacional que dé lugar a que los Estados y actores influyentes del sistema internacional concedan a órganos internacionales la capacidad de establecer los mecanismos y crear las herramientas requeridas para la protección, garantía, defensa y promoción de los derechos humanos.

Esto significa que los Estados limitan sus principios de autodeterminación y no intervención frente a un ordenamiento internacional, que sin ser un Estado, es decir sin poseer una institucionalidad que ejerce legítimamente el monopolio de la violencia, constriñe la actividad de cada Estado en procura de la defensa de la dignidad, la libertad y la igualdad de las personas que habitan el mundo. (Cárdenas, 2012)

Como se mencionó en el acápite anterior, la conquista de derechos es producto de luchas sociales, las que en un primer momento se dan en el ámbito local/nacional y, posteriormente, traspasan al ámbito regional/internacional, a causa de la falta de respuesta estatal para dar solución a las demandas de la sociedad, se determina la creación de los sistemas internacionales de protección que, hoy por hoy, son cuatro: el Sistema Universal de Derechos Humanos (SUDH) y tres Sistemas Regionales de Protección. Al respecto, Carvajal (2016):

[...] solo hay cuatro sistemas internacionales que cumplen con los cinco elementos fundamentales, para ser considerados un sistema internacional, estos elementos son los siguientes: tener un instrumento internacional que lo forma; contener una relación de los derechos fundamentales que tutela; la obligación de los Estados; facultades de los órganos defensores; un mecanismo de protección. (Carvajal, 2016)

Antes de continuar, es necesario aclarar que para efectos de la presente investigación se profundizará en el SUDH, que constituye la arquitectura universal instaurada por la ONU con el propósito de lograr la constitución de un sistema avanzado de protección de derechos humanos. Éste se fundamenta, primordialmente, en la Carta Internacional de Derechos Humanos, aunque también se apoya en los instrumentos jurídicos vinculantes, en las declaraciones que no tienen carácter de obligatoriedad y otro tipo de recursos que le sean de utilidad (Defensoría del Pueblo de Bolivia, s/f).

La ONU, a fin de dar cumplimiento con el objetivo del SUDH, ha establecido una serie de mecanismos e instrumentos, los cuales se clasifican en: mecanismos convencionales y extraconvencionales (Naciones Unidas, 2013b). En el Anexo 2 se presenta un cuadro que refiere a los mecanismos convencionales y extraconvencionales.

Continuemos con la exploración de los sistemas regionales de protección, éstos nacen a partir de la suscripción de un Tratado Internacional que es resultado de la voluntad de los Estados para asociarse. Cuentan con órganos independientes y permanentes con la capacidad de gestión jurídica fundamentada en el DIP; así, los sistemas regionales representan los valores de sus miembros y constituyen una forma de organización correspondiente a su región (Carvajal, 2016). De esta manera, se estructuran los sistemas regionales que a continuación se detallan:

- Sistema europeo (Anexo 3): Surge a partir de la Segunda Guerra Mundial en el seno del Consejo de Europa con la firma del Convenio para la Protección de los Derechos Fundamentales y las Libertades Públicas (1950), exclusivamente los miembros del Consejo fueron aceptados para suscribirlo. (López, 2013; Carvajal, 2016)
- Sistema africano (Anexo 4): Este sistema se sustenta en la Carta Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos (1986), conocida como Carta de Banjul o Carta Africana, desarrollada por la Organización de la Unidad Africana (OUA), actualmente Unión Africana (UA), y adoptada por cincuenta países (1996) y, a día de hoy, la han suscrito todos los países del continente. (Gómez y Pureza, 2004; Carvajal, 2016)
- Sistema americano (Anexo 5): Comúnmente conocido como Sistema Interamericano de Derechos Humanos (SIDH), el cual se origina en la OEA, cuyos antecedentes datan de 1890 con la Primera Conferencia Internacional de Estados Americanos, donde se instauró la Unión Internacional de Repúblicas Americanas y la Agencia Comercial de Repúblicas Americanas, que en 1910 se transformó en la Unión Panamericana precursora de la OEA. (Gómez y Pureza, 2004; Carvajal, 2016)

En síntesis, el apareamiento de sistemas internacionales de protección de derechos humanos dio origen a la configuración de documentos complementarios, en los que se plasma el anhelo social por garantizar una sociedad libre de violaciones masivas a los derechos humanos. El principal objetivo de estos textos era de carácter preventivo, es decir, tener al alcance un sistema que identifique focos donde se produjeran delitos contra la humanidad en sus momentos iniciales o, en su defecto, fueran hechos ocasionales; de esta manera, se buscaba evitar que estos delitos evolucionaran en violaciones generalizadas y sistemáticas a los derechos humanos. (Nash, 2006)

Al margen de lo manifestado, se cuestiona la efectividad que en la práctica ha tenido la normativa internacional de derechos humanos, pues sobran los ejemplos en los que se han evidenciado graves vulneraciones. Esta situación es resultado de la crisis sistémica que visibiliza las grandes brechas sociales existentes, producto de la implementación de una economía globalizada que prevalece la acumulación de capital y que tiene como actor prioritario, con la potestad de gobernar al mundo, a las ETN, actores que se sustentan jurídicamente en la *lex mercatoria* o Derecho Corporativo Global.

1.3. La *Lex Mercatoria* Como Fundamento de las Empresas Transnacionales

Lex mercatoria es el término que alude al establecimiento de un ordenamiento jurídico regulador de las transacciones mercantiles o comerciales, siendo su desarrollo histórico paralelo a la evolución del comercio en la humanidad. En otras palabras:

La propia actividad mercantil ha ido creando pautas concretas de comportamiento, nuevos modos de cumplir deberes típicos y atípicos, maneras propias de acordar, elaborando nuevas figuras contractuales y, a la vez, sistemas privados de resolución de disputas entre pares, [...] (Albornoz y Mar, 2012)

Por consiguiente, es sustancial realizar una exposición de las características que la *lex mercatoria* ha tenido durante su evolución, con el propósito de comprender su incidencia en los distintos ámbitos de la sociedad y, particularmente, en la configuración de un ordenamiento jurídico internacional acorde a sus intereses.

En la Alta Edad Media, la *lex mercatoria* se consolida cuando el comercio alcanzó la cima y notable propagación en las sociedades europeas; y, simultáneamente con la actividad mercantil emergió la exigencia de una reglamentación específica.

Entre los siglos XI y XII, se implementaron ferias de comercio, normadas por lo que se conocía como “la paz de la feria”, la cual determinó la conformación de un derecho común de vital importancia para el grupo de los comerciantes, ante la falta de respuesta e interés por parte de los regímenes jurídicos existentes en esa época que subestimaron las emergentes dinámicas comerciales. “Ésta se sustentaba en costumbres y prácticas mercantiles para el comercio, la misma que se promulgó en todas las ciudades europeas”. (Tobar, 2012)

Aquellos mercaderes conformaron corporaciones y gremios con la finalidad de coordinar y proteger su actividad comercial, cuyo progreso había llegado a tal magnitud que se volvieron internacionales. A esta agrupación se la conoció como la *societas mercatorum*, quienes adquirieron poderío intrínsecamente en la sociedad al establecer un derecho que se caracterizó por ser especial, profesional, consuetudinario y que poseía un sistema judicial autónomo (Tobar, 2012). Asimismo, elegían sus propias autoridades, designadas como cónsules, quienes actuaban en base a un conjunto de normas emanadas de los usos y costumbres, las que se compilaron en un ordenamiento jurídico denominado “los estatutos”.

Tales estatutos, y las normas y usos surgidos de las ferias, fueron formando un cuerpo de doctrina y jurisprudencia que con el tiempo adquirió la eficacia de verdaderas leyes, destinadas a regular únicamente las relaciones entre comerciantes. Nace de esta forma el derecho comercial autónomo, diferenciando de la ley civil. (Marzorati, cit. por Tobar, 2012)

Hacia el siglo XVI, la estructuración del Estado Moderno ocasionó la configuración de nuevos Estados que acabaron con casi todas las instituciones de tinte feudal. Entre las características más relevantes de esta nueva estructura se encuentra la soberanía que confronta con la autonomía y especialidad del derecho de los mercaderes, de tal manera que asumió el control de la actividad y del derecho mercantil, mediante su incorporación

en el derecho nacional. De esta manera, la *lex mercatoria* establecía que el Derecho Mercantil Consuetudinario, instituido por los comerciantes, se incluye en el Derecho Mercantil Nacionalista, también dicha normativa se basaba en lo consuetudinario. (Tobar, 2012)

Según Tobar (2012), entre los siglos XVIII y XIX, al auge del proceso codificador y nacionalizador del derecho privado se denomina “la paradoja legal de la codificación”; puesto que, el surgimiento de la revolución industrial dio lugar a que el imponente sector mercantil, fundamentado en preceptos de utilidad y lucro, expanda potencialmente sus actividades comerciales a nivel internacional.

En esta etapa, el derecho mercantil deja de ser exclusivamente competencia del fortalecido sector comercial, ya que su regulación pasa a manos de la naciente burguesía, quien estataliza el derecho, lo que no significa que le reste su particularidad a la *lex mercatoria*, puesto que en esta nueva estructura se mantienen sus principales elementos. (Rentería, 2012)

Estamos hablando, es claro, de un contexto en el que a la burguesía [...] viene asegurada un amplio espacio de maniobra mediante la introducción de un nuevo particularismo jurídico, idéntico en la sustancia a la *lex mercatoria* medieval, pero que se viste con los ropajes del derecho del Estado, y que toma provecho aun del principio de igualdad, que junto con otros principios fundamentales se pone como base del nuevo orden jurídico. (Rentería, 2012)

En este contexto, el derecho estatal es confinado a cumplir con la simple función de regular la circulación de la riqueza, en otras palabras, a una sola cara de la esfera económica; mientras que la producción y la comercialización, calificadas como actividades “privadas”, serán normadas por la burguesía; lo cual marca una tajante separación entre lo *público* y *privado*, y, por tanto, independencia de lo económico con lo jurídico. (Rentería, 2012)

A partir de este momento, se puede visualizar que la *lex mercatoria* medieval marcó las pautas para un paulatino proceso de transformación en el derecho comercial

internacional originando lo que se conoce, actualmente, como una nueva *lex mercatoria*. Al respecto, Rentería (2012) añade que:

[...] la transformación de la *lex mercatoria* en una nueva *lex mercatoria* es un hecho real que se ha desarrollado al margen de la centralización y de la monopolización del derecho que han caracterizado el nacimiento del Estado nacional. *Lex mercatoria* y nueva *lex mercatoria* nacen y se desarrollan, a final de cuentas, como respuesta a necesidades más o menos análogas: la necesidad, principalmente, de asegurar la libre circulación de los resultados de la producción. (Rentería, 2012)

Cabe recalcar que la nueva *lex mercatoria* se origina en el hecho de que los códigos civiles decimonónicos no tuvieron la capacidad de responder a los requerimientos jurídicos de una creciente economía industrializada e internacionalizada. Frente a lo cual, varios países europeos instauraron la primera Conferencia de la Haya, en 1893, cuyo objetivo fue configurar una normativa universal de derecho internacional privado, aunque éste no se cristalizó debido a las profundas diferencias presentes en los sistemas de Derecho Internacional Privado de estos países, y a la imposibilidad de apuntalar una interpretación análoga en los disímiles Tribunales Nacionales. (Tobar, 2012)

De entonces acá, se ha transformado la estructura jurídico-regulativa, tanto en el derecho interno como en el derecho internacional. En lo interno, es evidente que el poder taxativo de los sectores económicos imponga decisiones al poder político, a fin de materializar las condiciones que vayan acorde a sus intereses y beneficios.

Y a nivel del derecho externo, el derecho interestatal, porque el derecho internacional, cuyo origen deriva de la voluntad de los Estados nacionales, se convierte poco a poco en una disciplina que se forma al margen de ellos, recayendo más bien en la abstracta “voluntad” del mercado, de los grandes grupos transnacionales y de los países ricos que gobiernan los organismos internacionales (ONU, WTO, Banco Mundial, etcétera). (Rentería, 2012)

Lo que acontece es que, con la globalización, se produce un resquebrajamiento al enfoque monista del Derecho, puesto que el Estado ya no es el exclusivo creador de ordenamientos jurídicos, en razón de que los nuevos actores económicos dominantes

vigorizan el “pluralismo jurídico global” que expresa una legalidad supraestatal. En palabras de Hernández (2008) “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.”

En conclusión, la nueva *lex mercatoria*, hoy conocida como Derecho Corporativo Global, es el fundamento normativo, manipulado por las ETN, que les facilita influir en la estructura jurídica estatal e internacional, con el propósito de avalar su *seguridad jurídica* determinando que, por una parte, se desvirtúen sus obligaciones frente a los derechos humanos y medio ambiente; y, por otra, se instituya una armadura, prácticamente infranqueable, en pro de sus derechos y acorde con sus intereses económicos. Este ordenamiento normativo internacional, en el que se privilegia el capital sobre el ser humano, evidente en la configuración de una asimetría jurídica, es lo que se denomina arquitectura jurídica de la impunidad.

1.4. Aproximación Conceptual y Jurídica a los Tratados Internacionales

El tema que traemos a colación tiene su razón de ser en el objetivo de la presente investigación, en el que se plantea la necesidad de trascender de los acuerdos voluntarios y códigos de conducta a una normativa jurídicamente vinculante, que sienta las bases para romper con la desigualdad jurídica que prioriza los tratados comerciales sobre los tratados de derechos humanos².

En el transcurso de la historia los tratados se crearon entre civilizaciones, Estados y países, a fin de avalar jurídicamente acuerdos que faciliten y favorezcan sus necesidades e intereses y fortalezcan sus interrelaciones (Flores y Vásquez, 2012). Por tanto, los tratados constituyen concertaciones, sea cual fuere su forma o denominación, que admite un pacto de voluntades entre sujetos de Derecho Internacional reglamentado por el

² En el Anexo 6 se realiza un Cuadro comparativo entre el desarrollo de los tratados comerciales y de derechos humanos durante el siglo XX y siglo XXI.

mismo. La Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas define al tratado como:

Cualquier acuerdo internacional escrito, no importando su denominación, ya sea tratado, convención, protocolo, pacto, convenio, carta, estatuto, acta, decreto, ley, declaración, concordato, intercambio de notas, memorando de acuerdo, nota de acuerdo, o cualquier otra denominación, concluido entre dos o más Estados o cualesquiera otros sujetos de derecho internacional. (Brownlie, cit. por Romero-Pérez, 2005)

Antes de proseguir con la definición de Tratado plasmada en la Convención de Viena (1969), cabe señalar los aspectos relevantes del mismo; así como los antecedentes que dieron lugar a dicha Convención.

Iniciemos reiterando que los tratados son convenios celebrados, de forma verbal o escrita, entre miembros de la comunidad internacional; en otros términos, entre sujetos reconocidos por el Derecho Internacional que pueden ser los Estados al igual que las organizaciones internacionales como la ONU, incluso la Santa Sede, sujeto atípico del DIP, como ya lo visualizamos en un acápite anterior.

A lo expuesto, Barberis (1982) añade que la manifestación de voluntad debe dirigirse a causar una modificación jurídica en relación a la situación existente, ya sea para atribuir, precisar, alterar o extinguir una obligación o facultad. “La expresión *modificación jurídica* comprende muy diversos casos imaginables como, por ejemplo, el reconocimiento de una obligación hasta ese momento en disputa, la renuncia a un derecho, la reglamentación de su ejercicio, la interpretación de una obligación, etc.”

Otro de los elementos relevantes de los tratados es que se fundamentan en el Derecho Internacional, por tanto se excluyen aquellos acuerdos que se sustenten en normas jurídicas internas de una de las partes o de ambas. Lo que quiere decir que un Tratado será catalogado como tal sólo si las partes concertantes se acogen al *ius cogens* –que es la aplicación imperativa de las normas establecidas en el DIP, por lo que no se admite ni la supresión ni la modificación de su contenido–, caso contrario el acuerdo que devenga

de un marco jurídico estatal sería abolido en el contexto del Derecho Internacional. (Barberis, 1982)

Continuando con el tema, otro de los aspectos que caracterizan a los tratados, y que constituye un principio en Derecho Internacional, es el de *pacta sunt servanda*, el cual denota la obligación de las partes, en todo tratado, a actuar de buena fe. En otras palabras, sin condicionamientos ni forzados a la evocación del tratado. Según Maúrtua (2013) el *pacta sunt servanda*:

Se considera un principio de carácter consuetudinario, sus innumerables precedentes y la creencia universal de su obligatoriedad la han convertido en costumbre internacional, por consiguiente el principio *pacta sunt servanda* conforma la base legal, que determina que los contratos internacionales sean obligatorios para las partes, se dice que es de carácter coercitivo que asegura el cumplimiento de los compromisos internacionales. (Maúrtua, 2013)

Retomando lo mencionado anteriormente, procederé a abordar lo concerniente a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, que fue arrojada en mayo 22 del mismo año, aunque realmente entró en vigor once años más tarde, el 27 de enero de 1980. (Monroy, 2002)

Según Villacís (2008) y Contreras (2012), el objetivo y la importancia de la Convención de Viena de 1969 radica en la consecución de la codificación del Derecho Consuetudinario existente, esto en razón de que, hasta ese momento, los tratados internacionales contenían reglas de derecho fundamentadas en la costumbre internacional.

Al respecto, existen posiciones contrarias a la Convención como la de Gutiérrez (2010); sin embargo, no deniega la importancia que ésta tiene:

[...] la Convención de Viena de 1969 es un tratado pobremente supletivo, normativamente incompleto, políticamente codificador y caprichosamente desarrollador. Empero, es de reconocerse que se ha convertido en un referente normativo para la vida diplomática y en un

punto de partida para la investigación jurídica en materia convencional internacional. Es cierto, muchas veces ha inducido la conducta de los Estados, y a lo mejor algún día terminaremos por reconocer la paradoja de que dicho tratado habrá servido para coadyuvar a la instauración de reglas consuetudinarias en el ámbito del derecho de los tratados. La principal conclusión con la Convención de Viena a la vista, es que el derecho internacional de los tratados sigue siendo en el momento actual fundamentalmente consuetudinario. (Gutiérrez, 2010)

A fin de cuentas, si la intención de la presente investigación es visualizar la necesidad de la adopción de un instrumento jurídicamente vinculante que regule el accionar de las ETN frente a los derechos humanos, vale la pena tomar en cuenta los principios establecidos en la Convención de Viena de 1969 y de 1988, puesto que en éstas se determinan los mecanismos a seguir en materia de tratados.

Capítulo II. El Poder de las Empresas Transnacionales y su Accionar en Materia de Derechos Humanos

A continuación se analiza cómo la globalización sienta las bases que generan las condiciones necesarias para el surgimiento y consolidación de las ETN como actores con el poder de incidir en la toma de decisiones, tanto en el ámbito local como internacional, lo que conlleva a caracterizar la configuración del poder económico y político que éstas ostentan en la sociedad actual y, de la misma manera, las formas mediante las que vulneran los derechos humanos y afectan al medio ambiente. Lo dicho tiene el propósito de visibilizar las causas y el contexto en el que las afectaciones por el ejercicio de sus actividades no están supeditadas a un marco normativo internacional.

2.1. Las Empresas Transnacionales en el Marco de la Globalización

Uno de los principales elementos que ha facilitado la incursión y posicionamiento de las ETN en el sistema internacional es la globalización neoliberal. Así pues, éstas son propietarias de sistemas internacionales de producción y comercio, lo que permite que se establezcan patrones para la transnacionalización de capitales, desembocando en su consolidación como actores relevantes en el escenario internacional.

De lo anterior se infiere que la interdependencia existente entre las ETN y la globalización es exclusivamente económica; sin embargo, el desarrollo de la tecnología y las telecomunicaciones ha dado lugar a que tanto la globalización como las ETN incidan también en el ámbito político, social y cultural de las localidades donde se asientan.

Tal situación es resultado de que, en la última fase de la globalización, la interconexión global acorta las distancias permitiendo un proceso en el que se tiende a homogenizar las sociedades, generalmente, exportando las realidades de los países centro. En este contexto, la masificación y exportación de las culturas no se produce en igual medida debido a las brechas sociales existentes, por lo que, las ETN al establecerse en territorios con culturas diversas no solo importan capital y tecnología, sino también las

prácticas sociales y sistemas de valores y creencias ligadas a su país de origen (Zalpa, 2000). Lo que quiere decir que:

La globalización es una expresión del poder de los países desarrollados y de los grandes consorcios internacionales que, como sinónimo de un mundo sin fronteras no puede ser beneficiosa para países tan dispares, con diferentes niveles de desarrollo, conforme los propios hechos se están ocupando de demostrarlo, tanto que actualmente a la globalización se la cuestiona insistentemente al más alto nivel político mundial, y hasta los propios dirigentes de las naciones industrializadas coinciden, al menos en sus declaraciones formales, en la urgente necesidad de emprender en una regulación económica mundial capaz de corregir los excesos de los mercados financieros, el debilitamiento de la estructura económica de los países más pobres, la desertificación de la tierra agrícola, la contaminación del agua, la destrucción de la biodiversidad, el desempleo y las migraciones, la pobreza, la corrupción, la deuda externa, el consumo de drogas, incluso los cambios atmosféricos y climáticos. (Moncada, 2001)

Pero esta relación entre globalización y ETN no puede ser completa si no se estudia, por separado, algunas especificidades de cada una de ellas. En primer término, se debe dejar sentado que la globalización es un proceso histórico y multidimensional vinculado al desarrollo del sistema capitalista y que, como se manifestó anteriormente, ha sido impulsado desde los países centro a fin de tener el control económico mundial mediante la imposición, a los países periféricos, de políticas económicas en su beneficio.

Caracterizar a la globalización como un proceso histórico se debe a que existen investigaciones que sitúan su origen en el siglo XVI, momento en el que se constituyeron “los primeros imperios transoceánicos y se gestó el primer comercio con carácter verdaderamente planetario.” (Martín-Cabello, 2013). Es decir, el surgimiento de la globalización está íntimamente ligado al inicio de la modernidad europea, cuando como consecuencia de la expansión territorial de los imperios europeos, mediante la colonización, se produce la transnacionalización del capital.

Ahora bien, Martín-Cabello (2013) señala que los estudios acerca de la globalización establecen la existencia de distintas etapas, las mismas que han dotado de características

específicas al fenómeno; por tal razón, en la presente investigación se realiza una adaptación acorde con el objetivo de la misma. Al respecto, se considera que el desarrollo de la globalización ha atravesado por cinco etapas.

La etapa inicial se da entre 1500 y 1830, cuando Europa se erige como el centro económico mundial y se caracteriza por una continua acumulación de capital debido a que el desarrollo de los sistemas de navegación viabilizó el intercambio de materias primas desde las colonias hacia Europa y el envío de productos manufacturados desde Europa hacia las colonias, así como el fácil acceso a mano de obra barata para la explotación de recursos. (Martín-Cabello, 2013)

La segunda etapa se desarrolla entre 1870 y 1920, en la que se evidencia el incremento y expansión del comercio internacional, dando cabida a la transnacionalización de capitales por intermedio de la consolidación de grandes corporaciones en las antiguas colonias. Este hecho es producto del desarrollo tecnológico que facilitó la producción masiva de minerales, recursos forestales y plantaciones, así como el abaratamiento de los costos de transporte y, al mismo tiempo, la implementación de la electricidad, durante la segunda revolución industrial que produce cambios significativos en la organización del trabajo. (Cepal, 2002; Méler, 2004)

En esta etapa, Inglaterra se posicionó en el escenario internacional por su dominio industrial y, además, como núcleo financiero mundial, lo que desembocó en el afianzamiento del *patrón oro* como sistema único de regulación macroeconómica y de pagos internacionales. El resto de Europa se mantiene como centro económico mundial, a pesar de que la mayoría de las colonias americanas se hayan independizado y del surgimiento de Estados Unidos que adopta medidas proteccionistas –al igual que otros países en las primeras décadas del siglo XX– y estrecha vínculos con América Latina y el Caribe. (Cepal, 2002)

En definitiva, durante la segunda etapa de la globalización, el desarrollo de la tecnología determinó un aumento significativo en el movimiento de capital y en los flujos migratorios, beneficiado por la falta de control estatal, lo que sentó las bases para la

consolidación de un mundo asimétrico que favorece a los países centro en desmedro de los países periféricos y que privilegia el capital sobre el ser humano.

La tercera etapa transcurre entre 1945 y 1973, en la que se constituyen instituciones internacionales –como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)– para la cooperación financiera y comercial dirigidas a regular el sistema monetario y financiero, como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. Al mismo tiempo, se intensifica la comercialización de productos manufactureros entre los países centro. Asimismo, contrario a lo que se supondría, esta fase también se caracteriza por la disminución de la movilidad de capitales y mano de obra, así como por la configuración de diversas formas de organización económica (Cepal, 2002).

Avanzando en el tiempo, encontramos que para fines del siglo XX se produce la cuarta etapa de la globalización que se distingue por la continuidad de obstáculos a la movilidad de mano de obra, en contraste con la tendencia a la homogenización de modelos de desarrollo, la generalización del libre comercio y el progresivo posicionamiento de las ETN, en el sistema internacional, sobre la base de sistemas de producción integrados (Cepal, 2002). En referencia a lo señalado, se debe considerar que:

Estos cambios en la estructura de la producción y el comercio han realizado el protagonismo de las grandes empresas o conglomerados empresariales. De hecho, existe una estrecha relación entre el surgimiento de los sistemas integrados de producción, el aumento de las corrientes de comercio y de inversión extranjera directa, y el creciente protagonismo de las empresas transnacionales. (Cepal, 2002)

La quinta etapa se consolida en el siglo XXI, en la que paralelamente al ámbito económico, la globalización se configura como un proceso multidimensional al incidir en todos los ámbitos de la sociedad y de la cotidianidad del ser humano. Para Castells (2000) “la transformación que estamos viviendo es multidimensional. Y junto a la globalización de la tecnología y la economía se plantea con fuerza creciente la globalización de la política y la cultura.”

Conviene subrayar que, en la actual fase de globalización, el vertiginoso desarrollo de los sistemas tecnológicos y de telecomunicaciones ha desencadenado un proceso de interconexión mundial que da lugar a la formulación de redes mediante las cuales se incluyen o excluyen a individuos/comunidades y territorios conforme los *valores del mercado* –cuyo significado es la existencia de una sociedad en la que prima el capital sobre el ser humano; y, por ende, todo, incluido el ser humano, se convierte en una mercancía intercambiable por dinero–. En consecuencia, se facilita la generación de nuevas regiones que, incluso, traspasan las fronteras nacionales. (Castells, 2000; Giddens, 2001)

Esta realidad determina que las relaciones entre individuos, comunidades, Estados y actores transnacionales sean profundamente desiguales y asimétricas, como resultado de un sistema de tinte colonizador y acaparador de capital (Böhm, 2017). Evidentemente, las relaciones globales no solo determinan nuevas dinámicas de interacción entre los actores sociales, sino también sientan las bases para la aparición de una *globalización de los valores* –es decir, la progresiva extensión y construcción de ideas y principios éticos comunes, los mismos que se ponen de manifiesto, con mayor énfasis, en relación al respeto de los derechos humanos y al medio ambiente–, como ya se ha hecho referencia. (Cepal, 2000; Cepal, 2002)

En este marco, si partimos de la premisa de que la globalización es un proceso en el cual el incremento de la comunicación y la interdependencia entre los Estados facilitan la unificación de las sociedades, culturas y mercados, dotándoles de un carácter global (Cortés, 2005); entonces, aceptamos el hecho de que, para que ésta tenga éxito, es necesario la consolidación de instituciones que viabilicen la homogenización política, económica, social y cultural, dando lugar a que las relaciones sociales sean de interdependencia a escala mundial (Martín-Cabello, 2013).

Es, en este contexto, que se consolida la presencia de nuevos actores en el escenario internacional, éstos de carácter privado, como son las ETN. Su presencia, reitero, atraviesa lo geográfico, económico, político, social y cultural en cada uno de los Estados. Valaskakis (2014) indica que:

Éstas, desde luego, son las estrellas en ascenso por excelencia, ya sean grandes empresas multinacionales [...] Por su dinamismo, sus ansias de beneficios y las oportunidades que les brinda la globalización, están obteniendo un gran éxito en el escenario mundial [...] El poder de las empresas está siendo potenciado todavía más por las fusiones, las adquisiciones, privatizaciones, y alianzas estratégicas que aumentan el alcance y el poder de estos actores. (Valaskakis, 2014)

Por tanto, para comprender el afianzamiento del poder *de facto* que, hoy por hoy, ostentan las ETN, es necesario esclarecer algunos elementos que dan lugar al surgimiento, consolidación e inserción de dichos actores en el sistema internacional.

Antes de pasar adelante, es oportuno aclarar que no es sino hasta finales del siglo XIX e inicios del siglo XX que las ETN se consolidan y posicionan como las conocemos en la actualidad, hecho que se produce como derivación de la acumulación de capital y construcción de fábricas fuera de las fronteras nacionales, así las empresas logran abaratar costos de producción y transporte y reducir o, en algunos casos, eliminar el pago de aranceles establecidos.

En relación a lo anterior, conviene decir que con la revolución técnica y científica, a mediados del siglo XX, se fortalece el capitalismo monopolista, momento en el que el capital financiero se constituye en la base del sistema económico y financiero mundial pasando a reemplazar al libre mercado como régimen de organización del sistema de comercio mundial. En este contexto, las ETN fortalecen su poder, en razón de que la sociedad y su desarrollo queda, inevitablemente, en manos de:

[...] la estrategia decidida por el capital monopolista transnacional encarnado en las empresas transnacionales, cuyo objetivo básico es maximizar sus beneficios, apropiándose por cualquier medio del fruto del trabajo, de los ahorros y de los conocimientos tradicionales y científicos de la sociedad humana. Todo ello en desmedro del interés general, teóricamente representado por las instituciones democráticas del Estado y amparado por las normas jurídicas nacionales e internacionales, particularmente las referidas a los derechos humanos [...] (Teitelbaum, 2012)

Lo dicho se traduce en que, el principal objetivo de las ETN es la acumulación de capital, lo que significa que buscan alcanzar el máximo beneficio con el menor costo; y, para ello, la instalación de una filial responde a la posibilidad de garantizar mano de obra barata, fácil acceso a la materia prima, diversificación de productos, ventajas fiscales y subvenciones estatales, marco legal favorable a sus intereses, entre otras (Teitelbaum, 2012). Adicionalmente, Vargas (2008) confirma que desde la perspectiva teórica financiera sobre ETN existen “dos objetivos alternativos para la administración en estas empresas: a) La maximización de la riqueza de los accionistas, y b) La maximización de la riqueza de la corporación.”.

Añádase a esto que la consecución de su objetivo se viabiliza mediante la implementación de políticas que promuevan el libre flujo de capitales y la Inversión Extranjera Directa (IED), políticas que contribuyen en la posibilidad de que la matriz mantenga el dominio sobre sus filiales y, por ende, sean beneficiarias de réditos económicos constantes. Lo dicho deriva en que las políticas implementadas por las ETN a fin de impulsar el “desarrollo económico”, comúnmente, no están ligadas al respeto de los derechos humanos, a raíz de que en el libre mercado prevalece la acumulación del capital sobre la garantía y protección de los derechos humanos. Al respecto, Isea (2011) las caracteriza por:

[...] pagar salarios inferiores a los legales, ocasionar daños para la salud y la seguridad de sus trabajadores, atentar contra la libertad sindical, discriminar a grupos vulnerables o ser cómplices del desplazamiento forzoso de comunidades indígenas en determinados países. (Isea, 2011)

Al margen de lo anterior, para que una empresa logre consolidarse como una potente transnacional requiere de un proceso de desarrollo en el que necesariamente acumule un gran capital y, además, cuente con apoyo estatal por medio de políticas proteccionistas al interior de sus fronteras y hacia fuera medidas que impulsen la adopción de políticas tendientes al libre comercio. En definitiva, al referirnos a las ETN debemos tener claro que:

[...] hablamos de un conglomerado de empresas multinacionales, corporaciones transnacionales y agentes especuladores que convergen en el manido denominador de “los mercados”. Cada una tiene su propio campo de acción (cultivo de productos transgénicos, sector textil, construcción, especulación bursátil...) y su propio domicilio (si bien suelen coincidir en los mismos paraísos fiscales), pero a todas les mueve una misma lógica: obtener el máximo beneficio con el menor coste, y ello a costa del precio humano que sea necesario. (Martínez, 2017)

2.2. Poder Económico y Político de las Empresas Transnacionales

Como se ha visto hasta el momento, el poder *de facto* de las ETN es el resultado de un proceso histórico, en el que éstas han logrado insertarse en el ámbito político de la sociedad a fin de generar políticas económicas para la consecución de su objetivo: acumular una gran cantidad de capital. Es decir, en el marco de la globalización las ETN adquieren tal poder que les permite incidir en la toma de decisiones tanto en el plano nacional como internacional.

Adviértase que para comprender por qué es necesario establecer un marco de regulación que controle a las ETN, se requiere vislumbrar los mecanismos a los que éstas recurren para fortalecerse en el ámbito económico y político; puesto que, al mantener el monopolio de la producción mundial, éstas tienen el dominio absoluto sobre la cadena productiva y:

Controlar de forma organizada una cadena productiva genera naturalmente un gran poder económico, político y cultural. Económico a través del inmenso flujo de recursos -mayor que el PIB de numerosos países- político a través de la apropiación de gran parte de los aparatos de Estado, y cultural por el hecho de que los mass media crean, a través de pesadísimas campañas publicitarias, una cultura de consumo y dinámicas comportamentales que les interesan, generando buena parte de los problemas globales que enfrentamos. (Dowbor, 2012)

En este punto, es necesario recalcar que la transformación de la globalización está íntimamente ligada a las formas de producción, al desarrollo tecnológico y a la

diversificación del capital; situación en la que las ETN cobran sentido ya que, como se indicó, son las instituciones responsables de la transnacionalización de capitales y, por tanto, los actores que globalizan las relaciones de carácter comercial y financiero, lo que da cabida para que se configuren como sujeto y actor de las relaciones internacionales. (Arellanes, 1996)

Indudablemente, en la medida en que estos actores van adquiriendo poder en el sistema internacional requieren, necesariamente, generar mecanismos que les facilite garantizar su estabilidad y vigencia como sujetos de relevancia. Para ello, establecen no sólo alianzas con sus pares sino que también recurren a diversas estrategias para afianzarse en los países de destino y en el ámbito internacional.

El mejor modo de explicar lo dicho hasta el momento es abordar de manera particular tanto el aspecto económico como el político, lo que no significa que ambos no estén estrechamente relacionados y se desarrollen a la par.

2.2.1. Caracterización del poder económico.

El posicionamiento de las ETN se evidencia a través de las cifras en torno a la IED que llevan a cabo fuera de sus fronteras nacionales, indicador que a finales del siglo XX e inicios del siglo XXI incrementó impresionantemente (Zurbano, cit. por Hernández, 2009). Esta cifra se refleja en un aumento en el número de empresas que a nivel mundial dominan el mercado; así Hernández (2009) hace mención a que:

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 (Hernández, 2009).

Este aumento en el número de ETN ha dado lugar a la conformación de un imperio empresarial que intensifica y garantiza la libre circulación de capital, impulsa la liberalización del comercio y promueve la privatización de servicios. Bajo estos preceptos

se introducen en los distintos países y logran posicionarse entre las primeras economías del mundo, incluso, llegando a tener un Producto Interno Bruto (PIB) superior al de muchos países. Ejemplo de ello es la General Motors que, en 2004, superó el PIB de más de 148 países al facturar 191 400 millones de dólares; así mismo, en 2005, Wal-Mart tuvo réditos de 285 200 millones de dólares, cifra que equivale al PIB de África Subsahariana (Hernández, 2009).

Tabla 1 Las 10 empresas transnacionales con mayores ingresos a 2017³

Nombre	País de origen	Sector	Ingresos (millones de dólares)
Wal-mart	Estados Unidos	Venta al por menor	485 873
State Grid	China	Energía	315 199
Sinopec Group	China	Energía	267 518
China National Petroleum	China	Energía	262 573
Toyota Motor	Japón	Vehículos de motor y partes	254 694
Volkswagen	Alemania	Vehículos de motor y partes	240 264
Royal Dutch Shell	Países Bajos	Energía	240 033
Berkahire Hathaway	Estados Unidos	Finanzas	223 604
Apple	Estados Unidos	Tecnología	215 639
Exxon Mobil	Estados Unidos	Energía	205 004

Fuente: Fortune Global 500 (2017). Elaboración de la autora.

Por otra parte, si bien es cierto que las ETN están presentes en todos los países del mundo, también lo es que los países del sur global constituyen el lugar preferente para la inversión de capital, ya que las economías de estos Estados son más débiles y, por tanto, les ofrecen mejores condiciones para obtener materia prima y mano de obra barata, favorecidas por la inestabilidad institucional y los altos índices de corrupción política.

De la misma manera, el fortalecimiento económico de las ETN está estrechamente vinculado a la fragmentación de la producción, que consiste en la distribución de la producción al instaurar distintas fábricas, en diversos países, responsables de la elaboración de los productos primarios que, posteriormente, son trasladados para el ensamblaje del producto final (Arellanes, 1996).

³ En el Anexo 7 se elaboran Fichas de Caracterización de las empresas que constan en la Tabla 1.

Al igual que con la fragmentación de la producción, las ETN asumen como:

[...] estrategia central [...] la fragmentación de los mercados, donde la empresa transnacional, con sus filiales y sus subsidiarias, empieza a producir giros y productos específicos fragmentando los mercados regionales para no estorbarse entre ellas, con el matiz y acotación que es una relación interempresarial, [...] (Arellanes, 1996)

Así, pues, cuando las ETN conjugan ambas estrategias, no sólo consolidan su poder en el ámbito económico, sino que además consiguen sentar las bases para cumplir con su objetivo central que, como se manifestó, es la acumulación de capital.

Para completar esta breve radiografía acerca de la configuración del poder económico de las ETN es necesario referenciar a Juan Hernández (2009), quien indica que éstas desarrollan su actividad y apuntalan su poder en un contexto que presenta las siguientes características:

- el esquema neoliberal de la globalización se estructura en base al progresivo incremento de la mercantilización de nuevos sectores y actividades;
- la adopción de acuerdos bilaterales y regionales para la inversión y el comercio favorecen la inserción de agentes extranjeros en las fronteras nacionales;
- la unión entre Estados, acuerdos internacionales y empresas transnacionales ha sido eficaz a la hora de proteger los réditos económicos, en casos de crisis, de las ETN;
- los países del Sur global compiten entre sí para atraer mayor inversión directa y es en esta lucha en la que, en muchas ocasiones, abren sus fronteras con grandes facilidades o, en algunos casos, sin condiciones;
- a pesar de que no es posible fragmentar cualquier tipo de producción, esta estrategia ha resultado altamente rentable por lo que, con mayor frecuencia, las ETN buscan los mecanismos que permitan implementarla;

- el proceso de fragmentación ha llegado al punto en el que cierto número de empresas han dejado de poseer fábricas propias, dando cabida a que la producción se dé en una multitud de empresas ubicadas en países periféricos y los réditos económicos se repartan en los países centro.

2.2.2. Caracterización del poder político.

Las ETN a fin de garantizar la estabilidad de su poder económico, establecen una serie de mecanismos políticos que les facilita la inserción en el mercado local de los países de destino. Estos mecanismos se expresan a través de fusiones entre empresas, adquisición de otras empresas, *lobby* en los países de origen y destino, campañas de publicidad y propaganda, entre los más destacados.

De acuerdo con Arellanes (1996) las ETN, mediante una serie de estrategias, han logrado posicionarse más allá de los Estados, “de aquí que resulta espectacular e inusitado el grado de cooperación, alianza y apoyo a gobiernos y empresas nacionales para convertir los espacios, en otro momento espacios nacionales, en espacios internacionales, donde se conjuga todo fenómeno político y económico.”

Es oportuno ahora caracterizar brevemente los mecanismos políticos que, generalmente, utilizan las ETN; y, al mismo tiempo, ejemplificar cada uno de éstos puesto que, a diferencia del ámbito económico que se expresa mediante cifras, la influencia de las ETN en el ámbito político se realiza de manera sutil.

Partiré indicando que las fusiones, adquisiciones y alianzas empresariales, son mecanismos que permiten a las ETN acumular gran poder. Antes de continuar se debe manifestar que al hacer referencia a una fusión entre empresas, se describe la unión del patrimonio de dos o más compañías para formar una nueva empresa, con el objetivo de maximizar sus ingresos; al hablar de adquisiciones se indica la compra de una empresa por parte de otra con el objetivo de eliminar la competencia; y, finalmente, las alianzas estratégicas son los acuerdos mediante los que las empresas procuran encontrar ventajas comparativas al compartir recursos. (Hernández, 2009)

Como se puede apreciar la acepción de cada uno de los términos referidos difiere entre sí; sin embargo, en la práctica el propósito con el que se lleva a cabo dichas estrategias es el mismo, pues por medio de éstas las empresas logran acumular mayor poder y, por ende, existe menos control sobre las prácticas que, en el ejercicio de sus actividades, afectan las localidades donde se asientan. Para Arellanes (1996) esta relación interempresas ha dado cabida para que se produzca una diplomacia de las ETN denominada *diplomacia corporativa*. Un ejemplo del poder que adquieren las ETN, por medio de la fusión, es el caso de la Empresa Glencore en Asia que:

[...] mediante la fusión con Xstrata, Glencore participaría en la explotación de la mina de cobre de Tampakan a cielo abierto, [...] generando y podría generar graves impactos ambientales. La población local expresa en la actualidad crecientes preocupaciones al respecto, en una zona políticamente muy agitada. En particular, la oposición del National People's Army al proyecto minero podría servir de pretexto para la militarización. Desde el año 2003, el Grupo de Trabajo de las Naciones Unidas sobre Pueblos autóctonos ha denunciado en este país que el aumento de las violaciones de derechos humanos se vincula con la presencia militar. (Ortega, Chantry y Vargas, 2011)

Otro mecanismo que han usado las ETN para ejercer poder político es la realización de campañas de *lobby* en los países donde tienen su matriz y sus filiales; para ello se aproximan a funcionarios y a cargos políticos, tanto nacionales como internacionales, con el propósito de presionar para que se tomen decisiones que les facilite garantizar la minimización de gastos y maximización de ingresos.

Así las ETN suelen emplear su poder para influir sobre la construcción o cambio de legislación, cambio de gobiernos y, en el caso, de que sus estrategias más diplomáticas fracasen llegan, incluso a emplear la fuerza, es decir acciones militares en los territorios donde encuentren obstáculos para el ejercicio de sus actividades. (Hernández 2009; Hidalgo, 2012) Tal es el caso de la empresa estadounidense *International Telephone and Telegraph (ITT)* que, en Chile, auspició el Golpe Militar en contra del Gobierno de Salvador Allende. (Gómez, s/f)

La *Oxford Committee for Famine Relief* (Oxfam) en su informe “Una Economía al Servicio del 1%: Acabar con los privilegios y la concentración de poder para frenar la desigualdad extrema”, publicado en 2016, cita el caso de las petroleras Shell, Exxon Movil, Chevron, Texaco y Total en Nigeria que, durante varios años, se opusieron a la aprobación de la Ley sobre la Industria del Petróleo, dicha Ley tenía el propósito de establecer un impuesto del 10% sobre los ingresos del sector y un aumento en las regalías. Mediante intensas campañas de *lobby* estas empresas buscaron cambiar las condiciones fiscales que en ella se establecían. A pesar de que la Ley fue aprobada por la Cámara de Representantes en junio de 2015, el Presidente Muhammadu Buhari manifestó que tenía pensado revisar la Ley, principalmente, en lo referente a las condiciones fiscales y, para ello tomaría en cuenta las consultas que se realicen a las petroleras transnacionales. (Oxfam, 2016)

Antes de continuar insisto en que las ETN al aplicar la estrategia de *lobby*, por intermedio de compañías especializadas, recurren a una de sus más efectivas herramientas a la hora de incidir en la toma de decisiones y, principalmente, en la creación de normativas legales que estén acorde a sus intereses.

Ahora bien, uno de los recursos más importantes con los que cuentan las ETN para fortalecer su poder son las alianzas que establecen con los grandes medios de comunicación, pues por su intermedio éstas posicionan sus productos en el mercado y, al mismo tiempo, definen los contenidos que sobre su compañía se difundan.

Para Carrión y Verger (2007) el hecho de que las ETN tengan relación con los medios de comunicación responde a causas ideológicas y, principalmente, está estrechamente vinculada a las grandes sumas de dinero que las empresas inyectan en los medios de comunicación, pues éstos necesitan, para subsistir, las ganancias que reciben de las campañas publicitarias.

Por otra parte, los autores manifiestan que existen casos en los que los dueños y accionistas de las ETN adquieren acciones de los medios de comunicación, razón por la cual en los distintos contenidos mediáticos es poco viable que se informe acerca de las

consecuencias negativas que en el ejercicio de sus actividades se produzcan. Así, por ejemplo, es el caso de:

[...] Telefónica [que] es propietaria de Antena 3, es poco probable que en los informativos de esta cadena se informe (o, al menos, de manera imparcial) sobre una huelga de los trabajadores de Telefónica. Como consecuencia de todo ello se vulnera un derecho humano fundamental como es el acceso a la información, y se dificulta la generación de movimientos de presión hacia gobernantes y empresas. (Carrión y Verger, 2007)

Finalmente, es necesario manifestar que en la realidad el sistema político y económico están íntimamente vinculados, situación que sumada a la desigualdad social, genera un círculo vicioso que incide en el diseño de las instituciones económicas, el desarrollo de políticas públicas y manipula la legislación en beneficio de los grandes grupos económicos del mundo, afectando a los intereses de las mayorías sociales. (Oxfam, 2016)

2.3. Caracterización del Impacto de las Empresas Transnacionales en los Derechos Humanos y el Medio Ambiente

Para comprender las razones por las que las ETN deben ser reguladas en materia de derechos humanos, por una normativa internacional jurídicamente vinculante, es necesario esbozar cómo en el ejercicio de sus actividades estos actores no estatales vulneran los derechos humanos.

En este sentido, se debe indicar que las afectaciones a los derechos humanos por parte de las ETN se expresa a través de diversas formas. Así, por ejemplo, inciden en los gobiernos para la privatización de los servicios públicos desembocando en el incremento de los índices de desigualdad; en su afán por maximizar ganancias éstas se insertan en territorios en los que tengan facilidad para contratar mano de obra barata, sometiendo a sus trabajadores a condiciones inequitativas e insatisfactorias; la contaminación ambiental que se produce por efecto del desarrollo de las actividades de las empresas constituye otra forma de vulneración de los derechos pues se limita el acceso,

principalmente a las comunidades aledañas, a agua o fuentes de alimentación saludables ocasionando graves daños a la salud.

A fin de abordar cada una de las vulneraciones que se producen por efecto del ejercicio de actividades de las ETN, a continuación se caracteriza, en primer lugar, el impacto de éstas en los derechos humanos y, en segundo lugar, en el ámbito medio ambiental.

2.3.1. Caracterización del impacto de las empresas transnacionales en los derechos humanos.

Como se manifestó anteriormente, la consolidación del poder económico y político de las ETN da lugar a su posicionamiento en el sistema internacional, en calidad de actores prioritarios para la transnacionalización de capitales. Lo que, sin duda, sienta las bases para que éstas se mantengan al margen del sistema jurídico que en lugar de investigar las consecuencias, en la gran mayoría de casos negativas, del ejercicio de sus actividades, establece una estructura normativa que las protege de posibles demandas por violaciones a los derechos humanos.

Al respecto, María Laura Bömh (2017) manifiesta que el impacto de las ETN en los derechos humanos se evidencia de diversas formas, entre las que se puede mencionar:

[...] el desplazamiento de personas siempre que sean forzadas a hacerlo o que se produzca una aceptación de relocalización mediante promesas fraudulentas; [...] la supresión de derechos laborales; la expropiación de tierra ancestral indígena o el financiamiento de grupos armados involucrados en la comisión de crímenes de gravedad. Estas severas violaciones de derechos humanos pueden ser de características bastante diferentes dependiendo de la región en cuestión y de sus condiciones medioambientales, humanas e institucionales. (Bömh, 2017)

De lo anterior se colige que las vulneraciones a los derechos humanos cometidas por las ETN no se producen de la misma manera ni tienen el mismo nivel de afectación en todas las localidades donde se asientan; por el contrario, responde a innumerables factores

que inciden en que éstas actúen de determinada manera en un contexto específico. Lo dicho responde al hecho de que las condiciones estructurales y de estabilidad política y jurídica difiere entre los países centro y periféricos, como se verá en el siguiente capítulo, razón por la cual éstas encuentran en los países del sur global las condiciones idóneas para maximizar ganancias y minimizar gastos.

Antes de continuar se debe establecer que, al carecer de un marco normativo, las afectaciones a los derechos humanos quedan en la impunidad y, por tanto, las víctimas de las ETN no pueden acceder a procesos de justicia y reparación debido a que, en la gran mayoría de casos, no cuentan con los recursos ni con el apoyo del Estado para enfrentar a las poderosas estructuras de las transnacionales.

Por otra parte, dicha realidad se agrava aún más cuando quienes han sido afectados en sus derechos pertenecen a grupos vulnerables, es decir, aquellas personas que:

[...] tienen disminuidas, por distintas razones, sus capacidades para hacer frente a las eventuales lesiones de sus derechos básicos, de sus derechos humanos. Esa disminución de capacidades, esa vulnerabilidad va asociada a una condición determinada que permite identificar al individuo como integrante de un determinado colectivo que, como regla general, está en condiciones de clara desigualdad material con respecto al colectivo mayoritario. (Beltrão, Monteiro de Brito, Gómez, Pajares, Paredes y Zúñiga, 2014)

Retomando el hilo conductor, Carrión y Hernández (2013) indican que tanto la vulneración de derechos como la impunidad se manifiesta, por ejemplo, al promover conflictos bélicos que ponen en riesgo la seguridad personal, de la comunidad y de la nación, y que tienen como principal objetivo controlar los recursos económicos y naturales; en el ámbito laboral al permitir el trabajo infantil, condiciones de trabajo inhumanas que pueden llegar a constituirse en casos de trabajo forzoso y esclavitud, desconocer e impedir el goce efectivo de los derechos laborales; la apropiación fraudulenta de los recursos estratégicos y servicios públicos mediante la privatización y, por tanto, atentando contra la soberanía local y nacional; por citar sólo algunas dentro de un sinnúmero de formas de vulneración.

El mejor modo de explicar lo antes manifestado es citando, por ejemplo, el caso de la transnacional Wal-Mart que entre las 3 857 tiendas que tiene en territorio estadounidense ninguna cuenta con representación sindical, esto se debe a que ésta ha estructurado un sistema que se asemeja a los aparatos policiales del Estado; es decir, si se detecta cualquier intento de los trabajadores por organizarse para exigir mejoras laborales, desde la sede de Arkansas envían un equipo especial, completamente equipado y con un plan preestablecido, responsable de frenar las acciones que los trabajadores busquen llevar adelante, para lo cual reparten manuales anti-sindicatos, recopilan información que creen pueda ser de utilidad sobre los incitadores y establecen mecanismos de vigilancia para detectar los elementos que deben ser separados de la empresa. (Hollander, 2007)

Otro ejemplo palpable sobre el tema es la constitución de paraísos fiscales, puesto que mediante este sistema las ETN son cómplices y responsables de la fuga de capitales, lo que implica que el Estado tiene menos recursos para invertir en servicios públicos para una vida digna que garanticen los derechos de la población. Adicionalmente, es necesario aclarar que el principal problema tiene que ver con que las cargas fiscales recaen sobre las mayorías sociales, mientras que los más ricos y las transnacionales pagan impuestos más bajos, lo que desemboca en un engrosamiento de las brechas sociales y, por tanto, en el aumento de la desigualdad social.

Al respecto, Oxfam (2016) ha estudiado 200 empresas, evidenciando que 9 de cada 10 poseen capitales en paraísos fiscales; de la misma manera, cita el caso del continente africano en donde un total de 500 000 millones de dólares, lo que equivale al 30% de la fortuna del sector más rico, se encuentra en paraísos fiscales, dando como resultado una pérdida de 14 000 millones de dólares anuales por ingresos fiscales, cantidad que serviría para salvar la vida de 4 000 000 de niñas y niños y contratar la cantidad requerida de profesores para garantizar el acceso a la educación.

La International Bar Association (IBA) o Colegio de Abogados Internacional, que agrupa a los profesionales del sector de todo el mundo, no se equivoca al calificar la elusión fiscal como una vulneración de los derechos humanos; el presidente del Banco Mundial la considera “un tipo de corrupción que perjudica a los pobres”. (Oxfam, 2016)

Si bien existe un sinnúmero de ejemplos por medio de los cuales se puede poner de manifiesto las vulneraciones a los derechos humanos por parte de las ETN, con fines didácticos, a continuación se realiza un cuadro en el que se referencia algunos casos sobre el tema.

Tabla 2 Ejemplos de casos de vulneración de derechos humanos por parte de empresas transnacionales

Ámbito	Ejemplo
Laboral	<ul style="list-style-type: none"> ● Empresa Kader en Tailandia: En 1993 un incendio en la fábrica ocasionó la muerte de 188 trabajadores y lesiones graves a 469. El número de víctimas responde al hecho de que los trabajadores, en su mayoría mujeres, fueron encerrados para impedir que sustrajeran los juguetes que la empresa producía para Disney. ● Inditex y Mango en Marruecos: Explotación laboral a sus trabajadoras por exceso de horas de trabajo, salarios bajos, medidas disciplinarias desproporcionadas, entre otras.
Cadena de suministros	<ul style="list-style-type: none"> ● Derrumbe de edificios en Bangladesh: En 2005, se desplomó la fábrica de ropa Spectrum-Shahriyar –proveedora de Carrefour, Inditex, Cotton, Group, Sapino y New Wave Group– resultando 64 personas muertas y 74 heridas. En 2013 se desplomó el edificio Rana Plaza, donde funcionaban fábricas de ropa proveedoras de Grupo Benetton, The Children's Place, DressBarn, Mango, Monsoon, Inditex y Primark, el número de víctimas fue de aproximadamente 1 127 muertas y 2 437 heridas.
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> ● Microsoft en China: En 2005, Reporteros sin Fronteras denunció la censura que la empresa impuso para el uso de términos como derechos humanos y democracia en la versión china de su blog. ● PRISA en América Latina: Interfiere en la opinión pública al controlar importantes medios de comunicación.
Destrucción del territorio y desplazamiento forzoso	<ul style="list-style-type: none"> ● Empresa constructora 7NG en Camboya: En 2009, desalojó por la fuerza a 152 familias en Phnom Penh. ● Endesa en Colombia: Antes de que finalicen las obras de construcción de la Central Hidroeléctrica El Quimbo en el alto Magdalena se calculaba que 700 personas habían sido desalojadas forzosamente y otras 3 000 desplazadas.
Represión	<ul style="list-style-type: none"> ● ENDIAMA, ITM Mining, Lazare Kaplan, Lev Leviev Group y Odebrech en Angola: En 2006, estas empresas de seguridad para las actividades de extracción de diamantes fueron acusadas por asesinatos, torturas, palizas y otros tratos crueles, inhumanos y degradantes. ● Hidralia en Guatemala: Acusada de atentar contra los derechos civiles y políticos de quienes se oponen a la construcción de la presa hidroeléctrica en Barillas.

Fuente: Isea (2011), González y Ramiro (2013). Elaboración de la autora.

Importa dejar sentado, además, que la vulneración de derechos se produce sin discriminación territorial, ni de la actividad que la ETN realice. Como se manifestó, esta

realidad se puede poner en evidencia con un sinnúmero de casos que a diario se producen en el sector textil, farmacéutico, alimenticio, extractivista, tecnológico y demás actividades productivas; empero, ahondar en cada uno de los casos no es el objeto de esta investigación.

2.3.2. Incidencia del daño medioambiental en la vulneración de derechos.

En 2016, Oxfam develó que el 1% de la población mundial tiene más riqueza que el 99% de la población, situación que no sólo determina un aumento de la desigualdad social y, por tanto, el incremento de los índices de pobreza; sino que, además, se traduce en la concentración de recursos naturales por parte de las grandes empresas que, sobre todo en los países periféricos, implementan tecnología obsoleta o de baja calidad a fin de obtener mayores beneficios.

Esta situación desemboca en que se generen graves impactos medioambientales, afectando principalmente a los sectores más vulnerables de la población; de tal manera que:

[...] la mitad más pobre de la población mundial tan solo genera alrededor del 10% del total de las emisiones [de gases de efecto invernadero] a nivel mundial, las personas más pobres viven en zonas más vulnerables al cambio climático. La huella de carbono media del 1% más rico de la población mundial podría multiplicar hasta por 175 a la del 10% más pobre. (Oxfam, 2016)

Añádase a esta situación el hecho de que durante el ejercicio de sus actividades, las ETN atentan contra la población de las localidades donde se asientan, vulnerando el derecho colectivo a vivir en un medio ambiente saludable y, generalmente, bajo la complicidad del Estado emprenden campañas de hostigamiento y amenazas a líderes comunitarios y defensores y defensoras de derechos humanos y del medio ambiente, lo que implica una vulneración al derecho a la integridad personal, la libertad y a la vida.

Así Middeldorp (2017) y Amnistía Internacional (2018) refieren el caso del asesinato a Berta Cáceres en 2016 quien, como parte del Consejo de Organizaciones Populares e Indígenas de Honduras (COPINH), denunciaba las consecuencias medioambientales del Proyecto Hidroeléctrico Agua Zarca que, entre otras, afectaban directamente el Río Gualcarque; territorio sagrado para el pueblo lenca y una reserva importante de biodiversidad. El proyecto inicialmente fue financiado por el Banco Interamericano de Integración Económica (BCIE) entidad que otorgó un préstamo de 24.4 millones de dólares a la empresa hondureña Desarrollos Energéticos S.A de C.B, la que a su vez contrató a la empresa china Sinohydro y a la empresa alemana Voith Hydro Holding GmbH & Co. KG para la ejecución del proyecto (Portal EJAtlas, 2018).

Cuando referimos los hechos acaecidos como consecuencia de la implementación del Proyecto Hidroeléctrico Agua Zarca en Honduras, podría interpretarse como un caso aislado producto de un contexto específico. Sin embargo, es posible citar innumerables casos no sólo de vulneración de derechos humanos sino también de afectaciones medioambientales, tal es así que, hasta la fecha, el Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental ha reportado un total de 2 587 casos sobre el impacto que las ETN tienen en el medio ambiente producto del mal manejo de los desechos tóxicos, la deforestación, la afectación a la biodiversidad, contaminación del agua, actividades extractivistas, entre las principales.

En los últimos años, un caso insigne a nivel internacional es el de la ETN Chevron–Texaco en Ecuador, cuya actividad fue la explotación petrolera, que ha sido considerado como *crimen ecológico* o *ecocidio* al haber abierto más de mil piscinas en la selva, donde se desechaban toda clase de residuos del crudo, aguas y lodos contaminados, para luego ser incinerados en un área que rodeaba los 200 metros, acompañado de la emisión de gases tóxicos que aún afectan a la salud de la población y a la biodiversidad. El perjuicio a la Amazonía ecuatoriana es de 2 millones de hectáreas, durante casi 30 años, causado por una transnacional que hasta el día de hoy se encuentra impune e incluso, paradójicamente, utiliza su poder económico y político para demandar a Ecuador en organismos internacionales que actúan en su complicidad como la Corte Internacional de La Haya. (Martin-Chenut y Perruso, 2017)

Como se evidencia en la siguiente tabla, el impacto medioambiental del ejercicio de las actividades de las ETN incide negativamente sobre las poblaciones aledañas y en el hábitat en todos los territorios donde operan.

Tabla 3 Ejemplos de incidencia de las empresas transnacionales en el medio ambiente

Actividad	Ejemplo
Nuclear	<ul style="list-style-type: none"> ● Empresa Areva en Níger: Extracción de 100 000 toneladas de uranio durante 40 años. Las consecuencias son contaminación del aire, genética, acústica, del suelo, del agua superficial y subterránea; pérdida de biodiversidad; inseguridad alimentaria; entre otras.
Extracción de minerales	<ul style="list-style-type: none"> ● Mahan Coal Limited en India: Contaminación del aire, pérdida de biodiversidad, pérdida de paisaje, degradación estética, deforestación y pérdida de cobertura vegetal.
Manejo de residuos	<ul style="list-style-type: none"> ● Refinería Lynes en Malasia: Contaminación del aire, pérdida de biodiversidad, pérdida de paisaje, desbordamiento de desechos, deforestación y pérdida de cobertura vegetal, contaminación del agua superficial y subterránea, hidrológica reducida.
Combustibles fósiles	<ul style="list-style-type: none"> ● Hunt oil y Repsol en Perú: Pérdida de biodiversidad; calentamiento global; pérdida de paisaje; contaminación del suelo, del agua superficial y subterránea; deforestación y pérdida de cobertura vegetal; perturbación a gran escala de los sistemas hidroeléctricos y geológicos.
Manejo del agua	<ul style="list-style-type: none"> ● Ingehydro SL en Ecuador: La empresa en asociación con empresas ecuatorianas al implementar el Proyecto Hidroeléctrico Hidrotambo ha ocasionado pérdida de biodiversidad y del paisaje; inseguridad alimentaria; deforestación y pérdida de cobertura vegetal; alteración a gran escala de sistemas hidroeléctricos y geológicos; hidrológica reducida; contaminación del agua superficial y subterránea.

Fuente: Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018). Elaboración de la autora.

Adicionalmente, se debe establecer que estos actores hacen uso de su poder para influir y, en muchas ocasiones, presionar a los gobiernos de los países periféricos a fin de que brinden las facilidades necesarias para instalarse en los territorios con grandes cantidades de recursos naturales, así como la implementación de normas jurídicas permisivas a la usurpación de bienes naturales mediante la implementación de políticas fiscales favorables a las ETN; la comercialización y privatización de bienes comunes naturales como el agua y la tierra; la concesión del uso de recursos por extensos períodos de tiempo; la criminalización del derecho a resistir. (Jerez, 2015)

Hasta aquí se han referenciado algunos ejemplos que pretenden visibilizar cómo se ha estructurado un sistema jurídico internacional que supedita los derechos humanos y el

medio ambiente al ámbito económico y a los intereses de los grandes grupos de poder internacionales, como consecuencia de un sistema en el que las ETN han sabido capitalizar su poder económico para transformarlo en poder político y, al mismo tiempo, usar como herramienta los medios de comunicación para la consolidación de una imagen que las plantea como la institución indispensable para el desarrollo. En este marco, las mayorías sociales y, principalmente las víctimas de las ETN, son invisibilizadas e impedidas de acceder a la justicia, tanto nacional como internacional, a la hora de establecer demandas para hacer valer sus derechos.

Capítulo III. Estados, Organizaciones Internacionales y Sociedad Civil Frente a las Empresas Transnacionales

El actor central de la problemática planteada es, sin duda, las ETN, pues son la institución responsable de la transnacionalización de capitales y, como se indicó en el capítulo anterior, para ello establecen mecanismos que les permite consolidar su poder económico y político. No obstante, comprender por qué las ETN, en la actual fase de globalización, se han ubicado como el actor central de una compleja red de interacción entre los actores del sistema internacional, implica esclarecer cómo es su relacionamiento con los Estados y con las organizaciones internacionales, considerando que el mismo responde a la realidad económica, política, jurídica, social y cultural de cada uno de ellos.

Los lazos que unen la relación entre Estados, organizaciones internacionales y ETN gira, principalmente, en torno a intereses económicos que se superponen a los derechos de las mayorías sociales, quienes se organizan y articulan, al igual que los grandes poderes mundiales, mecanismos de interacción y respuesta frente a las desigualdades sociales.

En función de lo expuesto, en este capítulo se analiza, en primer lugar, la relación entre Estados y ETN; en segundo lugar, la relación entre organizaciones internacionales y ETN; y, en tercer lugar, la respuesta de la sociedad civil ante los abusos cometidos por las ETN.

3.1. El Estado Frente a las Empresas Transnacionales

En la actual fase de globalización el avance acelerado del capitalismo ha dado lugar a que los Estados cedan soberanía a favor de los grandes poderes económicos mundiales, manifiestos en las ETN; lo que ocasiona que estos actores no estatales consigan mayor poder y dominio en el plano internacional y, al mismo tiempo, controlen los principales sectores económicos del planeta.

Al respecto, Hernández (2009) plantea que dicho contexto da origen a una crisis de los Estados debido a su pérdida de poder en el sistema internacional, la misma que está

determinada por el surgimiento de actores transnacionales con estructuras y formas de organización autónomas. Y es, precisamente, esta realidad la que determina la caracterización y estudio de las relaciones existentes entre las ETN y los Estados.

Aclaremos lo dicho indicando que, como se estableció en el Capítulo II, uno de los elementos más característicos de la globalización es la transnacionalización de capitales; para ello es necesario que los Estados-nación establezcan políticas encaminadas a la apertura de las fronteras nacionales para impulsar la IED y, al mismo tiempo, determinen las estrategias que facilite su participación en los mercados internacionales. Adicionalmente, a fin de garantizar el éxito de la economía capitalista global:

[...] fue necesario que se formaran nuevas instituciones que promulgaran reglas en los campos productivo, social, político, cultural, nacional e internacional, para que repercutieran como estrategia geopolítica en el buen funcionamiento del capitalismo. Estas reglas debían estar por encima de cualquier cultura o de una nación concreta. Así, se hizo cada vez más fuerte la tendencia de sustituir al Estado-nación por instituciones supra-nacionales con legitimación propia, cuyo propósito sería regular las relaciones capitalistas internacionales a través de decisiones que afectaran regiones en el control de las organizaciones y los ciudadanos dentro de los Estados nacionales. (Cardona y Cardona, 2011)

De esta circunstancia nace el hecho de que se produzca una crisis en torno a la soberanía de los Estados nacionales, la misma que se caracteriza por: la insuficiencia de medios para que éstos puedan enfrentarse a los mercados; los derechos de las mayorías sociales quedan supeditados a los valores del mercado; y, reitero, la conformación de instituciones internacionales responsables de la toma de decisiones globales. (Hernández, 2009)

A simple vista podemos suponer que la pérdida de soberanía, al igual que la relación existente entre las ETN y los Estados, se produce de manera similar y presenta las mismas características en todos los Estados. Acaece, no obstante, que ambas situaciones están marcadas por las especificidades que cada uno de éstos presenta, lo que determina que: i) la disminución de soberanía no sea decisiva ni se produzca de igual manera (Bresser, cit.

por Hernández, 2009); y, ii) las formas de interacción entre Estados y ETN, así como el ejercicio del poder de las segundas respecto a los primeros no presente las mismas características.

No está por demás esclarecer que la insuficiencia de medios con los que cuentan los Estados para enfrentarse a los mercados y el que los derechos sociales estén supeditados al capital, son aspectos que convergen y, al mismo tiempo, se diferencian entre sí. Esto se produce como consecuencia de una elevada movilidad de capital que influye en los Estados para establecer políticas neoliberales que promuevan y garanticen la entrada de las grandes corporaciones transnacionales, lo que desemboca en que se conserven estructuras favorables a las prácticas abusivas de las ETN y, por ende, contrarias a la instauración de las condiciones materiales necesarias para que el ser humano viva dignamente (Hernández, 2009; Lim, Pena, Pérez, Sánchez y Sosa, 2013).

Uno de los aspectos trascendentes que pone de manifiesto lo dicho anteriormente es la configuración de sistemas jurídicos que imposibilitan establecer demandas en torno a la vulneración de derechos y en relación con las afectaciones que una ETN pueda causar a un Estado, para Beristain (2010) esta situación responde al poder que las ETN tienen sobre los Estados y a los intereses propios de los Estados. Por tal razón, se puede afirmar que se genera una alianza tácita entre ambos actores, siendo:

[...] sencillo verificar la complicidad existente entre los principales actores involucrados (Multinacionales y Estados) que limitan progresivamente los Derechos Humanos y Laborales básicos de millones de personas, priorizando el interés económico, la rentabilidad del capital y la inversión extranjera por encima de las libertades individuales y el desarrollo social de su población. (Lim, et al., 2013)

Antes de examinar los elementos que caracterizan la relación entre Estados y ETN, es necesario bosquejar las diferencias existentes entre países centro y países periféricos, para visibilizar las particularidades que determinan la vinculación de éstos con las ETN.

Respecto a ello, partiré indicando que la perspectiva centro-periferia fue acuñada en la década del cincuenta por la Cepal para hacer referencia a la división que se produce en relación a los procesos productivos en cada Estado; es decir:

[...] el “Centro”, producía la tecnología y la “periferia” estaba conformada por un conjunto de países que no producían tecnología sino materias primas. Esto produciría una concentración del ingreso en los países del “Centro” en detrimento de aquéllos de la “Periferia”. (Blacutt, s/f)

Dicha división determina que los Estados periféricos se encuentren en desventaja en la distribución de recursos y en términos de poder, tanto económico como político, al momento de participar en el sistema internacional, lo que desemboca en que los países periféricos queden subordinados a los países centro en lo que tiene que ver con los procesos productivos internacionales y en la capacidad de generación de tecnología. (Di Filippo, 1998)

Dicha estratificación de los Estados tiene profundas consecuencias sociales pues, principalmente, en la periferia se vuelven latentes las condiciones de desigualdad social producto de la falta de recursos de los Estados para invertir en salud y educación, la creación de leyes e infraestructura en beneficio de los grupos de poder económicos locales e internacionales y la consolidación de una estructura internacional jerarquizada en la que los países periféricos se ubican al final de la pirámide.

Para finales del siglo XX, el desarrollo acelerado de las telecomunicaciones y de la tecnología provocó que el intercambio comercial, a nivel internacional, presente nuevas características; lo que significó que el relacionamiento entre los países centro y periféricos no se centre únicamente en el intercambio de materia prima y productos manufacturados, sino que:

La inversión extranjera directa transfiere a las periferias tecnologías de alta productividad, las que se combinan con salarios reales periféricos más bajos que los de los centros; esto genera ganancias de la productividad periférica que se apropian transnacionalmente para ser

reinvertidas en las propias periferias o remitidas bajo la forma de utilidades o repatriación de capitales a las casas matrices en los países centrales. (Di Filippo, 1998)

Y es precisamente esta peculiaridad en el ámbito comercial actual la que origina el establecimiento de determinadas formas de relacionamiento entre los países centro y países periféricos.

Antes de entrar a caracterizar las formas de interacción entre ambos actores, se requiere precisar que cuando las ETN ingresan a los países periféricos, éstas quedan supeditadas a la legislación interna del país de destino, lo que determina que todo cambio que se produzca incide directamente en la forma de organización y en la forma de conducirse de la empresa. (Amuchástegui y Sánchez, 2013)

Por tal razón, estos actores no estatales han buscado los mecanismos para blindarse jurídicamente, en el plano internacional, frente a las reformas internas de un Estado. En este sentido, el que les ha resultado más efectivo es precisamente la adopción de acuerdos y convenios de índole comercial, como se verá en el Capítulo IV, puesto que éstos se producen en un plano de igualdad, excluyen a la jurisdicción interna del Estado y el arbitraje en el caso de conflictos queda supeditado a la decisión de un órgano internacional. (Amuchástegui y Sánchez, 2013)

Dicha circunstancia ocasiona que las empresas se vinculen directamente en el desarrollo de la política pública para la consolidación de una estructura acorde a sus intereses y a los de su país de origen, definiendo relaciones desiguales entre el centro y la periferia. Un ejemplo de ello es lo ocurrido con el sector azucarero estadounidense en Colombia, donde la adopción de un TLC impidió que se produjeran negociaciones para la inserción del sector en el mercado de Estados Unidos, pues el mercado azucarero colombiano tenía una posición competitiva privilegiada que le permitía entrar en el mercado estadounidense. (Cárdenas y Forero, 2018)⁴

⁴ Entrevista realizada por la autora a miembros del Colectivo Agrario Abya Yala de Colombia, la misma que es una organización de carácter interdisciplinar que tiene como fin trabajar en función de la defensa del territorio y aportar soluciones y alternativas a los conflictos agrarios y de la tierra.

De ello resulta que sea palpable la configuración de un sistema internacional, donde los Estados centro que, generalmente, también son países de origen de las ETN consolidan su economía a la par que dichos actores no estatales, mientras que con las economías de los Estados periféricos ocurre lo contrario y, por ende, las brechas sociales en éstos se incrementan. Así, por ejemplo:

En 2011, la segunda economía más grande del mundo, después de los Estados Unidos (cuyo PIB fue de 15,1 billones de dólares), estuvo representada por las 500 empresas más grandes, con un PIB de 11,8 billones de dólares, superior a la suma de los PIB de Alemania, Francia, Brasil y Reino Unido (11,3 billones de dólares en total). (Romero y Vera, 2014)

Por otra parte, en 2017 el ingreso de la Empresa Exxon Mobil fue de 205 004 millones de dólares, cifra que supera el PIB de 138 países⁵ –desde Grecia (200 288 millones de dólares) hasta Tuvalu (39 millones de dólares)–. De la misma manera, los ingresos de *Samsung Electronics* fueron de 173 957 millones de dólares, lo que supera al PIB de Argelia que fue de 170 370 millones de dólares y la suma del PIB de Ecuador y Panamá que fue de 165 461 millones de dólares.

Ahora bien, Hernández (2009) indica que la actual fase de globalización agudiza la jerarquización entre Estados, lo que define que en el sistema internacional los Estados centro tengan mayor poder de influencia en relación a los Estados periféricos. Es significativa la importancia que estos Estados centro tienen para la inserción de las ETN en la economía internacional, pues al promover la instauración de normativas y políticas acordes a las transnacionales se constituyen en los facilitadores de los intereses de éstas. (Hernández, 2009)

⁵ En el Anexo 8 se expone un cuadro en el que se contrasta el poder económico de las empresas transnacionales –según sus ingresos a 2017– frente al poder económico de los países –según el PIB 2017–, en base a la información obtenida de la base de datos del BM y del *Global Fortune 500*. Además, es necesario aclarar que en la base de datos del BM no se refleja el PIB de los siguientes países: Aruba, Samoa Americana, Bermudas, Islas del Canal, Cuba, Curacao, Islas Caimán, Eritrea, Islas Feroe, Gibraltar, Groenlandia, Guam, Isla de Man, Liechtenstein, Isla de San Martín (parte francesa), Mónaco, Mariana, Nueva Caledonia, Puerto Rico, República Popular Democrática de Corea, Polinesia Francesa, Sudán del Sur, Sint Maarten, República Árabe Siria, Islas Turcas y Caicos, Venezuela, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes (EE.UU.), República de Yemen.

Por su parte, los Estados periféricos “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, cit. por Hernández, 2009)

Como resultado de esta jerarquización entre Estados se producen dos tipos de relación con las ETN. La primera se desarrolla entre Estados centro y ETN, en la que se puede apreciar su carácter de reciprocidad en relación al ámbito político y económico, en otros términos, los Estados protegen a sus empresas y éstas se vinculan con sus gobernantes (Hernández, 2009); esta interacción es latente en la adopción de tratados y acuerdos comerciales, ya que en ellos:

[...] las empresas transnacionales son actores principales pues sobre ellas recaen los beneficios directos o indirectos de los acuerdos. Bien sea por libre circulación de mercaderías, de capital financiero o la prestación de servicios la actividad de las empresas transnacionales siempre está presente, y los Estados buscan proteger a sus empresas y las actividades que realizan pues con ello protegen sus propios intereses. (Rivadeneira, 2018)⁶

El segundo tipo de relación es de carácter imposición-dominación y unidireccional desde los Estados centro y ETN hacia los Estados periféricos. Esta relación responde a que la periferia tiene en su poder recursos naturales de gran importancia y mano de obra barata, ambos elementos necesarios para el desarrollo de las actividades de las ETN; razón por la cual impulsan políticas permisivas para la inserción de estos agentes económicos al interno de las fronteras nacionales. La estrategia a la que la ETN recurra para su interacción con el país de destino está estrechamente vinculada a la política económica que éste fije, que puede ser políticas restrictivas o permisivas combinadas con exportaciones o sustitución de importaciones. (Hernández, 2009)

⁶ Entrevista realizada por la autora al Doctor Ramiro Rivadeneira, Defensor del Pueblo de Ecuador entre 2011 y 2018.

Para Grabendorff (2017) en esta configuración dejan de ser actores legítimos aquellos que tienen representatividad democrática como consecuencia de que los Estados permiten que sean actores privados los que participen en la toma de decisiones y, generalmente, éstos no se comprometen con los objetivos nacionales debido a que:

Tienen una orientación transnacional de tipo mucho más sistémico, tienen principalmente fines de lucro y apuntan a un mercado global muy poco regulado, de competencia por el poder y la influencia. Con su diversidad de recursos y talentos, instrumentos legales y criminales, suelen superar a los actores con legitimidad política y socavan casi sistemáticamente la capacidad de gobernar que tiene el Estado, gracias, en no menor medida, a una simbiosis temporal con los responsables políticos en todos los niveles de gobierno. Esto puede ser caracterizado como una privatización de las funciones del Estado o como una criminalización de las funciones públicas, según los respectivos intereses políticos. (Grabendorff, 2017)

3.2. Las Organizaciones Internacionales Frente al Accionar de las Empresas Transnacionales

Las organizaciones internacionales son todas las asociaciones que poseen una estructura orgánica permanente y se expande por encima de las fronteras nacionales (Medina, cit. por Calduch, 1991), en éstas participan los Estados y otros sujetos de derecho internacional como las organizaciones intergubernamentales. Sus dos características esenciales son: i) la internacionalidad, lo que quiere decir que únicamente pueden ser miembros los Estados y se someten a los preceptos del DIP debido a que sus instituciones y competencias son de alcance internacional; y, ii) la preeminencia de una estructura orgánica permanente, la misma que responde a su naturaleza constante para la consecución de los fines y objetivos que han dado lugar a su conformación (Calduch, 1991).

De lo anterior se colige la *funcionalidad* que éstas tienen, en virtud del desempeño eficaz y efectivo de competencias para la consolidación de la sociedad internacional. Adicionalmente, se evidencia su *relevancia jurídica*, lo que no quiere decir otra cosa que

la voluntad de sus miembros para constituirla y someterse a las decisiones y resoluciones que, en el plano internacional, estas instancias tomen, sin que ello signifique la renuncia a la soberanía nacional; su importancia jurídica no radica exclusivamente en su conformación, sino también en la capacidad de incidir en modificaciones jurídicas estatales como consecuencia de determinadas relaciones. (Calduch, 1991)

Al llegar a este punto es importante resaltar que depende de los objetivos y el campo de acción, así como del alcance territorial, el que las organizaciones internacionales presenten distintos niveles, características y grado de influencia en el sistema internacional. Esta situación da lugar a que en el seno de las organizaciones internacionales se prioricen determinadas agendas que, generalmente, responden a los intereses de actores con mayor poder político y/o económico, lo que está indiscutiblemente vinculado a la jerarquización de los Estados y a la preeminencia y fortalecimiento de actores no estatales en el sistema internacional. En todo caso la construcción de organismos internacionales:

[...] descansa en una causa común, a saber: *la tendencia del ser humano a asociarse y organizarse con otros individuos y grupos, para facilitar una mayor y mejor satisfacción de sus necesidades física y psíquicas, individuales y colectivas*, razón por la que cada vez adquiere mayor fuerza y complejidad el mundo internacional, sean cuales sean las formas organizativas y los actores que se desarrollan en su seno. (Calduch, 1991)

Antes de examinar la relación existente entre las organizaciones internacionales y las ETN, se vuelve imprescindible dejar sentado dos aspectos en los que se fundamenta la interacción entre ambos. El primero tiene que ver con las diferencias existentes entre los Estados centro y periféricos, es decir, la capacidad y poder que éstos tienen a la hora de influir en la toma de decisiones, como se vio en el acápite anterior.

El segundo está directamente relacionado con el accionar de las organizaciones internacionales en materia de derechos humanos. Al respecto, Rivadeneira (2018) manifiesta que los Estados tienen la obligación de proteger, respetar y garantizar los derechos humanos y, específicamente, en relación al accionar de las ETN deben generar

mecanismos que eviten la vulneración de derechos por parte de éstas, los mismos que son insuficientes ya que el poder de las transnacionales limita la posibilidad de los Estados para cumplir con sus obligaciones. “De ahí que es importante la participación de los organismos internacionales que deben buscar el desarrollo de herramientas que permitan controlar las actividades de las transnacionales y facilitar a los Estados el cumplimiento de sus obligaciones.” (Rivadeneira, 2018)

Ahora bien, en el Capítulo I se caracterizó los sistemas internacionales de promoción, garantía, defensa y protección de derechos humanos, los que surgen como resultado de la presión social y de la preocupación de la comunidad internacional por la vigilancia del efectivo goce de derechos; por lo que, a continuación se aborda la relación existente entre las organizaciones internacionales que han conformado dichos sistemas y las ETN.

Recapitemos brevemente sobre ello, el SUDH tiene su origen en el seno de la ONU y se fundamenta en la Carta Internacional de Derechos Humanos; el sistema europeo surge en el Consejo de Europa y desarrolla su labor en función del Convenio para la Protección de Derechos Fundamentales y las Libertades Públicas; la UA alberga al sistema africano y observa el cumplimiento de la Carta Africana y de los Pueblos; y, el sistema americano nace en la OEA y tiene como fin velar por la efectiva aplicación del Pacto de San José.

Respecto a la relación existente entre la ONU y las ETN, ésta se ha profundizado recientemente como resultado de la conformación de asociaciones, acuerdos y alianzas entre el sector privado y la organización. La interacción entre ambos actores es palpable en el establecimiento de un nuevo esquema acerca de la responsabilidad de las empresas y en la colaboración para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible. (Naciones Unidas, s/f.b)

En este sentido, el Objetivo 17 se centra en “Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible”, el mismo que en los puntos 10, 11, 12, 16 y 17 expresa su preocupación por el fortalecimiento del comercio mundial en la Organización Mundial del Comercio (OMC); incrementar potencialmente

las exportaciones de los países en desarrollo; el acceso a *mercados libre de derechos* y contingentes de acuerdo a las resoluciones de la OMC; optimizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible mediante la conformación de alianzas entre los actores interesados; y, consecución de alianzas en los ámbitos público, público-privado y sociedad civil. (Naciones Unidas, 2015a)

De allí que la organización define que la innovación e inversión privadas, al igual que la actividad empresarial, son elementos que impulsan la productividad, la generación de empleo y el crecimiento económico inclusivo; razón por la cual, hace un llamado a las empresas a utilizar sus ventajas en función de solucionar problemas vinculados al desarrollo sostenible y, al mismo tiempo, se compromete a impulsar el fortalecimiento de un sistema multilateral de comercio. Todo ello fundamentado en los tratados y convenios pertinentes, en los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos (en sucesivo Principios Rectores) y en los acuerdos y documentos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la OMC. (Naciones Unidas, 2015)

En lo referente al proceso regulador para las ETN, Hernández (2009) manifiesta que al interior de la organización existen dos posturas normativas contrarias: aquella que defiende la voluntariedad, unilateralidad y autorregulación; y, la otra que se alinea a la lógica del SUDH, al plantear la adopción de una normativa jurídicamente vinculante. Así:

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 [...] y que a finales de 2007 se encontraba paralizada y sometida a descalificaciones desde el interior de Naciones Unidas. (Hernández, 2009)

Aproximémonos ahora a la interacción existente entre las ETN y los organismos regionales en los que se desarrollan los sistemas de protección de derechos. En torno a la

relación entre el Consejo de Europa frente a dichos actores no estatales, es imprescindible indicar que al interno de la organización se ha reconocido las carencias del sistema europeo de protección de derechos respecto a la posibilidad de controlar a las ETN; como consecuencia de ello en 2013 la Asamblea Parlamentaria aprobó la Resolución 1757 en la que visibiliza la asimetría existente entre las ETN y los individuos en la posibilidad de emprender un juicio por vulneración de derechos. (Consejo de Europa, 2010)

En la Resolución se instó a las ETN a implementar las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y Otras Empresas Comerciales en la Esfera de los Derechos Humanos de ONU (en adelante las Normas), instrumento que en el Consejo de Derechos Humanos de la ONU quedó insubsistente cuando Jhon Ruggie, en 2008, presentó los Principios Rectores. A pesar de ello, en el Comité de Ministros, responsable de estudiar la factibilidad para la implementación de normas en la temática, recurrió a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) a fin de instituir acuerdos de carácter voluntario en lugar de un instrumento vinculante. (Letnar, 2017)

Asimismo, la organización resolvió elaborar una declaración que respalde los Principios Rectores y desarrollar un instrumento no vinculante en el que participen los actores involucrados, con el fin de promover la instauración de mecanismos en relación a los derechos humanos y la actividad transnacional al interno de los Estados miembro. (Letnar, 2017)

Adicionalmente, es necesario referir a la Unión Europea (UE) ya que, a pesar de que no sean la misma organización, existe coincidencia en varios de sus Estados miembros y entre ambas instancias una relación de cooperación. Uno de los objetivos de la UE es el consumo obligatorio de productos agrocarburos, lo que facilita que los Estados impulsen a las ETN europeas para su inserción en el mercado mundial, principalmente en países periféricos, mediante la adopción de acuerdos bilaterales y birregionales en materia comercial, sin que en ellos se contemple ningún tipo de responsabilidad y requisitos de sostenibilidad fuera del marco de la RSC (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2010). Un ejemplo de ello:

Es el caso de la empresa Agrenco Group, con sede en los Países Bajos, cuya filial, Agrenco do Brasil es financiada por la banca europea y viola los derechos humanos, provoca el deterioro ambiental y el desplazamiento de las poblaciones locales, en el estado de Mato Grosso, Brasil. (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2010)

Referente a la UA, ésta nace de la necesidad del continente africano de contar con una organización internacional que pueda representarlo en relación con las instancias internacionales de los países centro, para la búsqueda de asistencia en materia económica y social, es decir, lograr contribuciones para el desarrollo de sus Estados. (Santos, 2010)

A la par, la labor de sus órganos de trabajo se centra en la vigilancia y denuncia de las ETN que mantienen el dominio y explotación de sus recursos, situación que tiene serias consecuencias sobre las culturas africanas y el estilo de vida de su población, puesto que su realidad se enfrenta a la imposición de ritmos y conceptos asociados al desarrollo y lógicas de producción y consumo provenientes de los Estados centro. (Santos, 2010)

Lo dicho ha dado lugar a que el continente esté expuesto a intensos procesos de colonialismo y al interior de la organización se promueva la inserción de Estados centros de la mano de las grandes corporaciones internacionales, actores que mantienen al continente supeditado a sus decisiones y que actúan en función de sus intereses (Santos, 2010). Esta realidad determina que la relación existente entre las ETN y la UA se caracterice por ser de imposición-dominación, debido a la configuración económica, social y política del continente.

En relación a la OEA y las ETN, partiré indicando que en el Artículo 35 del Protocolo de Cartagena de Indias de 1985 se estipula que:

Las empresas transnacionales y la inversión privada extranjera están sometidas a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes de los países receptores y a los tratados y convenios internacionales en los cuales éstos sean Parte y, además, deben ajustarse a la política de desarrollo de los países receptores. (Organización de Estados Americanos, 1985)

Adviértase que la organización determina la obligación de las ETN de someterse al ordenamiento jurídico del país de destino, lo que significa que no es posible atribuir responsabilidades a los países de origen por los actos de estos actores en un tercer país. Asimismo, se omite hacer referencia sobre el sistema de peticiones y casos en los cuales la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) y la Corte Interamericana de Derechos Humanos (Corte IDH), órganos del SIDH, pudieran establecer parámetros en relación a la responsabilidad del Estado de origen respecto a los actos de una ETN en un tercer Estado. (Cerqueira, 2015)

De acuerdo con Molina-Portilla (2016) se debe poner al margen la distinción entre daños extraterritoriales y territoriales al momento de definir responsabilidad internacional a los Estados de origen, con el propósito de poder vigilar el cumplimiento o incumplimiento de sus obligaciones internacionales. En otros términos:

[...] la excepción de falta de jurisdicción entre Estados que pertenecen a un mismo orden institucional regional, es improcedente cuando estamos frente a daños extraterritoriales o extrajurisdiccionales, siempre y cuando el daño se cause por el incumplimiento de una de las obligaciones internacionales del Estado: prevenir razonablemente las vulneraciones a los derechos humanos. (Molina-Portilla, 2016)

El hecho de que las relaciones que se entablan entre las organizaciones internacionales y las ETN dependen de las características específicas de cada uno de estos actores, no significa que en su interacción no existan similitudes y que la principal sea la imposibilidad de la consecución de un instrumento internacional jurídicamente vinculante, en el que se estipulen parámetros de regulación y control a la actividad de las transnacionales.

Lo dicho tiene estrecha vinculación con la configuración de un sistema internacional asimétrico, donde determinados actores tienen mayor poder de incidencia y el capital se privilegia frente a los derechos humanos. Esta situación forma parte de la consolidación de una arquitectura jurídica de la impunidad, sobre la cual se tratará en el siguiente capítulo.

3.3. La Sociedad Civil Frente a las Empresas Transnacionales

En un sistema internacional donde los derechos humanos quedan supeditados al capital, las ETN se configuran como importantes agentes económicos con la capacidad de influir en la adopción de políticas públicas y la generación de normativa acorde a sus intereses, con el fin de contar con herramientas que las blinden frente a la posibilidad de enfrentar procesos judiciales por las consecuencias que el ejercicio de sus actividades tiene sobre las mayorías sociales, se vuelve necesario la conformación de estrategias alternativas para que la sociedad, en su conjunto, pueda hacer frente al poder corporativo global. Esta situación responde al hecho de que:

[...] existe una ausencia de mecanismos e instancias adecuadas para exigir la responsabilidad de las empresas transnacionales en el ámbito internacional, ya que los sistemas internacionales y regionales no están diseñados para recibir denuncias contra las empresas y, por otra parte, existe una falta de cumplimiento y ejecución de las decisiones de órganos regionales e internacionales. Por último, la falta de recursos financieros, humanos y técnicos para que las víctimas puedan acceder a los mecanismos de tutela son un gravísimo impedimento. (Hernández, 2015)

Para González, Hernández y Ramiro (2014) el papel de la sociedad civil radica precisamente en hacer frente a un ordenamiento jurídico asimétrico, pues se requiere promover la adopción de instrumentos eficaces para el control de las ETN y una redistribución social de la riqueza más justa y equitativa, a la par de generar redes de resistencia a los impactos que éstas tienen sobre las mayorías sociales.

Al llegar aquí es necesario establecer que aproximarse al impacto de las ETN en los derechos humanos desde la perspectiva de la sociedad civil, implica comprender la problemática desde el sentir de quienes viven las consecuencias directas del ejercicio de las actividades de estos actores no estatales. Para ello es necesario tomar en cuenta que dentro de los sectores sociales que hacen frente a los abusos de las ETN se encuentran diversidad de actores que determina diferentes miradas para la construcción de alternativas que den respuesta a los conflictos suscitados en torno a la temática; entre los

principales se encuentran: los distintos movimientos sociales, pueblos originarios, trabajadores y sindicalistas, defensoras y defensores de derechos humanos y, principalmente, las víctimas de las ETN.

Antes de pasar adelante, se requiere indicar que frente al proceso de globalización desde la sociedad civil se produce como respuesta una *globalización contrahegemónica*, es decir, el surgimiento de un importante conjunto de redes e iniciativas desde los movimientos sociales que resisten frente a los resultados de los de la globalización. (Sousa Santos, 2007)

La globalización contrahegemónica desafía las concepciones del desarrollo mundial que están detrás de la hegemónica y, a su vez, propone concepciones alternativas. La globalización contrahegemónica presta una atención primordial a las luchas contra la exclusión social. Puesto que la exclusión social es siempre el producto de relaciones de poder desiguales, la globalización contrahegemónica está animada por un *logos* redistributivo, en su sentido más general, que implica la redistribución de los recursos simbólicos, culturales, políticos, sociales y materiales. (Sousa Santos, 2007)

Uno de los mecanismos contrahegemónicos que se ha construido desde la sociedad civil para hacer frente a los embates de la globalización y el capitalismo es el Foro Social Mundial (FSM), el mismo que surge en contraposición al Foro Económico Mundial (FEM). Éstos han significado la puesta en marcha de agendas internacionales con perspectivas diferentes, ya que si bien en ambos se discute y se busca plantear soluciones a los principales problemas mundiales, la mirada desde que se abordan las problemáticas distan entre sí.

Para Boaventura de Sousa Santos (2011) lo dicho es producto de que para el FEM sus preocupaciones están determinadas por el debate en torno a la estabilidad, gobernabilidad, estados débiles, nuevas amenazas para el Estado, entre otras; mientras que el FSM se preocupa por encontrar soluciones a los problemas que surgen como consecuencia de las injusticias sociales existentes, es decir, resolver problemáticas concretas en relación con el medio ambiente, los grupos vulnerables, entre otras.

Comprender esta realidad implica caracterizar a breves rasgos los elementos que engloba cada uno de estos foros. El FEM tiene sus orígenes en 1971, año en el que el profesor alemán Klaus M. Schwab convocó a una reunión en Davos a representantes empresariales europeos, la misma que se denominó Foro de Gestión Europea hasta 1987 cuando cambió su nombre a FEM (Duke, 2012).

Actualmente, el FEM reúne anualmente a las más grandes corporaciones mundiales, representantes de la academia, líderes políticos y sociales que se plantean desarrollar agendas globales, regionales e industriales. Pasó de ser una reunión exclusiva de representantes empresariales a convocar a los personajes con mayor poder político y económico del mundo, así como también a contar con la participación de jefes de Estados de los países más poderosos. (Duke, 2012)

Por su parte, el FSM ve la luz por primera vez en 2001, cuando el Partido de los Trabajadores de Brasil (PT) junto con la Asociación Internacional para la Tasación de las Transacciones Financieras para la Ayuda al Ciudadano (ATTAC) plantearon la necesidad de trascender de la organización de protestas y manifestaciones antiglobalización a la construcción de un espacio que sienta las bases de una nueva etapa y forma de resistencia, principalmente al pensamiento capitalista (Duke, 2012). Lo dicho significó:

[...] pasar a una etapa propositiva, de búsqueda concreta de respuestas, al desafío de construir “otro mundo”, en el que la economía estuviese al servicio del ser humano y no al revés. En tal sentido, se propusieron realizar un encuentro, de dimensión mundial y con la participación de todas las organizaciones que se venían articulando en las protestas masivas, orientado hacia lo social: El Foro Social Mundial un encuentro que buscó darle una dimensión simbólica al inicio de esta nueva etapa, durante los mismos días en que los grandes del mundo se encontraban en Davos de 2001. (Duke, 2012)

El desarrollo del FSM no sólo significa la constitución de un espacio para el debate y la construcción de propuestas en relación con los problemas que cotidianamente enfrentan las mayorías sociales; sino también la consolidación de construcción de redes internacionales que trabajen articulada y solidariamente en pos de las mayorías sociales.

Si bien es cierto el FSM constituye un hito importante para la resistencia frente a las consecuencias de la globalización y del ejercicio de las ETN en territorio, también es cierto que no es el único mecanismo de articulación que se ha construido desde la sociedad civil. Al respecto, se puede hacer referencia a innumerables procesos que se han llevado a cabo; sin embargo, para efectos de la presente investigación se abordará dos ámbitos: los procesos de movilización social que buscan denunciar las acciones violatorias de derechos humanos por parte de las ETN y las alternativas jurídicas que en el transcurso de los procesos de lucha se han desarrollado.

En relación a los procesos de movilización social, éstos tienen su inicio a fines de los años sesenta del siglo XX, momento en el que se emprendió una campaña de denuncia contra Nestlé debido al reemplazo de la leche materna por leche en polvo. Para la década del ochenta los procesos contestatarios se centran en denunciar a las ETN que apoyaban al apartheid en Sudáfrica, como Fujitsu, IBM, Ford, General Motors, Barclays y UBS; y, contra la empresa Dow Chemical –actualmente Union Carbide–, responsable de la emisión de gases tóxicos en India, situación que dejó miles de afectados. (González y Ramiro, 2012)

En la década del noventa, el centro de las protestas fueron principalmente: Nike, acusada de explotación laboral y trabajo infantil; Shell, causante de graves daños medio ambientales en el océano Atlántico; y, McDonald's, que denunció jurídicamente a dos activistas que difundían folletos en los que manifestaban que en ésta existía explotación laboral, complicidad con el maltrato animal y era la representante mayor de la *comida basura*. (González y Ramiro, 2012)

Al llegar al cambio de siglo, los procesos de movilización se centran fundamentalmente en la defensa al territorio, los recursos naturales y de los pueblos originarios, éstos se producen principalmente en los países periféricos donde las condiciones de desigualdad se incrementan dando como resultado graves vulneraciones a los derechos humanos. Así, por ejemplo, en Sudamérica se dan movilizaciones sociales: en Colombia contra la Unión Fenosa, en Argentina contra Repsol y en Chile contra Endesa (González y Ramiro, 2012).

Como resultado de estos procesos de lucha ha tenido lugar, desde la sociedad civil, la construcción de medios alternativos para controlar a las ETN, en estos se conjuga el ámbito social y jurídico. Ejemplo de ello es el Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) y el Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales.

Ambas iniciativas son el resultado de la búsqueda social por la justicia y reparación, pues la gran mayoría de casos denunciados mediante los órganos judiciales regulares quedan en la impunidad al fallar a favor de las ETN o al desconocer, en el ámbito internacional, los resultados judiciales estatales. Tal es el Caso de Chevron en Ecuador que:

[...] inició en 1993, cuando las comunidades amazónicas demandaron a esa compañía (que adquirió los activos de Texaco, que operaba en Ecuador desde 1964) el pago de U\$ 9.500 millones por los daños ambientales en su territorio. La Corte de Lago Agrio sentenció contra la compañía y a favor de los pobladores; sin embargo, en el marco de los TBI, Chevron acudió a la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya. El pasado 7 de septiembre se conoció la sentencia de La Haya, que desconoce el fallo de la Corte ecuatoriana y obliga al Estado a pagar a Chevron, por haber denegado justicia a la petrolera y porque la sentencia en Ecuador fue obtenida a través de “fraude, sobornos y corrupción”. (Paz y Miño, 2018)

En lo concerniente al TPP, éste es un espacio no gubernamental que fundamentándose en principios éticos busca identificar y denunciar casos de vulneración a los derechos fundamentales del ser humano, convirtiéndose en un instrumento para la búsqueda de justicia por parte de las víctimas; basa su accionar en la Declaración de los Derechos de los Pueblos conocida como Carta Argel (1976). Sus orígenes se encuentran en los Tribunales Russell que tenían como fin juzgar los delitos de lesa humanidad ocurridos durante la Guerra de Vietnam y las dictaduras latinoamericanas, éste fue producto del anhelo social por encontrar un espacio en el que las víctimas de graves violaciones a los derechos humanos pudieran presentar sus casos y fue impulsado por la Fundación Internacional Lelio Basso por el Derecho y la Liberación de los Pueblos. (González, 2012)

En otro ámbito, el Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales se desarrolla a partir de la experiencia que se ha acumulado durante los distintos procesos de lucha contra el poder corporativo global y busca sujetar la estructura jurídico-política en la que se sustenta el poder de las ETN a normas de protección de los derechos humanos. De tal manera que:

El Tratado de los Pueblos es una propuesta alternativa de carácter radical, cuyos objetivos son, por un lado, proponer mecanismos de control para frenar las violaciones de derechos humanos cometidas por las empresas transnacionales y, por otro, ofrecer un marco para el intercambio y la creación de alianzas entre comunidades y movimientos sociales para reclamar el espacio público, ahora ocupado por los poderes corporativos. (Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales, 2014)

Su importancia radica en que surge a partir de la mirada de las víctimas directas y activistas que han denunciado y enfrentado un sistema económico, jurídico y social que favorece a las ETN, razón por la cual plantea abordar la problemática desde dos dimensiones: jurídica y alternativas.

En cuanto a la dimensión jurídica pretende la resignificación de las herramientas legales por intermedio de acciones y propuestas concretas con el fin de entablar un uso alternativo del derecho (Hernández, 2015). A la par, como dimensión complementaria, establece la de alternativas, es decir, la construcción de espacios, propuestas y prácticas basadas en preceptos de cooperación y solidaridad (Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales, 2014).

En definitiva, los procesos de resistencia que la sociedad emprende frente al impacto que las ETN tienen en los derechos humanos forman parte de la lucha necesaria para que la sociedad acceda a los bienes y servicios imprescindibles para vivir con dignidad, en condiciones de igualdad y equidad.

Para Cárdenas y Forero (2018) la clave de la resistencia se encuentra en la lucha de los movimientos sociales, la cual debe estar vinculada a “la autonomía, la legislación

propia y la organización social y afianzamiento del tejido comunitario que permita la defensa y protección de los territorios de las empresas transnacionales.

Capítulo IV. De los Códigos de Conducta y Acuerdos Voluntarios a la Resolución 26/9 de Naciones Unidas

El propósito del presente capítulo es poner de manifiesto el proceso de construcción de los distintos códigos de conducta y acuerdos voluntarios que, en las instituciones internacionales competentes, han sido el resultado de la preocupación de la comunidad internacional por buscar mecanismos para el control y regulación de las ETN frente a los derechos humanos; y, al mismo tiempo, se realiza un acercamiento a la RSC utilizada por las ETN, la misma que se fundamenta en un código de conducta con principios de autorregulación, voluntariedad, unilateralidad y ausencia de exigibilidad jurídica.

Todo lo cual sumado a la creación de mecanismos que facilitan el desarrollo del sistema económico mundial configuran lo que se ha denominado como *arquitectura jurídica de la impunidad*, la misma que sienta las bases para un ordenamiento jurídico internacional acorde a los intereses de los grandes poderes económicos mundiales. Dicha realidad desemboca en la imperativa necesidad de construir una normativa internacional jurídicamente vinculante viabilizada mediante la Resolución 26/9.

4.1. Los Códigos de Conducta y Acuerdos Voluntarios Como Marco Regulator de las Empresas Transnacionales Frente a los Derechos Humanos

A lo largo de la presente investigación se ha puesto de manifiesto el poder político y económico que ostentan las ETN en el escenario internacional, al margen de cualquier ordenamiento jurídico que regule su accionar frente a los derechos humanos y al medio ambiente. En el presente acápite se aborda las iniciativas de construcción para la consecución de un sistema jurídico que norme a las ETN, como son los códigos de conducta y acuerdos voluntarios, las mismas que hasta el momento no han logrado el carácter de vinculante.

En la década de los años setenta del siglo pasado, el Consejo Económico y Social de la ONU (Ecosoc), al observar el incremento del poder de influencia que las ETN ejercían sobre los Estados, especialmente periféricos, como se analiza en el Capítulo III, cuyo

accionar no se sujeta a la normativa nacional ni internacional; y, ante las denuncias realizadas desde la sociedad civil, en su conjunto, sobre violaciones a los derechos humanos y la afectación al medio ambiente por parte de estos actores, dispone la elaboración de un informe referente al impacto que éstos generan en el contexto internacional, cuyo resultado dio origen a la instauración del Centro de Empresas Transnacionales y la Comisión de Empresas Transnacionales de la ONU.

Esta Comisión fue la encargada de preparar un primer prospecto denominado Código de Conducta para Empresas Transnacionales, de tal manera que:

[...] se elaboró un proyecto taxonómico dividido en dos partes, que contuvo numerosas referencias en torno a las obligaciones de las empresas transnacionales, en el cual se contemplaban obligaciones relativas a los derechos humanos, el medio ambiente, el principio de no intervención en los asuntos internos, la transferencia de tecnología o la protección de los consumidores. [...] también incluyó una cantidad importante de prerrogativas en torno al trato de las empresas extranjeras en un territorio diferente al de su constitución, [...]. (Cantú, 2013)

Sin embargo, este proyecto de código de conducta no logró concretarse debido a la confrontación política e ideológica existente entre, por un lado, países centro contra países periféricos; y, por otro, Estados Unidos y sus aliados contra la URSS y sus aliados, aspecto que se evidenció en la postura asumida en relación a la esencia jurídica del código, sobre lo cual se puede mencionar tres planteamientos que son: i) el código debe ser voluntario y facultativo que no transforme el derecho nacional e internacional, al igual que los acuerdos y tratados internacionales; ii) el código debe ser de obligatoriedad jurídica y establecerse internacionalmente; y, iii) su aplicabilidad debe considerar a todos los actores involucrados y contextos económicos, sociales y políticos para implementarse de manera efectiva y vinculante. (Reynoso, 2007; Cantú, 2013)

A la larga, en este primer proyecto de código de conducta para las ETN, fue prevaleciendo la posición de los países centro, especialmente de Estados Unidos, que consideraba que el mismo debía ser reduccionista, en el que se dispusieran directrices

antes que reglas de carácter vinculante. En base a lo cual se presentó, en 1990, el documento final del código, el que ocasionó un intenso debate durante los dos años posteriores, cuando la falta de consenso y la presión ejercida por Estados Unidos pusieron fin a esta propuesta. A la vez, por solicitud de dicho país, la ONU convirtió la Comisión en una Comisión del Consejo de Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas; mientras que el Centro de Empresas Transnacionales se transmutó en la División de Sociedades Transnacionales e Inversiones en el seno de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). (Hernández, 2009; Cantú, 2013)

A la par del desarrollo de la iniciativa de la ONU, y con el fin de evitar que el proyecto de código de conducta de este organismo logre constituirse en una normativa vinculante que regule a las ETN, la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), en 1976, emitió las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales (en sucesivo Directrices). Por su parte, la OIT, en 1977, adoptó la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social (en adelante Declaración Tripartita); ambos documentos constituyen acuerdos voluntarios ante la necesidad de regulación jurídica de las ETN. Aunque existe cierta similitud entre éstos, es importante destacar algunas características particulares.

Por un lado, la OCDE, que en sus inicios fue la Organización para la Cooperación Económica Europea, responsable de implementar el Plan Marshall luego de la Segunda Guerra Mundial, plantea desde su postura neoliberal, la expansión del libre comercio y el fortalecimiento de la economía de mercado; por tanto, los acuerdos políticos y económicos, así como los marcos normativos están en concordancia y coinciden con los criterios y decisiones asumidas por el FMI, BM, el Grupo de los 8 (G8) y la OMC. Las resoluciones realizadas por este organismo son impositivas no solo para los Estados miembros, sino que incluye a los que no lo son y a los Estados periféricos que se someten en razón de evitar el riesgo de ser excluidos de las estrategias económicas capitalistas; de tal manera que se domina desde el Derecho Corporativo Global. (Hernández, 2009)

Desde este planteamiento, la OCDE establece la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, de la cual son parte las Directrices, éstas

contienen una serie de recomendaciones a fin de que las ETN equiparen la balanza entre las ganancias y los impactos que ocasionan en el ejercicio de su actividad. La evolución de las Directrices ha trascendido por tres etapas que son: i) periodo que llega hasta mediados de los años ochenta del anterior siglo, cuando organizaciones laborales, especialmente los sindicatos, introdujeron un sinnúmero de demandas, cuyos resultados fueron disímiles; ii) el segundo periodo coincide con el apogeo del neoliberalismo en la década de los noventa, se caracterizó por centrarse en afianzar el libre comercio y las inversiones antes que en implantar mecanismos de control a las ETN, quedando sin funcionalidad las Directrices; y, iii) en el último periodo la reputación de la OCDE y de las ETN queda en entredicho, luego de la caída de las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), razón por la cual en el 2000 las Directrices se reforman sobre la base de recomendaciones voluntarias formuladas desde los Estados a las ETN. (Hernández, 2009)

En lo concerniente a la OIT, similar en su concepción con la OCDE, defiende el planteamiento neoliberal del libre mercado, y, por tanto, de la transnacionalización de la economía, por sobre su objetivo fundacional de cooperación entre Estados y de consolidación de políticas socio-laborales al interior de los mismos, lo que ha originado que el corpus normativo de este organismo quede en un segundo plano, y por consiguiente su aplicación sea insuficiente, las cuales se ponen a merced del Derecho Corporativo Global (Hernández, 2009). En otras palabras, la Declaración Tripartita de la OIT fue más consecuente con los intereses de las ETN y los países centro, allanándose al derecho blando, que deja en impunidad los actos violatorios contra los derechos humanos y el medio ambiente cometidos por las ETN.

Otra de las propuestas desde la ONU, fue la disposición a la Subcomisión para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos⁷ de elaborar un informe sobre la

⁷ La Subcomisión para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos es un organismo de la ONU, conformado por expertos independientes de derechos humanos, seleccionados por la Comisión de Derechos Humanos encargada de supervisar su labor. Este organismo ha elaborado sendos documentos que se han constituido en tratados, entre los que se menciona la Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Racial. (Amnistía Internacional, 2004)

relación entre las ETN y los derechos humanos en 1997, el cual fue presentado dos años más tarde cuando se originó un proceso de investigación de la normativa existente sobre el tema; y, de consulta con la participación testimonial de los actores involucrados: ETN, organizaciones no gubernamentales (ONG), organizaciones de derechos humanos y sindicatos. Finalmente, en el 2003, este organismo aprobó en consenso las Normas que se instauraron como una normativa internacional de carácter vinculante, y de prominencia en comparación con los códigos de conducta de las empresas, lo que significó un adelanto sustancial en materia jurídica de promoción, garantía, defensa y protección de los derechos humanos y el medio ambiente. (Amnistía Internacional, 2004)

Por tanto, las Normas fueron el resultado de un proceso de compilación y síntesis de documentos normativos de derechos humanos con alcance internacional; así como también, de los aportes brindados por las partes interesadas; lo cual ocasionó que se caracterice por ser un instrumento con un fuerte sustento jurídico, tanto en su forma como en su planteamiento. En consecuencia, opuestas sustancialmente a las Directrices de la OCDE y a la Declaración Tripartita de la OIT, condicionadas por cláusulas autorregulatorias, voluntarias y unilaterales. (Amnistía Internacional, 2004)

En lo referente a su estructura intrínseca, las Normas establecían responsabilidades a las ETN en el ámbito de los derechos humanos y el medio ambiente coligadas a la no discriminación; utilización de fuerzas de seguridad; la protección de civiles y las leyes de guerra; los derechos de los trabajadores; corrupción, protección del consumidor y derechos humanos; los DESC; los derechos de los pueblos indígenas.

Al respecto, Amnistía Internacional (2004) indica que las Normas estipulaban responsabilidades a las ETN en materia de derechos humanos, sin desconocer el rol fundamental de los Estados en la promoción, garantía, defensa y protección de los mismos. Además, este documento no se sustentaba exclusivamente en la normativa nacional e internacional existentes, sino que ampliaba su visión a términos más abstractos como:

[...] «el estado de derecho», «el interés público», y «los objetivos de desarrollo, las políticas sociales, económicas y culturales, incluidas la transparencia, la responsabilidad y la prohibición de la corrupción». Estas nociones menos precisas tratan en general de que las empresas se planteen los intereses *públicos*, por encima y más allá de los intereses *privados*. (Amnistía Internacional, 2004)

Así mismo, las Normas determinaron mecanismos de verificación y vigilancia de su aplicación como fueron: instar a las ETN la construcción de una práctica acorde a los derechos humanos; convocar a las instancias de derechos humanos de la ONU, al igual que a las ONG, sindicatos y otros organismos, a considerarlas como fundamento en la “vigilancia, diálogo, negociación o campaña con las ETN”; y, promover, a través de los Estados y sus instituciones, su utilización como prototipo en la regulación de la gestión empresarial, a nivel nacional e internacional. (Naciones Unidas, 2003)

Por su parte, las ETN, a través de la Cámara de Comercio Internacional (ICC por sus siglas en inglés) y de la Organización Internacional de Empleadores, se opusieron radicalmente a la aprobación de las Normas, argumentando que éstas infringían sus intereses legítimos, y les adjudicaban responsabilidades en materia de derechos humanos, competencia exclusiva de los Estados.

Dicha reacción tuvo respaldo al interior de la ONU demostrado en la postura del Representante Especial del Secretario General sobre cuestiones de los Derechos Humanos y las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales, quien señaló que el rechazo a las Normas se debía a sus excesivas intenciones jurídicas y múltiples imprecisiones conceptuales, además de catalogarlas como voluntarias y compararlas con las Directrices y la Declaración Tripartita. La postura del Representante Especial respecto a las Normas evidencia el poder de influencia y el vínculo existente con las más altas autoridades de la ONU, situación que se manifiesta en la predilección de ambos actores por mantener mecanismos de control sustentados en la voluntariedad que establece el Pacto Mundial. (Hernández, 2009)

Baste lo anterior para deducir que las Normas, paulatinamente, fueron perdiendo vigencia y respaldo en el propio seno de la ONU, rechazando incluso la petición de la sociedad civil de mantener la Subcomisión por su relevante desempeño en la codificación de normas que regulen el accionar de las ETN frente a los derechos humanos; y, la exigencia al Consejo de Derechos Humanos que adopte las Normas aprobadas. Finalmente, en el 2007, el Consejo dejó insubsistente la Subcomisión, reemplazándola por un Comité Asesor, sus funciones estarían definidas por dicho organismo, y exclusivamente a petición del mismo. Ante tal escenario, Hernández (2009) manifiesta:

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 [...] (Hernández, 2009)

Simultáneamente a las Normas, en 1999, Kofi Annan, Secretario General de la ONU, ante el FEM, planteó construir una alianza entre Naciones Unidas y actores privados con la adopción del Pacto Mundial, instrumento que se presentó oficialmente en el 2000 en la sede de la ONU en Estados Unidos. Contiene, actualmente, 10 principios conexos con derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción. (Cortina, 2010)

Al momento de su conformación intervinieron 44 empresas transnacionales y algunas delegaciones de organizaciones no gubernamentales como Amnistía Internacional y la Confederación Sindical Internacional (CSI). Entre las empresas transnacionales, se encontraban varias que habían sido refutadas en diferentes informes internacionales por transgredir los derechos humanos y los derechos laborales, así como también por la estricta ejecución de las políticas neoliberales, como la British Petroleum, Nike, Shell, Novartis, por nombrar las más notables. (Cantú, 2013)

Otro dato importante sobre las ETN que forman parte del Pacto Mundial, nos refiere Hernández (2009):

[...] 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. (Zigler, cit. por Hernández, 2009)

Con el Pacto Mundial, la ONU demostró una postura tendiente a prevalecer la lógica normativa del sector privado de autorregulación, voluntariedad y unilateralidad, sobre el sistema jurídico de derechos humanos caracterizado por normas vinculantes, obligatoriedad y sanciones. (Ramiro, 2010)

Desde el propio sector empresarial confirman lo dicho, pues indican que el Pacto Mundial no constituye un sistema regulatorio, por el contrario fomenta las iniciativas voluntarias; es así como, las ETN acogen como eje transversal en la Responsabilidad Social, tema que se trata posteriormente, los principios establecidos en el documento, lo cual se verifica mediante la adhesión al mismo de más de 8.000 empresas de 130 países diferentes. (Ayuso y Mutis, 2010; Duque, Cardona y Rendón, 2013)

En definitiva, el Pacto Mundial no encaja dentro de algún marco jurídico y tampoco define mecanismos que comprueben el nivel de aplicación y cumplimiento de los compromisos adquiridos por las partes firmantes (Özden, cit. por Hernández, 2009). A su vez, Teitelbaum manifiesta:

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, cit. por Hernández, 2009)

Prosiguiendo en el mismo hilo conductor, en 2005, el Secretario General Annan nombró a Jhon Ruggie como su Representante Especial, a fin de que realizara una

investigación sobre las ETN y los derechos humanos. Cabe indicar que Ruggie se desempeñó como su asesor principal en la elaboración del Pacto Mundial. (Bilchitz, 2010; Esteve, 2011)

En el 2008, Ruggie difundió su proyecto de marco que refería a las obligaciones que las ETN debían asumir en el ámbito de los derechos humanos, sustentado en tres principios que son: i) la competencia de los Estados de proteger los derechos humanos ante las vulneraciones cometidas por las ETN, mediante la incorporación de normativas que regulen su accionar y asegurar mecanismos que observen su cumplimiento; ii) las ETN deben respetar los derechos humanos reconocidos a nivel internacional, avalando que sus operaciones no tengan un impacto negativo sobre ellos; y, iii) la creación de un ordenamiento jurídico apropiado que atienda los conflictos ocasionados por la vulneración de derechos humanos por parte de las ETN, a la vez interponga recursos y sanciones si el caso lo amerita. (Bilchitz, 2010)

Dicho proyecto fue aprobado por el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas en el 2011 y resolvió asumir el informe de Ruggie que contiene los “Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para *proteger, respetar y remediar*”. (Esteve, 2011)

El Marco Ruggie de los Principios Rectores tuvo un fehaciente rechazo por parte de organizaciones sindicales y de defensa de los derechos humanos debido a la intervención de Ruggie en el Pacto Mundial; a su criterio de descalificación de las Normas catalogándolas como “exageradas reivindicaciones legales”; y, además, porque es una iniciativa no vinculante. De lo anterior se infiere una posición que elude la responsabilidad jurídica de las ETN en el ámbito de derechos humanos, a nivel internacional, con el justificativo de no ser consideradas sujetos del DIP. (Hernández, 2009; Bilchitz, 2010; Esteve, 2011)

Si bien es cierto que los Principios Rectores no lograron constituirse en un instrumento vinculante, también es cierto que tuvo como resultado la inserción del tema en la agenda del organismo y, por ello, se instituyeron como la etapa inicial para la

construcción de una normativa internacional jurídicamente vinculante que garantice el respeto y protección de los derechos humanos. (Cantú, 2016)

Hasta aquí se ha realizado una revisión de los códigos de conducta y acuerdos voluntarios elaborados tanto por las organizaciones internacionales de comercio y de derechos laborales así como también por la ONU, institución rectora del SUDH. Dichos instrumentos han ratificado el planteamiento de las ETN y de sus Estados de origen por mantener la voluntariedad y autorregulación en la estructura jurídica internacional con respecto a los derechos humanos.

4.2. La Responsabilidad Social Corporativa en el Marco Normativo de las Empresas Transnacionales

Frente a la presión ejercida por parte de la sociedad civil, sindicatos, organizaciones de víctimas y defensores y defensoras de derechos humanos, ONG y algunos Estados, las ETN se vieron forzadas a crear mecanismos internos de autorregulación y control, a la par de acoger aspectos determinados en los códigos de conducta y acuerdos voluntarios, los mismos que se aplican en función de un análisis de rentabilidad sobre los beneficios que de ello obtengan.

Dichos mecanismos se concretan en la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y RSC, ambos términos hacen referencia al cumplimiento de las obligaciones que las ETN tienen que asumir ante los diferentes ámbitos en los que se enmarcan sus actividades. En razón de que, en la presente investigación, se ha catalogado a las ETN como actores que trascienden las fronteras y se instalan en diferentes países por medio de filiales, empresas subcontratadas, entre otras formas de derivación, constituyéndose en poderosas corporaciones, se utilizará el de RSC.

En lo referente a la conceptualización de la RSC existen un sinnúmero de definiciones correspondientes a diferentes enfoques, que incluso causan confusión por las contradicciones y ambigüedades que éstas encierran. Ante esta circunstancia, Hernández (2009) manifiesta que:

[...] 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. (Hernández, 2009)

A lo cual añade que es posible simplificar los enfoques en cuatro teorías: instrumental, políticas, integradoras y éticas. De igual manera, los disímiles conceptos atienden al contenido de los informes, los mismos que encierran prácticamente un único patrón, desde los ámbitos institucional; empresarial, social y sindical; y, doctrinal. (Hernández, 2009)

Tomando en cuenta los elementos expuestos, y a fin de especificar una definición, la más utilizada es la que plantea la Comisión Europea en el Libro Verde, la RSC “es la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores” (Ramiro, 2010), en la que se pone de manifiesto el principio de voluntariedad.

A manera de antecedente, cabe destacar, el relevante papel que ha desempeñado la sociedad civil, desde la década de los ochenta del siglo veinte, al exigir a las ETN el cumplimiento de obligaciones sociales y ambientales, como también una conducta más ética y transparente, en razón del exponencial incremento de poder que éstas han alcanzado debido al apogeo de las políticas neoliberales, por un lado; y, por otro, frente al declive del modelo del Estado de *bienestar* que redujo su intervención a la mínima expresión. (Avendaño, 2013)

Es así como, el debate sobre la RSC tiene en la actualidad un significativo auge, aunque el discurso sobre la responsabilidad social de las ETN viene consolidándose desde mediados del siglo veinte, vinculado a dos hitos: i) en 1999, ante el FEM, Kofi Annan propone a las ETN y otras organizaciones cumplir con un Pacto Mundial, mediante el cual se determine que tanto los agentes del mercado como los estratos sociales más necesitados sean beneficiarios de las ventajas de la globalización; ii) la Comisión de la

UE, en 2001, planteó el Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas, cuya finalidad era fortalecer la economía europea, al considerar tres ámbitos: el económico, el social y el medioambiental dirigidos a afianzar el desarrollo económico, la cohesión social y el cuidado del medio ambiente. (Cortina, 2005)

Por otra parte, es menester mencionar que las empresas, ante la presión internacional, se han visto en la obligación de crear departamentos encargados de realizar estudios y publicaciones en torno a la RSC. Lo que no implica el impulso de investigaciones sobre la responsabilidad social y jurídica que las ETN tienen acerca de la violación de los derechos humanos; así pues a pesar de la:

[...] extensa bibliografía surgida alrededor de la RSC, todavía sigue reinando una gran confusión a la hora de concretar su contenido: no se sabe muy bien si se trata de derechos humanos, de filantropía, de proyectos de desarrollo, de marketing, de acciones de calidad interna de la empresa, de todas estas cosas o de ninguna de ellas. (Hernández y Ramiro, 2009)

Sin embargo, es posible afirmar que los elementos centrales que han adoptado las ETN en relación a la RSC son la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la falta de exigibilidad jurídica, constituyéndose en juez y parte de su propio accionar, en razón de que se encuentran al margen de cualquier norma nacional o internacional que regule su gestión frente a los derechos humanos y de la naturaleza.

Y es, precisamente, en base a estos preceptos que las ETN implementan la RSC, utilizada de manera instrumental y sin perder de vista el costo beneficio que puedan obtener, siempre desde su lógica de acumulación de capital, alrededor de lo cual realizan actividades educativas, culturales, sociales; *marketing* solidario; gestiones de calidad a lo interno de la empresa y códigos de conducta.

Todo esto amparado en un Derecho Corporativo Global o nueva *lex mercatoria* que desplaza al DIDH por sistemas de regulación no normativos enmarcados en la RSC y en los Códigos de Conducta. En concordancia con Hernández (2006):

[...] Su aparente «bondad» y su «neutralidad» normativa, entendida, básicamente, como complemento de las normas jurídicas, quedan desplazadas por la finalidad sustancial que persigue; sustituir las señas de identidad de los ordenamientos nacionales e internacionales, es decir, la imperatividad, coercitividad y control judicial, por voluntariedad, unilateralidad y en el mejor de los casos, por auditorias especializadas al margen de las reglas de funcionamiento del poder judicial. (Hernández, 2006)

Otro aspecto importante que se requiere avizorar es el enfoque que tienen las ETN sobre la dimensión social desde la RSC, la que se inscribe en el marco de la propia gestión de la empresa en busca de legitimidad social, para lo cual recurre al manejo de estrategias comunicacionales enfocadas a mostrar una fachada de responsabilidad y cumplimiento de buenas prácticas empresariales, convirtiéndose finalmente en un instrumento de relaciones públicas. Aunque este discurso se contrapone a la realidad de vulneración de los derechos humanos, laborales y medioambientales, afectaciones que no se manifiestan en los informes de RSC y del Pacto Mundial. (Hernández, 2006)

Lo expuesto se demuestra en las propias palabras del Director de Comunicación y Responsabilidad de Mapfre, cuando alude a que la RSC radica en el *propósito cosmético* que está intrínseco en la empresa. De la misma manera, Ramiro (2010) confirma:

De este modo, no resulta sorprendente que muchas compañías que en el pasado han sido duramente criticadas por sus actividades tengan ahora programas de RSC precisamente en las áreas en que tuvieron problemas: Nike ha puesto en marcha una fundación para evitar la discriminación laboral con las mujeres; Shell tiene un programa de Energía Responsable; Wal-Mart ha creado una fundación para devolver parte de sus ingresos a la comunidad y McDonald's está desarrollando campañas para concienciar sobre la alimentación sana. (Ramiro, 2010)

A esto hay que añadir que las ETN, en lo concerniente al ámbito laboral, definen sus propias normas en los códigos de conducta de la RSC, resaltando su carácter autorregulatorio y unilateral, originando una serie de reglas que infringen los derechos de los trabajadores, al erigirse de manera discrecional y al margen de cualquier sistema

jurídico reconocido internacionalmente, para ser catalogados en el mercado mundial como *sujetos valorizados éticamente*. (Hernández, 2009; Ramiro, 2010)

Así llegamos a una cuestión análoga a la anterior cuando en los informes de RSC, las ETN enfatizan los grupos de interés, también conocidos como *stakeholders*; los códigos de conducta revertidos de carácter ético; la gestión filantrópica y social en beneficio de las comunidades donde se proyectan.

De lo último, se resalta la creciente proliferación de instituciones de asesoría, además de financiera, filantrópica, entre las que se circunscriben ONG, fundaciones, asociaciones sin ánimo de lucro. Dichas instituciones entablan una relación asimétrica con las ETN, presente en la RSC como *partenaireado*, término que refiere a la colaboración voluntaria y recíproca de este tipo de organizaciones con el sector privado y sus *stakeholders*, que más allá de lo positivo que pueda resultar de esta vinculación, en la realidad se ha visto que ha servido para fortalecer su participación en el sistema internacional y evitar acciones que pongan en evidencia las consecuencias negativas que se desprenden del accionar de las ETN. (Hernández, 2009)

En definitiva, la RSC tendría su asidero si las ETN asumieran, en la práctica, la dimensión de responsabilidad, control y sujeción a los preceptos normativos establecidos en garantía, protección y reparación ante la vulneración de los derechos humanos y de la naturaleza; el respeto a la soberanía de los Estados y cumplimiento de las normas estipuladas en sus sistemas jurídicos; y, a la contribución con los sistemas y organismos internacionales. Por el contrario, las ETN utilizan la RSC como instrumento con el cual incrementan potencialmente su poder, de forma discrecional en función de sus intereses y amparadas en un sistema normativo que se estructura en su beneficio: *lex mercatoria*.

4.3. Arquitectura Jurídica de la Impunidad: Ordenamiento Jurídico Favorable a las Empresas Transnacionales

La arquitectura jurídica de la impunidad es el ordenamiento jurídico internacional que protege los derechos e intereses de las ETN y que deja en indefensión a los seres humanos,

colectivos y Estados frente a las grandes corporaciones mundiales. En esta estructura jurídica internacional se manifiesta la consolidación y preeminencia del Derecho Corporativo Global frente al DIDH, que marca las pautas para la priorización de la adopción de reglas favorables al capital y contrarias a los derechos humanos.

Ahora bien, dicho ordenamiento jurídico en el plano internacional es resultado de un sistema que privilegia el capital e intereses de las minorías sobre los derechos de las mayorías sociales, lo que da cabida para la configuración de instrumentos que viabilicen y garanticen la transnacionalización del capital y, por ende, del cumplimiento del principal objetivo de las ETN. En consecuencia, comprender a qué se refiere la arquitectura jurídica de la impunidad implica comprender algunos elementos que permiten el fortalecimiento del sistema económico actual.

Al respecto, la última fase de la globalización ha configurado un sistema internacional que se sustenta sobre dos pilares fundamentales para el desarrollo de la economía mundial, el uno tiene que ver con las relaciones financieras y monetarias en el plano internacional; y, el otro instaura las normas del comercio internacional. (Zabalo, 2012)

Las instituciones responsables del primer pilar son el FMI y el BM, organismos constituidos a partir de la Conferencia Bretton Woods. El FMI nació con el propósito de crear un sistema monetario internacional; mientras que el BM tenía la finalidad de proveer del financiamiento necesario para la reconstrucción europea tras la Segunda Guerra Mundial y para el desarrollo de los países correspondientes al sur global. Empero, tras la crisis acaecida en la década del setenta, ambas instituciones pasan de entablar acciones para cumplir con su objetivo a establecer mecanismos para intervenir en las políticas económicas de los países mediante la imposición de políticas de ajuste estructural y la implementación de los postulados del Consenso de Washington. (Zabalo, 2012)

Entre paréntesis, al interno del FMI y el BM el poder en la toma de decisión lo tienen los países centro, debido a que la capacidad de voto está íntimamente ligado a los aportes que cada país hace a la institución y éstos retienen más de la mitad de votos. De otra parte, para las decisiones fundamentales que se toman en dichas instancias es necesario contar

con un 85% de votos a favor, lo que determina que Estados Unidos, país que cuenta con el 15%, tenga derecho a veto (Zabalo, 2012).

En definitiva, la consolidación de ambas instituciones en el sistema internacional determinó la adopción de una serie de medidas en los países periféricos que, a la posta, resultaron constituir un factor fundamental para que las ETN pudieran insertarse en dichos países, bajo la premisa de aportar al desarrollo y el fortalecimiento de las economías del sur.

El segundo pilar que, como se indicó, tiene que ver con la instauración de reglas para el desarrollo del comercio mundial se determinan en el seno de la OMC desde 1995, cuando el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), hasta entonces responsable de dicha labor, quedó supeditado a la institución junto con el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS). (Zabalo, 2012)

Cada uno de los órganos referidos cumple una función específica en el tratamiento del comercio mundial, así: el GATT se ha centrado en la liberalización del comercio internacional respecto a las mercancías y el AGCS en la liberalización del comercio de servicios; por el contrario, el ADPIC trabaja en función de establecer estándares para la protección de la propiedad intelectual, situación que restringe el acceso de las mayorías sociales a los avances científicos y tecnológicos. (Zabalo, 2012; Bouzas y Zelicovich, 2014)

Ahora bien, “La OMC es una organización “dirigida por los Miembros” en la que las decisiones se adoptan por consenso entre los gobiernos de todos los países Miembros.” (Organización Mundial del Comercio, s/f). Bien pareciera que las resoluciones se adoptan en términos democráticos y con la participación de todos sus miembros; sin embargo, en la práctica el poder de las ETN, y por su intermedio del capital y de los mercados, especifica que la facultad para decidir sea directamente proporcional con el poder económico de cada uno de sus Estados miembro, lo que desemboca en que sean las

potencias económicas o Estados centro los que controlen a la organización (Zabalo, 2012).

A pesar de cumplir distintas funciones y estructurarse de diferente manera es palpable el hecho de que, tanto en el FMI y el BM como en la OMC, el control para la imposición de normas que regulen el comercio mundial, al igual que las formas de interacción de los diferentes agentes económicos, se determinan desde los centros de producción y se fundamentan en la lógica neoliberal que facilita la reducción del papel del Estado en la economía y otorga mayor libertad a las ETN. (Zabalo, 2012)

Por otra parte, los convenios y tratados en materia económica son uno de los elementos centrales que configuran la arquitectura jurídica de la impunidad, pues éstos constituyen una de las herramientas utilizadas por las ETN para, por un lado, establecer parámetros que les facilite su inserción en los mercados locales, especialmente de los países periféricos; y, por otro lado, fortalecer un sistema jurídico que les permite ubicarse al margen de los instrumentos jurídicos formales que protegen los derechos humanos.

El estudio de los tratados y convenios económicos y financieros como marco protector de los intereses de las transnacionales, sumados a las políticas implementadas por los Estados, y direccionados desde las instituciones mencionadas, para impulsar la IED, da cabida a que las ETN ejerzan funciones que eran exclusivas del ámbito público de los Estados (Saguier y Ghiotto, 2018). Esta situación es el resultado del incremento del poder político y económico de estos actores no estatales ligado a su función de internacionalizar el capital y que, bajo este precepto, se insertan en todos los ámbitos de la sociedad.

Al lado de ello se debe considerar que los instrumentos en materia económica y comercial, específicamente los Tratados Bilaterales de Libre Comercio y de Protección y Promoción de las Inversiones, son el resultado de una negociación formal que se produce entre partes profundamente desiguales y que resultan ser de carácter contractual. (Hernández, 2009)

Dicha realidad determina que en éstos se establezcan reglas y cláusulas que inhabilitan a los Estados para la adopción de determinadas políticas que pudieran obligar a las ETN a adoptar políticas acordes con los principios fundamentales de los derechos humanos y el respeto al medio ambiente. Al respecto, Gervais (2017) manifiesta que:

Estos acuerdos, que pueden adoptar la forma de tratados bilaterales de inversión (TBI) o capítulos de inversión en tratados de libre comercio (TLC), a menudo contienen cláusulas que mandatan a los gobiernos a compensar a la empresa si los cambios políticos resultan en una pérdida de beneficios para el proyecto de inversión. Con más de 3160 tratados de inversión entre países de todas las regiones y niveles de desarrollo económico, los gobiernos que han firmado tratados con este tipo de cláusulas deben sopesar los costos de implementación de políticas que apoyan los derechos humanos y ambientales. (Gervais, 2017)

Es así que las normas que avalan el desarrollo del comercio internacional, también establecen parámetros para la garantía de la *seguridad jurídica* de las ETN. En otros términos, estos actores no estatales, que los catalogué como sujetos atípicos del DIP, tienen la confianza de que su estatus jurídico no será modificado a través de procedimientos previos (Hernández y Ramiro, 2012) o del cambio de legislación estatal.

Para las ETN su seguridad jurídica radica tanto en las reglas de la economía y comercio mundial impulsadas desde el FMI, el BM y la OMC, como desde la política implementada por los gobiernos de los países de destino. Así, por ejemplo, en 2010 la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado Español ratificó el “Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina”, en el que clasificó a algunos países de la región de acuerdo a su grado de seguridad jurídica: i) alto: Brasil, Chile, Colombia, México, Panamá y Perú; ii) medio: República Dominicana y Paraguay; y, iii) bajo: Argentina, Bolivia, Cuba, Ecuador, Guatemala y Venezuela. (Senado Español, 2010)

Lo dicho refuerza la idea de que en el sistema internacional se evidencia una estructura asimétrica que se traduce en relaciones desiguales entre Estados y

Estados-ETN, así como en el nivel de incidencia que cada uno de estos actores tiene en las organizaciones internacionales. De tal manera que al poder político y económico de éstas se suma un poder jurídico, en el que se sustentan para operar con altos índices de impunidad respecto a las vulneraciones a los derechos humanos que se producen en el ejercicio de sus actividades. (Hernández y Ramiro, 2012)

Un último elemento al que se hará referencia son los tribunales arbitrales internacionales, mediante los que las grandes corporaciones e inversores privados, defensores del interés privado, demandan en condición de iguales a los Estados, representantes del interés colectivo. (Teitelbaum, 2012)

El eje del problema en este mecanismo establecido para resolver controversias se encuentra en que, en primer lugar, en varios tratados y convenios se estipula que las grandes corporaciones pueden entablar demandas a los Estados, pero éstos no pueden demandarlas; y, en segundo lugar, las ETN y/o sus representantes determinan la jurisdicción donde se desarrolla el proceso, es decir, los Estados quedan sometidos a legislaciones de terceros o a medios de arbitraje internacionales que centran sus decisiones en los preceptos establecidos por el comercio internacional. (Teitelbaum, 2012)

En la misma línea, Teitelbaum (2012) refiere que los tribunales arbitrales en los que es posible resolver los conflictos que surjan son:

- Corte Permanente de Arbitraje (CPA): En 1993 expidió el reglamento facultativo que permite resolver controversias entre un Estado y un particular. Ésta tiene su sede en La Haya. (Teitelbaum, 2012)
- ICC: Es una “organización empresarial mundial, la única asociación representativa que habla con la voz que emana de las empresas de todos los sectores y de todos los países del mundo.” (Cámara de Comercio Internacional, s/f). Estableció una corte internacional de arbitraje para solucionar los conflictos que pudieran suscitarse entre empresas. (Teitelbaum, 2012)

- Sistema de Solución de Diferencias (SSD): Es un mecanismo de arbitraje instituido por la OMC, en el que se ha desarrollado una normatividad internacional, de carácter jurídico, ajena a todo tipo de regulación estatal y que no considera los principios del DIDH. (Teitelbaum, 2012)
- Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI): Se creó a partir del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, denominado Convenio de Washington que fue impulsado por el BM. Esta institución carece de objetividad y en su accionar evidencia una postura parcializada en concordancia con el BM, facilita la conformación de tribunales arbitrales internacionales que solucionan los conflictos entre las ETN y los Estados. Es así como los Estados se someten a un arbitraje cuya balanza se inclina hacia las grandes corporaciones y al cual no puede deslindarse unilateralmente. (Teitelbaum, 2012)

Si los derechos e intereses de las ETN están tutelados por el Derecho Corporativo Global, sus obligaciones se estipulan en los ordenamientos jurídicos estatales, el DIDH visiblemente frágil y en la RSC; elementos que conjugados constituyen un derecho blando que, al final del día, se erigen en función de los intereses de las ETN y que, además, promueven la noción de autorregulación empresarial, principalmente en torno a los derechos humanos. (Ramiro y González, 2016)

De lo anterior se desprende que la arquitectura jurídica de la impunidad no es más que el resultado de la consolidación del poder de las grandes corporaciones en el sistema internacional y que tiene como objetivo garantizar los intereses de las ETN y amparar sus “derechos” sin considerar las afectaciones que el ejercicio de sus actividades tiene sobre los seres humanos, los colectivos y los Estados (Ramiro y González, 2016).

Frente a una realidad en la que es latente la existencia de una asimetría jurídica que superpone intereses privados a los colectivos, se requiere la conformación de una estructura que sienta las bases para la reconfiguración del sistema jurídico que abra el camino a la instauración de mecanismos para el goce efectivo de los derechos respecto a las ETN. Uno de los mecanismos inmediatos para dicha transformación es la adopción de

una normativa internacional jurídicamente vinculante que, hoy por hoy, se viabiliza mediante la Resolución 26/9 de Naciones Unidas.

4.4. De la Resolución 26/9 a la Adopción de un Tratado Internacional

Ante la existencia de una arquitectura jurídica de la impunidad que, como se ha analizado en los acápites precedentes, privilegia el ámbito económico al de los derechos humanos y, por ende, las víctimas de las grandes corporaciones mundiales no cuentan, por un lado, con los mecanismos efectivos para prevenir casos de vulneración a sus derechos por parte de las ETN y, por otro lado, con un andamiaje jurídico mediante el cual puedan entablar demandas en casos de vulneración; da lugar a que el Consejo de Derechos Humanos de la ONU, durante su 26° período de sesiones, adopte la Resolución 26/9, el 26 de junio de 2014.

En dicha Resolución se determina la conformación de un *Grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos* (OEIGWG por sus siglas en inglés), cuyo mandato es construir un instrumento jurídicamente vinculante para el control y regulación de las ETN y otras empresas, enmarcado en los principios del DIDH. (Naciones Unidas, 2014)

Antes de pasar adelante, cabe señalar que la adopción de la Resolución 26/9 no es un hecho fortuito, sino el resultado de un proceso histórico en el que durante varias décadas algunos gobiernos y, particularmente, la sociedad civil planteaban la necesidad de contar con un instrumento internacional jurídicamente vinculante para el control de las ETN en relación con los derechos humanos. (López, 2015)

Como consecuencia de ello, en el 24° período de sesiones del Consejo de Derechos Humanos celebrado en septiembre de 2013, la delegación de la República del Ecuador, en representación de más de 80 países, y el respaldo de alrededor de 600 organizaciones

y decenas de ONG (López, 2015), decidieron suscribir una Declaración⁸ en la que se instaba a la elaboración de un instrumento jurídicamente vinculante sustentado sobre la base del exponencial incremento de casos de vulneración de derechos humanos por parte de las ETN y el reconocimiento de que los Principios Rectores constituían “un primer paso” pero que, sin embargo, se caracterizaban por mantener la voluntariedad y autorregulación de estos actores; además, ratificaron su compromiso de trabajar en función de lograr el objetivo central.

La iniciativa de Ecuador es producto de una política de Estado acorde a la defensa de los derechos de sus habitantes y medioambiente, pues al momento de la Declaración el gobierno ecuatoriano había emprendido una campaña denominada “La Mano Sucia de Chevron” que buscaba denunciar ante la comunidad internacional, por un lado, las consecuencias del daño ambiental producto de las actividades de la empresa Chevron-Texaco en la selva amazónica. Y, por otro lado, la presión y ataques que dicha transnacional realizó hacia este país como resultado del dictamen judicial que ordenaba un pago indemnizatorio millonario a las comunidades indígenas de la zona perjudicada, a pesar de que Chevron desplegó todas sus estrategias para que el juicio se realice en cortes ecuatorianas y no en una estadounidense. (Secretaría de Comunicación de Ecuador, s/f)

De tal manera, que en el 2014 en el seno del Consejo de Derechos Humanos se acogió la iniciativa de Ecuador, que presentó el primer bosquejo de lo que se conoce como Resolución 26/9, la cual fue aprobada con 20 votos a favor, entre los que se encuentran sobre todo países del sur global; 14 votos en contra, particularmente de países centro; y, 13 abstenciones, entre las cuales constaba Perú que, paradójicamente, suscribió la Declaración. (Naciones Unidas, 2014; López, 2015)

Entre paréntesis es imprescindible dejar constancia de que en el mismo período de sesiones el Consejo de Derechos Humanos emitió la Resolución 26/22, de fecha 27 de

⁸ El texto de la Declaración puede encontrarse en la página web del Centro de Información sobre Empresas & Derechos Humanos.

junio de 2014, mediante la que se amplía el mandato del Grupo de Trabajo sobre la Cuestión de los Derechos Humanos y las Empresas Transnacionales y Otras Empresas por tres años más; y, además, dispone la difusión y promoción de los Principios Rectores, centrándose en dos ejes: la rendición de cuentas por parte de las ETN y la consecución de mecanismos de reparación en el ámbito judicial y extrajudicial. (Naciones Unidas, 2014; Cantú, 2016)

Por otra parte, conviene distinguir que entre los antecedentes que se menciona en la Resolución 26/9 se hace referencia a los “propósitos y principios de la Carta de las Naciones Unidas”; la DUDH, el PIDESC y el PIDCP; la Declaración sobre el Derecho al Desarrollo (Resolución 41/128 de 1986); la Resolución 2005/69 que designa al Representante Especial del Secretario General para la temática; todas aquellas resoluciones encaminadas al goce efectivo de los derechos humanos; y, la Resolución 8/7 de 2008 y 17/4 de 2011. (Naciones Unidas, 2014; Cantú, 2016)

Al respecto, merecen especial atención la Resolución 8/7 de 2008 y 17/4 de 2011 mediante las cuales se aprueban el Marco para Proteger, Respetar y Remediar y los Principios Rectores, respectivamente. En éstas se manifiesta la necesidad de concretar un instrumento jurídico que ponga límites a las ETN en la vulneración de los derechos humanos de personas y comunidades en el ejercicio de sus actividades; así como también dejan abierta la posibilidad de fortalecer la normativa jurídica para la materialización de este objetivo. (Naciones Unidas, 2008; Naciones Unidas, 2011)

En otro aspecto, la adopción de la Resolución 26/9 significó que se evidencien dos posturas en torno al tema; la una que pone de manifiesto la importancia de los Principios Rectores y la posibilidad de que los acuerdos generados en relación a éstos perdieran vigencia, bajo el argumento del corto periodo de tiempo transcurrido desde su aprobación. (Cantú, 2016)

La segunda defendía la complementariedad que representaba contar con un documento vinculante y los Principios Rectores, posición que era defendida por John Ruggie y Surya Deva, quienes observaron la importancia de una normativa que incorpore

tanto el carácter vinculante para definir normas basadas en el derecho internacional; como el voluntario para la implementación de mecanismos que direccionen la gestión de los destinatarios frente a las vulneraciones a los derechos humanos. (Cantú, 2016)

Dado que la Resolución 26/9 determina que para el cumplimiento efectivo de su mandato, el OEIGWG deberá mantener sesiones en las que se definan los lineamientos jurídicos fundamentales para la construcción del instrumento, es necesario realizar un acercamiento a cada una de las sesiones que se han llevado a cabo.

En relación a lo anterior, la Resolución 26/9 establece que las dos primeras sesiones de trabajo del OEIGWG deberán centrarse en “deliberaciones constructivas sobre el contenido, el alcance, la naturaleza y la forma del futuro instrumento internacional”, mientras que el objetivo del tercer período de sesiones es “emprender las negociaciones sustantivas sobre el tema [...] teniendo en cuenta las deliberaciones de sus dos primeros períodos de sesiones”. (Naciones Unidas, 2014)

Asimismo, se debe resaltar que para el desarrollo del primer y segundo período de sesiones se organizaron mesas redondas en las que se abordaron los temas de mayor interés y preocupación; en tanto que para el tercer período de sesiones se estableció la implementación de paneles para la discusión.

Respecto al primer período de sesiones, éste se celebró entre el 6 y el 10 de julio de 2015 y, tras instalar la primera sesión, se designó como Presidenta-Relatora a la Representante Permanente del Ecuador, María Fernanda Espinoza. En este período de sesiones participaron 60 Estados, entre los que se destacan países periféricos; organizaciones intergubernamentales como OCDE, la OIT, el Consejo de Europa, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), entre otras; y, ONG acogidas como entidades consultivas por el ECOSOC. (Naciones Unidas, 2015)

Las temáticas que se trataron fueron: la aplicación de los Principios Rectores; los principios y el alcance del instrumento internacional; la gama de derechos que debería

contener el tratado; el deber de los Estados en relación a las ETN y los derechos humanos; la importancia de promover la responsabilidad de respetar los derechos humanos, así como también la responsabilidad jurídica de éstas; y, la creación de mecanismos internacionales y nacionales para garantizar el acceso a vías de recurso judiciales y no judiciales. (Naciones Unidas, 2015)

En este punto, se debe añadir que la delegación de la UE, respaldada por Luxemburgo y Francia, propuso dos cambios al programa provisional distribuido el 12 de junio de 2015, los mismos que consistían en: integrar una mesa redonda que se centrara en debatir sobre la aplicación de los Principios Rectores; e, incluir la palabra “todas” previo a “demás empresas”, bajo la lógica de que muchas empresas de carácter nacional cometen abusos y atentan contra los derechos humanos. (Naciones Unidas, 2015; Cantú, 2016)

Ambas propuestas dieron lugar a que al inicio del período de sesiones se produjera un intenso debate, en razón de que varias delegaciones expresaron su preocupación porque consideraban que significaba enmendar la Resolución 26/9 y trascender del mandato que tiene el OEIGWG. No obstante, la primera propuesta fue adoptada, mientras que la segunda se rechazó. (Naciones Unidas, 2015)

De acuerdo con Cantú (2016) el planteamiento realizado por la UE, acerca de integrar una mesa exclusiva para tratar los Principios Rectores, responde al hecho de conseguir que éstos constituyan el elemento central de la construcción del instrumento y a que esta delegación se ha constituido en el único bloque regional que ha destinado esfuerzos para cumplir con el mandato de los mismos.

La segunda propuesta, acerca de incluir la palabra “todas”, podría interpretarse como un intento por ampliar el alcance del tratado, al garantizar que éste tenga incidencia sobre toda actividad económica con fines de lucro, independientemente si se realiza en un ámbito territorial o transnacional. En el caso de que ésta hubiera trascendido las consecuencias podían ser:

[...] crear un instrumento cuya implementación en la práctica sea inefectivo, ante la incapacidad de mecanismos internacionales o incluso nacionales de dar un seguimiento preciso a las actividades de millones de empresas, con operaciones transnacionales o no; o bien, desde un punto de vista jurídico, asegurar que el instrumento no exima a las empresas con sede en países en vías de desarrollo de cumplir con las obligaciones que eventualmente llegasen a ser estipuladas en el tratado, y con ello, que se diluyera el excesivo enfoque en las empresas de países desarrollados. (Cantú, 2016)

Indistintamente, si la propuesta realizada por el bloque regional europeo acerca de incluir la palabra “todas”, fue acertada o no, el debate no se pudo profundizar debido a que la UE se retiró tras la sesión celebrada la mañana del 7 de julio. El resto del período de sesiones se llevó a cabo en concordancia con lo que dictamina la Resolución 26/9. (Naciones Unidas, 2015; Cantú, 2016)

Por su parte, el segundo período de sesiones tuvo lugar entre el 24 al 28 de octubre de 2016 y, al igual que en el primer período, se designó como Presidenta-Relatora a María Fernanda Espinoza. En éste participaron alrededor de ochenta Estados miembro; Palestina en su calidad de Estado observador; aproximadamente cuarenta ONG; la UE y el Consejo de Europa como organizaciones intergubernamentales; el Comité Internacional de la Cruz Roja; el Grupo de Trabajo sobre Empresas y Derechos Humanos; y, la Institución Nacional de Derechos Humanos de Morocco. (Naciones Unidas, 2016)

Los temas abordados fueron: diagnóstico general de los efectos sociales, económicos y ambientales respecto de las ETN en materia de derechos humanos; las obligaciones de los Estados, incluyendo el ámbito extraterritorial en relación al tema; las obligaciones y responsabilidades que las empresas tienen frente a los derechos humanos; definición del alcance del instrumento; mecanismos de cooperación para actuar a nivel nacional e internacional; y, finalmente, en base a la selección de diferentes casos se analizó el acceso a las vías de recurso. (Naciones Unidas, 2016)

Durante la celebración de este período de sesiones los participantes reiteraron su compromiso de trabajar por el cabal cumplimiento de la Resolución 26/9, al mismo

tiempo que instaron a la Presidenta-Relatora a elaborar un primer proyecto de texto para negociación en base a la información y aportes recabados hasta el momento, el mismo que debía ser discutido en el tercer período de sesiones. (Naciones Unidas, 2016)

Entre las observaciones acerca de lo que deberá contener el instrumento se destacan las siguientes:

- la importancia de considerar los problemas que se producen en zonas ocupadas y de conflicto en relación con las empresas;
- considerar como sujeto central a las víctimas y establecer los mecanismos para el acceso a vías de recurso y reparaciones;
- determinar con claridad la obligación de las ETN de respetar lo establecido por las normas en el ámbito del medio ambiente, salud, trabajo, DIH y DIDH, así como los principios estipulados por el derecho internacional;
- definir mecanismos para rendición de cuentas por parte de las ETN y otras empresas;
- comprenda mecanismos para su aplicación universal, considerando la posibilidad de conformar un tribunal internacional;
- incorpore, especialmente, la perspectiva de género ya que la vulneración a los derechos humanos por parte de las ETN profundiza las desigualdades existentes, así como en el ámbito de las evaluaciones sobre la repercusión de los proyectos y actividades planificadas por las ETN.

Finalmente, los representantes de las ONG manifestaron su preocupación acerca de que durante las negociaciones del instrumento, el OIEGWG se desvíe de su objetivo: actuar en función de los derechos de la población y no de las ETN. Así, citaron el caso “de las directrices para la aplicación del artículo 5, párrafo 3, del Convenio Marco de la

OMS para el Control del Tabaco, relativo a la protección frente a la injerencia de las empresas transnacionales”. (Naciones Unidas, 2016)

Con respecto al tercer período de sesiones, se desarrolló del 23 al 27 de octubre de 2017 y como Presidente-Relator fue designado Guillaume Long, Representante Permanente del Ecuador. Entre los participantes se cuentan casi un centenar de Estados miembro; el Estado de Palestina y la Santa Sede, en su calidad de observadores; organizaciones intergubernamentales; la UNCTAD; representantes de los procedimientos especiales del Consejo de Derechos Humanos relacionados con la temática; las instituciones nacionales de derechos humanos de Morocco, de Dinamarca y de Alemania; y, alrededor de cuarenta y cuatro ONG. (Naciones Unidas, 2017)

Durante este período de sesiones el debate giró en torno a los elementos centrales que se debían considerar en la construcción del futuro tratado, discusión que se fundamentó en los distintos temas abordados en los períodos de sesiones previos. La discusión se centró en: el marco general; el ámbito de aplicación; las obligaciones generales tanto de los Estados como de las ETN respecto a los derechos humanos; los mecanismos de prevención que deben ser adoptados por los Estados a fin de evitar graves afectaciones a los derechos humanos por parte de actores privados; la responsabilidad jurídica en torno al tema y las medidas que deberían aplicar los Estados para garantizar el acceso a la justicia, recurso efectivo, garantías de no repetición y reparación; la jurisdicción extraterritorial y los mecanismos de intervención del Estado y de cooperación internacional; mecanismos de promoción, aplicación y supervisión; disposiciones generales; y, además, se abrió un panel denominado “la voz de las víctimas”, que buscaba visibilizar casos concretos de vulneración de derechos. (Naciones Unidas, 2017)

Por otra parte, como se manifestó anteriormente, el desarrollo del tercer período de sesiones estaba enfocado en llevar a cabo negociaciones sustantivas fundamentadas en los elementos que se habían recopilado durante los dos primeros períodos de sesiones y en alrededor de doscientas reuniones mantenidas desde la adopción de la Resolución 26/9.

Al igual que en el primer período de sesiones hubo delegaciones que recalcan la importancia de entablar un debate acerca de los Principios Rectores e incluir una nota al pie en el programa, en la que se destaque la necesidad de ampliar la discusión hacia “todas” las empresas, en función de que el OIEGWG pueda considerar las consecuencias negativas relacionadas con las empresas nacionales (Naciones Unidas, 2017). La segunda propuesta no trascendió, ya que varias delegaciones reiteraron el hecho de que afectaba el espíritu de la Resolución 26/9; sin embargo, llama la atención que dicho planteamiento sea impulsado desde quienes se opusieron a la Resolución 26/9, lo que puede evidenciar un intento por dilatar las negociaciones.

Por otra parte, en el transcurso del período de sesiones se resaltó que la adopción de un instrumento vinculante significa cubrir un vacío legal existente en relación al tema; y, de igual manera, la necesidad de visibilizar a los distintos grupos vulnerables dentro del documento debido a que las actividades transnacionales profundizan las desigualdades a las que se enfrentan. (Naciones Unidas, 2017)

Finalmente, durante este período se resolvió que el Presidente-Relator presente “un proyecto de instrumento jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos, sobre la base de las aportaciones de los Estados y otros interesados pertinentes”, que fue el elemento central del cuarto período de sesiones previsto para celebrarse entre el 15 al 19 de octubre de 2018. (Naciones Unidas, 2017)

En dicho proyecto, denominado *Borrador Cero*⁹, se establece el alcance del tratado; se define la noción de “víctima” y de “actividades empresariales de carácter transnacional”; se determina la jurisdicción donde se puede llevar adelante acciones en casos de vulneración de derechos; el derecho aplicable que se estipulará tanto por la normativa que rige el tribunal donde se emprendan acciones como por los elementos que contempla el “derecho de los derechos humanos”; los derechos de las víctimas; los

⁹ La versión original del Borrador Cero está disponible en la página del Consejo de Derechos Humanos de la ONU. Además, una versión en español se encuentra en la página de la campaña Desmantelar el Poder Corporativo.

mecanismos de prevención, control, seguimiento y rendición de cuentas; la obligación de los Estados de garantizar en su normativa interna el establecimiento de responsabilidad civil, penal o administrativa a quienes hayan cometido violaciones de derechos producto de una actividad empresarial transnacional; mecanismos de asistencia judicial recíproca y cooperación internacional entre los Estados para asegurar el fin de la impunidad en torno al tema; entre otros aspectos. (Naciones Unidas, 2018)

Aparentemente el documento en construcción parece encaminar esfuerzos para proteger los derechos humanos frente a la transnacionalización del capital; sin embargo, de acuerdo con González, Hernández, Martija y Ramiro (2018) en el documento se evidencian vacíos como que:

- no centra su atención en las transnacionales como tal, al ubicar al Estado como actor principal para la protección de derechos en relación a las ETN;
- en razón de que el accionar de las transnacionales se desarrolla a nivel mundial, debería determinar responsabilidades legales específicas para estos actores y sus directivos, al margen de la normativa interna de los Estados;
- existe un vacío en relación a la responsabilidad solidaria de las ETN en las vulneraciones de los derechos humanos cometidas por sus filiales, subcontratistas y proveedoras, lo que favorece a las matrices en la asunción de responsabilidades;
- en el documento no se visibiliza la jerarquía normativa en la que debe prevalecer los derechos humanos sobre el derecho comercial; y,
- el Borrador Cero no incluye instancias de control y seguimiento, como tampoco de denuncias y juzgamientos internacionales, restringiendo estos procesos al ámbito estatal.

El cuarto período de sesiones se desarrolló conforme lo planificado y, al igual que en los otros períodos, se eligió como Presidente Relator al Representante de Ecuador, Luis Gallegos. Contó con la presencia de alrededor de ochenta países, representantes de organizaciones intergubernamentales, los Estados con calidad de observadores y decenas de ONG.

En razón de que el desarrollo del cuarto período de sesiones coincide con la finalización de la presente investigación no se cuenta con los elementos necesarios para su caracterización. Empero, investigadores y activistas como Víctor Barro, Erika González y Tom Kucharz manifiestan que en las intervenciones de la UE se evidencia un discurso alineado al de las grandes corporaciones transnacionales y, en consecuencia, los resultados del lobby realizado por estos actores no estatales en pro de frenar avances en las negociaciones.

Al finalizar el cuarto período de sesiones se definió celebrar un quinto período a realizarse en octubre de 2019 y que deberá trabajar sobre la base de un borrador que recoja los aportes realizados en este último período de sesiones.

Conclusiones

El camino recorrido en la presente investigación nos ha conducido a la obtención de respuestas y resultados que partieron por pretender observar algunas aristas acerca de la necesidad de contar con una normativa de carácter vinculante, en el sistema internacional, que regule el accionar de actores privados transnacionales presentes a nivel mundial, y que se insertan en todos los ámbitos de la sociedad y en todos los espacios: en lo local, nacional e internacional, gracias al fenómeno de la globalización, y al sistema capitalista, cuyo objetivo fundamental es la acumulación de capital, a costa de graves vulneraciones a los derechos humanos e irreversibles afectaciones al medio ambiente.

De lo último se desprende el anhelo de la comunidad internacional de cristalizar acciones orientadas a la garantía, promoción, defensa y protección de los derechos humanos para su efectivo goce en consecución de una vida digna. Todo lo cual se clarifica al momento de concebir la noción de derechos humanos incorporados y determinados, en el devenir histórico, por un contexto económico, político, social y cultural, en el que no es suficiente la existencia de normativas si éstas no dan lugar al acceso a las condiciones materiales que el ser humano requiere para vivir dignamente.

Después de esta digresión, vuelvo a mencionar a los actores principales que son las grandes corporaciones transnacionales, consolidadas como resultado del fenómeno de la globalización en su fase de desarrollo tecnológico y de las telecomunicaciones, lo que ha facilitado a las ETN la irrupción y posicionamiento en el sistema internacional, representando al capital monopolista transnacional, cuya razón de ser es maximizar sus beneficios apoderándose, en cualquier forma, del producto del trabajo y de los conocimientos de la humanidad.

Actualmente, las ETN ostentan tal poder de facto que les permite influir en la toma de decisiones en el ámbito político, económico y cultural, tanto a nivel nacional como internacional, en la medida que acaparan la producción mundial y la exorbitante circulación de recursos; en definitiva, tienen el control absoluto de toda la cadena económica. Este dominio económico no podría darse si no implementaran diversas

estrategias políticas como la intromisión en los aparatos estatales, no solo en sus países de origen, sino preponderantemente en los países de destino, que generalmente son los periféricos.

Al lado de ello, las ETN se respaldan en el Derecho Corporativo Global o *lex mercatoria* que garantiza su *seguridad jurídica*, a través del cual intervienen en la estructura jurídica estatal e internacional; deslindan sus responsabilidades ante los derechos humanos y medio ambiente; e, instauran todo un esqueleto en defensa de sus derechos y de sus intereses económicos.

Lo expuesto se visibiliza en el hecho de que, con la globalización, se ha dado lugar a la creación de múltiples ordenamientos jurídicos, dejando de ser potestad exclusiva de los Estados, debido a que estos nuevos actores económicos requieren de una legalidad supraestatal obtenida con el Derecho Corporativo Global, supeditado a las relaciones de poder entre Estados y grupos dominantes, que relega el sistema jurídico estatal erigido en correspondencia a los intereses nacionales.

En otro sentido, a pesar de que actualmente contamos con un conjunto de instrumentos como son el DIP, la DUDH, el PIDESC, el PIDCP, y demás que reconocen derechos individuales y colectivos, se vulneran los derechos humanos y del medio ambiente por parte de las ETN que se protegen bajo el paraguas de un ordenamiento jurídico internacional propio, autorregulatorio, unilateral. En síntesis, un Derecho Corporativo Global o *lex mercatoria*, con lo cual ocasionan una asimetría jurídica dejando en desprotección a las víctimas de su accionar.

Añadiendo a lo anterior, el surgimiento de sistemas internacionales de protección de derechos humanos que tienen como mandato tutelar los derechos y velar por el cumplimiento de las obligaciones que respecto a éstos se establece en el DIDH y en el DIH, son manifiestamente frágiles frente a un sistema que, como lo reiteramos, prepondera el capital y los intereses de las minorías sobre las mayorías sociales.

A pesar de que las ETN reúnen todos los requisitos para ser reconocidas tácitamente como sujetos atípicos del DIP; éstas se aprecian de ser actores privados para así justificar su falta de sometimiento y cumplimiento a la normativa internacional y, al mismo tiempo, evitar verse inmersas en procesos judiciales por las graves violaciones cometidas contra los derechos humanos y el medio ambiente.

Al respecto, son múltiples los casos de trasgresión a los derechos humanos y al medio ambiente atribuidos a las ETN, indistintamente del espacio territorial o de la actividad que realicen. De allí que diariamente vulneran derechos en todas sus prácticas productivas: extractivistas, textiles, alimenticias, farmacéuticas, entre otras. De la misma forma, se afecta al medio ambiente, cuando ocasionan graves conmociones, especialmente al utilizar tecnología de baja calidad u obsoleta, para así abaratar costos y obtener mayores réditos, como por ejemplo la transnacional extractivista Chevron-Texaco en Ecuador o la empresa Union Carbide en Bhopal del Estado de Madhya Pradesh de la Unión India.

Todo esto bajo la vista y venia de los Estados, en donde las ETN vulneran los derechos humanos y causan daños medioambientales, principalmente en los que poseen territorios con abundancia de recursos naturales, cuyos gobiernos ceden ante la influencia y presión que ejercen estos actores de facto, con el fin de que se les facilite su instalación acompañada de la promulgación de regulaciones jurídicas no coercitivas ni judiciales; manejo de políticas fiscales que las beneficia; la privatización de bienes comunes naturales; la cesión de recursos; la criminalización del derecho a la protesta y resistencia social; la utilización de los medios de comunicación para evitar la difusión de contenidos contrarios a sus intereses.

Llega a tal punto la vinculación de las ETN con los Estados que, estos últimos, desplazan su compromiso con los objetivos nacionales para dar paso a que las primeras participen en la toma de decisiones gracias al sincretismo que establecen con autoridades políticas en todos los niveles de gobierno, lo que se traduce en la apropiación de las funciones públicas por parte de estos actores privados.

Por otro lado, las ETN entablan relaciones con organizaciones internacionales que le son afines a la consecución de sus objetivos e intereses, lo que no significa dejar de lado a aquellas que tienen competencia en lo concerniente a derechos humanos, como por ejemplo el Consejo de Derechos Humanos de la ONU. Por el contrario, han logrado tal grado de injerencia que se evidencia dos posturas en relación a la construcción de un ordenamiento jurídico: la una, alineada a las ETN, respalda una normativa de carácter voluntario y autorregulatorio; y, la otra plantea la urgente necesidad de que ésta sea de cumplimiento obligatorio y sancionador.

Lo manifestado hasta el momento da lugar a la configuración de un sistema internacional asimétrico en el que prevalece el poder del capital sobre los derechos humanos, ante lo cual la sociedad civil se ha articulado para llevar a cabo procesos de lucha que exigen el cumplimiento de los principios establecidos tanto en el DIDH como en los instrumentos internacionales que tutelan sus derechos. Adicionalmente, ha logrado consolidar grandes redes de interacción y resistencia que buscan transformar la estructura social y sentar las bases para el acceso a los bienes necesarios que les permita vivir con dignidad.

Valga decir, que la comunidad internacional ha sido la protagonista en la construcción de diversos instrumentos encaminados al control y regulación de las ETN respecto a los derechos humanos. No obstante, éstos no han logrado trascender de la voluntariedad, unilateralidad, autorregulación y falta de exigibilidad jurídica constituyéndose en códigos de conducta y acuerdos voluntarios.

Ha sido precisamente la presión ejercida por las mayorías sociales, la que ha determinado que estos actores privados instauren en su lógica organizativa lo que se conoce como RSC, mecanismo que a la larga ha sido utilizado como un elemento de relaciones públicas y *lobby* publicitario en función de su objetivo central e intereses.

Los elementos expuestos conforman lo que se conoce como arquitectura jurídica de la impunidad; la que sumada a la falta de mecanismos idóneos para la promoción, garantía, protección y defensa de los derechos humanos, imposibilita que las víctimas de

las grandes corporaciones transnacionales cuenten con vías de denuncia, judicialización y reparación.

Ante esta realidad es latente la necesidad de la adopción de un instrumento internacional jurídicamente vinculante que abra el camino a la transformación de la estructura económica, política y social que, al final del día, ubique como el centro de su accionar al ser humano. Esta posibilidad se ve cristalizada por medio de la Resolución 26/9; sin embargo, en el desarrollo de los cuatro períodos de sesiones del OEIGWG se ha visibilizado la intención, por parte de algunos Estados así como de las ETN y sus representantes, por frenar cualquier tipo de acuerdo que desemboque en la adopción de un instrumento vinculante y, al mismo tiempo, su predilección por mantener los Principios Rectores como documento regulador y de control.

Falta por decir que lo que depare el futuro con respecto al cabal cumplimiento del mandato de la Resolución 26/9 es incierto y su consecución dependerá directamente de la voluntad y compromiso de los Estados por asumir un tratado que tutele los derechos humanos y, de alguna manera, brinde garantías a las personas y comunidades para enfrentar al poder de facto de las ETN.

Bibliografía

- Acosta, Vladimir (2011). “Prólogo: Derechos humanos en contexto”. En Guillén, Maryluz (coord). *Los Derechos Humanos desde el enfoque crítico: Reflexiones para el abordaje de la realidad venezolana y latinoamericana*. Caracas: Defensoría del Pueblo de Venezuela y Fundación Juan Vives Suriá. Versión electrónica: goo.gl/cXRMXb.
- Aira, Patricia (2017). “Reflexiones jurídicas en torno a la consideración de la empresa transnacional como sujeto del derecho internacional”. *Revista de Derecho UNED*. N.º 20: 237 – 261. Recuperado el 30/07/2018 de goo.gl/vXmXsC.
- Albornoz, Jorge y Paula Mar (2012). “La *Lex Mercatoria*, el *soft law* y el Derecho Internacional Privado. En Silva, Jorge Alberto (coord.). *Estudios sobre Lex Mercatoria, Una realidad Internacional*. México: Universidad Autónoma de México: 1 – 28. Versión electrónica: goo.gl/owzAxL.
- Allende, Salvador (1972). Discurso ante la Asamblea General de las Naciones Unidas. Nueva York, Estados Unidos. 4 de diciembre de 1972. Recuperado el 15/05/2018 de goo.gl/z3zfZY.
- Amnistía Internacional (2004). *Las Normas de Derechos Humanos de la ONU para Empresas. Hacia la responsabilidad legal*. Madrid: Editorial Amnistía Internacional.
- Amnistía Internacional (2018). “Honduras: No identificar a los responsables del asesinato de Berta Cáceres pone en peligro a otros activistas”. *Amnistía Internacional*. España: Amnistía Internacional. Versión electrónica: goo.gl/RoYnmh.
- Amuchástegui, María Cristina y Guillermo Sánchez (2013). “Las corporaciones económicas multinacionales, su status jurídico y su incidencia en la política de los Estados”. *Revista In Iure*. Año 3, vol. 1: 11 – 23. Recuperado el 30/09/2017 de goo.gl/KMnkYg.

- Añaños, Karen (2016). “Sistema Universal de Protección de Derechos Humanos: Análisis de los Informes del Comité de Derechos Humanos en Latinoamérica”. *Revista de Paz y Conflictos*. N.º 1, vol. 9: 261 – 278.
- Arellanes, Paulino (1996). “La empresa transnacional, sinónimo de globalización”. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*. N.º 164, vol. 41: 91 – 112.
- Avendaño, William (2013). “Responsabilidad social (RS) y responsabilidad social corporativa (RSC): una nueva perspectiva para las empresas”. *Revista Lasallista de Investigación*. N.º 1, vol. 10: 152 – 163.
- Ayuso, Silvia y Juliana Mutis (2010). “El Pacto Mundial de las Naciones Unidas - ¿una herramienta para asegurar la responsabilidad global de las empresas?”. *Revista Journal*. N.º 2, vol. 4: 28 – 39.
- Banco Mundial (2017). Base de Datos del PIB (US\$ a precios actuales). Versión electrónica: goo.gl/cT7nNH.
- Banco Mundial (2017). Base de Datos de la Población. Versión electrónica: goo.gl/RYociP.
- Barberis, Julio (1982). “El concepto de tratado internacional”. *Anuario español de derechos internacional*. N.º 6: 3 – 28. Recuperado el 21/06/2018 de goo.gl/mwAL2c.
- Becerra, Manuel (1991). *Derecho Internacional Público*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Beltrão, Jane, Jose Monteiro de Brito, Itziar Gómez, Emilio Pajares, Felipe Paredes y Yanira Zúñiga (2014). “Prólogo”. En Beltrão, Jane, Jose Monteiro de Brito, Itziar Gómez, Emilio Pajares, Felipe Paredes y Yanira Zúñiga (coords.). *Derechos humanos de los grupos vulnerables*. España: Red Derechos Humanos y Educación Superior: 13 – 18.

- Beristain, Carlos (2010). *El derecho a la reparación en los conflictos socioambientales. Experiencias, aprendizajes y desafíos prácticos*. España: Hegoa – UPV/EHU.
- Bilchitz, David (2010). “El Marco Ruggie: ¿una propuesta adecuada para las obligaciones de derechos humanos de las empresas?”. *SUR*. N.º 12, vol. 7: 209 – 241.
- Blacutt, Mario (s/f). *El Desarrollo Local Complementario (Un Manual para la Teoría en Acción)*. Recuperado el 12/09/2018 desde goo.gl/MKfZVy.
- Böhm, María Laura (2017). “Empresas transnacionales, violaciones de derechos humanos y violencia estructural en América Latina: un enfoque criminológico”. *Revista Crítica Penal y Poder*”, N.º 13: 41 – 65. Versión electrónica: goo.gl/ffJoqc.
- Bouzas, Roberto y Julieta Zelicovich (2014). “La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo”. *Estudios de Economía Aplicada*. N.º 3, vol 32: 963 – 994.
- Bustillos, Linda (2007). “Curso de Derecho Internacional de los Derechos Humanos”. *Revista Venezolana de Ciencia Política*. N.º 32: 187 – 191.
- Calduch, Rafael (1991). *Relaciones Internacionales*. Madrid: Ediciones Ciencias Sociales.
- Calizaya, Juan Carlos (s/f). “Las empresas multinacionales, transnacionales e internacionales”. Recuperado el 20/07/2018 de goo.gl/a2siHy.
- Cámara de Comercio Internacional (s/f). “¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional ICC?”. Recuperado el 07/10/2018 de goo.gl/hYwJ4x.
- Cantú, Humberto (2013). “Empresas y derechos humanos: ¿hacia una regulación jurídica efectiva, o el mantenimiento del status quo?”. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XIII: 313 – 354. Versión electrónica: goo.gl/asdZxZ.

- Cantú, Humberto (2016). “¿Hacia un tratado internacional sobre la responsabilidad de las empresas en el ámbito de los derechos humanos? Reflexiones sobre la primera sesión del grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta”. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XVI: 425 – 460. Versión electrónica: goo.gl/xrFVch.
- Cárdenas, Ingrid y Jorge Forero (2018). Miembros del Colectivo Agrario Abya Yala Colombia. Entrevistados por Tamara Moncada. 30 de septiembre de 2018.
- Cárdenas, Ximena (2012). “Regímenes universales de derechos humanos: la Princesa vs. la Cenicienta”. Tesis de Maestría. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Cardona, Hugo y Porfirio Cardona (2011). “El Estado-nación en la globalización y en el reordenamiento internacional”. *Revista Ciencias Estratégicas*. N.º 25, vol. 19: 75 – 87.
- Carrión, Jesús y Juan Hernández (2013). “Las empresas transnacionales y los derechos humanos”. En Román, Begoña y Gonzalo de Castro (eds). *Cambio Social y Cooperación en el Siglo XXI Vol. 2, El reto de la equidad dentro de los límites ecológicos*. Barcelona: Icaria: 113 – 128.
- Carrión, Jesús y Toni Verger (2007). “Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático”. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina y Asociación Paz con Dignidad. Versión electrónica: goo.gl/LD9zbd.
- Carvajal, David (2010). “El rol de los sujetos típicos y atípicos del Derecho Internacional Público en la Comunidad Internacional, a la luz del mundo contemporáneo”. Tesis de grado. Quito: Universidad de las Américas.
- Carvajal, Máximo (2016). “Los sistemas internacionales de protección a los Derechos Humanos”. *Revista de la Facultad de Derecho de México*, t. LXVI, N.º 265: 395 - 416. Recuperado el 30/07/2018 de goo.gl/9LmAiu.

Castells, Manuel (2000). “Globalización, Estado y sociedad civil: el nuevo contexto histórico de los derechos humanos”. *Isegoría*. N.º 22: 5 – 17. Recuperado el 15/07/2016 de goo.gl/J7Q8Ai.

Cattafi, Carmelo (s/f). *Derecho Internacional Público. Volumen I*. Monterrey: Editorial Digital del Tecnológico de Monterrey. Recuperado el 31/07/2018 de goo.gl/yeLHUi.

Ceballos, Fernanda y Bárbara González (2016). “Representaciones sociales sobre el maltrato que ejerce el cliente a trabajadores de una empresa transnacional de combustible”. *Revista Sul Americana de Psicología*. N.º 2, vol. 4: 240 – 272. Recuperado el 14/08/2017 de goo.gl/pBkAbR.

Cerqueira, Daniel (2015). “La atribución de responsabilidad extraterritorial por actos de particulares en el sistema interamericano: contribuciones al debate sobre empresas y derechos humanos”. *Aportes DPLF (Revista de la Fundación para el Debido Proceso)*. Año 8, N.º 20: 18 – 21.

Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Santiago de Chile: Cepal.

Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (2002). *Globalización y Desarrollo*. Brasilia: Cepal.

Consejo de Europa (2010). Derechos humanos y empresas. Resolución 1757. (Asamblea Parlamentaria 6 de octubre de 2010).

Contreras, Hugo (2012). “Apuntes sobre el Derecho Internacional Público: sujetos de Derecho Internacional Público, observancia y fundamentos del Derecho de los Tratados”. Lima. Versión electrónica: goo.gl/xF3Arh.

- Cortés, Cyntia (2005). “Las Empresas Transnacionales en México como Factor Fundamental en el Desarrollo que debe ser Regulado”. Tesis de grado. Puebla: Universidad de las Américas.
- Cortina, Adela (2005). “Ética de la empresa, no sólo responsabilidad social”. *El País España*, Agosto 20, Opinión.
- Couvreur, Philippe (2007). “El balance histórico-sociológico de la corte”. *Cursos de derecho internacional y relaciones internacionales de Vitoria-Gasteiz*. N°1: 99 – 132.
- Defensoría del Pueblo de la República de Ecuador (2015). *SopORTE teórico para introducción a los derechos humanos*. Recuperado el 25/06/2018 de goo.gl/fSSWRe.
- Defensoría del Pueblo del Estado Plurinacional de Bolivia (s/f). *Sistemas de Protección de los Derechos Humanos*. Recuperado el 25/06/2018 de goo.gl/wi2m1a.
- Di Filippo, Armando (1998). “La visión centro-periferia”. *Revista CEPAL*. Número Extraordinario: 175 – 185. Recuperado el 25/04/2017 de goo.gl/y28hnF.
- Dowbor, Ladislau (2012). “La red del poder corporativo mundial”. Versión electrónica: goo.gl/rdARsG.
- Duke, Karen (2012). “Foro Económico Mundial y Foro Social Mundial: El desafío de sentarnos a reinventar el mundo”. *Revista Realidad*. N.º 133: 369 – 398.
- Duque, Yenni, Marleny Cardona y Jaime Rendón (2013). “Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices, estándares y certificaciones”. *Cuadernos de Administración, Universidad del Valle*. N.º 50, vol. 29: 196 – 206.
- EJAtlas (2018). *Mapping Environmental Justice*. Recuperado el 31/08/2018. Versión electrónica: ejatlas.org

- Esteve, José (2011). “Los Principios Rectores sobre las empresas transnacionales y los derechos humanos en el marco de las Naciones Unidas para «proteger, respetar y remediar»: ¿hacia la responsabilidad de las corporaciones o la complacencia institucional?”. *Anuario Español de Derecho Internacional*. Vol. 27: 317 – 351.
- Estrada, Elías (2006). “Derechos de Tercera Generación”. *Podium Notarial*. N.º 34: 249 – 257. Recuperado el 10/08/2018 de goo.gl/6cGjMF.
- Flores, Alain e Ilda Vázquez (2012). “Elementos y Principios Rectores de los Tratados Internacionales”. Versión electrónica: goo.gl/rJfKbN.
- Fortune Global 500 (2017). “Lista de las 500 compañías más grandes del mundo”. Versión electrónica: goo.gl/Geb9w9.
- Fuentes, María del Carmen (2010). “Sujetos atípicos o sui generis de derecho internacional público”. Recuperado el 10/04/2016 de goo.gl/7CNJtK.
- Gándara, Manuel (2017). “Derechos humanos y procesos culturales. Aportes a partir del pensamiento de Joaquín Herrera Flores”. *Revista Juris Poiesis – Río de Janeiro*. N.º 24, vol. 20: 22 – 40. Recuperado el 16/01/2018 de goo.gl/2F5cRt.
- Gervais, Stéphanie (2017). “Tratados de libre comercio y protección de derechos humanos: los casos de la explotación minera en El Salvador y Costa Rica”. En Cantú, Humberto (coord.). *Derechos Humanos y Empresas: Reflexiones desde América Latina*. San José de Costa Rica: Instituto Interamericano de Derechos Humanos – IIDH: 137 – 156.
- Giddens, Anthony (2001). “El gran debate de la globalización”. *Pasajes: Revista de pensamiento contemporáneo*. N.º 7: 63 – 73. Versión electrónica: goo.gl/iipaug.
- Gómez, Felipe (s/f). *Las empresas transnacionales y sus obligaciones en materia de Derechos Humanos*. Versión electrónica: goo.gl/Ztf6q7.

- Gómez, Felipe y José Manuel Pureza (2004). *La protección internacional de los derechos humanos en los albores del siglo XXI*. España: Universidad de Deusto.
- González, Erika (2012). “Tribunal Permanente de los Pueblos”. En González, Erika, Juan Hernández y Pedro Ramiro (eds). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria. Recuperado el 17/04/2016 de goo.gl/332awi.
- González, Erika y Pedro Ramiro (2012). “Resistencias”. En González, Erika, Juan Hernández y Pedro Ramiro (eds). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria. Recuperado el 17/04/2016 de goo.gl/332awi.
- González, Erika y Pedro Ramiro (2013). “Empresas transnacionales: impactos y resistencias”. *Observatorio de Multinacionales en América Latina – OMAL*. Madrid: OMAL. Versión electrónica: goo.gl/fe5VWV.
- González, Erika y Pedro Ramiro (2016). “Las empresas transnacionales en la arquitectura de la impunidad: poder, corrupción y derechos humanos”. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*, N° 135: 39 – 52. Versión electrónica: goo.gl/Nrr6zA.
- González, Erika, Juan Hernández y Pedro Ramiro (2014). “Controlar a las transnacionales”. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*, N° 127: 67 – 74. Versión electrónica: goo.gl/v5mjSN.
- González, Erika, Juan Hernández, Gorka Martija y Pedro Ramiro (2018). “De qué va el tratado de la ONU sobre empresas y derechos humanos”. *Observatorio de Multinacionales en América Latina – OMAL*. Madrid: OMAL. Versión electrónica: goo.gl/vgbwJS.
- Grabendorff, Wolf (2017). “Los dueños de la globalización. Cómo los actores transnacionales desmantelan en Estado (latinoamericano)”. *Revista Nueva Sociedad*. N.º 271: 55 – 69.

- Gutiérrez, Juan de Dios (2010). *Derecho de los Tratados*. México D. F.: Editorial Porrúa.
- Herdegen, Matthias (2005). *Derecho Internacional Público*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Hernández, Daniel (2011). “Derechos Humanos en perspectiva socialista”. En Guillén, Maryluz (coord). *Los Derechos Humanos desde el enfoque crítico: Reflexiones para el abordaje de la realidad venezolana y latinoamericana*. Caracas: Defensoría del Pueblo de Venezuela y Fundación Juan Vives Suriá. Versión electrónica: goo.gl/cXRMXb.
- Hernández, Juan (2008). “Globalización, empresas transnacionales y derecho”. Versión electrónica: goo.gl/b2tYk5.
- Hernández, Juan (2009). *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: Historia de una asimetría normativa*. Bilbao: Hegoa.
- Hernández, Juan (2015). “El Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales”. *Lan Harremanak*. N.º 33, vol. II: 209 – 226.
- Hernández, Juan y Pedro Ramiro (2012). “Seguridad jurídica”. En González, Erika, Juan Hernández y Pedro Ramiro (eds). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria. Recuperado el 17/04/2016 de goo.gl/332awi.
- Herrera Flores, Joaquín (2005). *Los derechos humanos como productos culturales. Crítica del humanismo abstracto*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Herrera Flores, Joaquín (2008). *La reinención de los derechos humanos*. Andalucía: Editorial Atrapasueños.

- Herrera, Daniel (2008). “Ius gentium ¿derecho natural o positivo?”. Ponencia presentada en De Iustitia et Iure en el Siglo de Oro, Terceras Jornadas Internacionales. Buenos Aires, Argentina.
- Hidalgo, Ramiro (2012). “Crisis, mundo multipolar e integración regional”. *Revista AFESE*. N.º 57, vol. 57: 67 – 82.
- Hollander, James (2007). “El mundo según Wal-Mart: El godzilla de la globalización capitalista”. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina y Asociación Paz con Dignidad. Versión electrónica: goo.gl/LD9zbd.
- Isea, Ricardo (2011). “Las empresas y los Derechos Humanos”. *Cuadernos de la Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, N.º 12: 5 – 26.
- Jerez, Bárbara (2015). “Conflictos ecoterritoriales transfronterizos y megaproyectos extractivistas en cuencas compartidas de la Patagonia”. *Revista nuestrAmerica*. N.º 5, vol. 3: 56 – 73.
- Junta de Galicia (s/f). “Tema 2, Clases de Empresas”. Recuperado el 20/07/2018 de goo.gl/FXUTNx.
- Letnar, Jernej (2017). “Desarrollos internacionales recientes en el ámbito de los derechos humanos y las empresas”. En Cantú, Humberto (coord.). *Derechos Humanos y Empresas: Reflexiones desde América Latina*. San José de Costa Rica: Instituto Interamericano de Derechos Humanos – IIDH: 137 – 156.
- Lim, Andrew, Ignacio Pena, Gastón Pérez, Rodrigo Sánchez y Carolina Sosa (2013). *Análisis de Coyuntura Internacional. Nuevas Formas de Esclavitud Moderna – La Tragedia de Rana Plaza*. Uruguay: Universidad de la República Uruguay.

- López, Carlos (2015). “Empresas y derechos humanos: hacia el desarrollo de un marco jurídico internacional”. *Aportes DPLF (Revista de la Fundación para el Debido Proceso)*. Año 8, N.º 20: 4 – 6.
- López, Luis (2013). “El sistema europeo de protección de derechos humanos”. En Bandeira, George, René Urueña y Aida Torres (coords.). *Protección Multinivel de Derechos Humanos*. España: Red Derechos Humanos y Educación Superior: 165 – 186.
- Martín-Cabello, Antonio (2013). “Sobre los orígenes del proceso de globalización”. *Methaodos, revista de ciencias sociales*. N.º 1, vol. 1: 7 – 20.
- Martin-Chenut, Kathia y Camila Perruso (2017). “El caso Chevron-Texaco y el aporte de los proyectos de convención sobre crímenes ecológicos y ecocidio a la responsabilidad penal de las empresas transnacionales”. En Cantú, Humberto (coord.). *Derechos Humanos y Empresas: Reflexiones desde América Latina*. San José de Costa Rica: Instituto Interamericano de Derechos Humanos – IIDH: 355 – 370.
- Martínez, José Mateos (2017). “Constitución, globalización y voluntad popular en el siglo XXI”. *Pensamiento al margen: revista digital sobre las ideas políticas*. N.º. 7: 106 – 127. Versión electrónica: goo.gl/gwvpDY.
- Maúrtua, Oscar (2013). “El Pacta Sunt Servanda en el Derecho Internacional Contemporáneo”. Lima. Versión electrónica: goo.gl/87cVx1.
- Méler, José Luis (2004). “Historia de la Globalización”. *Boletín de Información del Ministerio de Defensa de España: Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional*. España. Recuperado el 10/10/2017 de goo.gl/A6ngrS.
- Middeldorp, Nick (2017). “Industrias extractivistas y pueblos indígenas: ¿sacrificando los derechos humanos en el altar del desarrollo?”. En Cantú, Humberto (coord.). *Derechos Humanos y Empresas: Reflexiones desde América Latina*. San José de Costa Rica: Instituto Interamericano de Derechos Humanos – IIDH: 371 – 390.

- Molina-Portilla, Diana (2016). “Sistema Interamericano, empresas transnacionales mineras y estados de origen: improcedencia de la excepción de falta de jurisdicción entre estados miembros”. *Revista Colombiana de Derecho Internacional*. N.º 29: 57 – 92.
- Moncada, José (2001). *Entre milenios*. Quito: Ediciones Abya – Yala.
- Monroy, Marco (2002). *Derecho Internacional Público*. Bogotá: Temis S.A.
- Montoya, Carlos (2003). “La actividad de las empresas transnacionales y su impacto en el goce de los derechos humanos”. *ius et veritas*. Año XIII, N.º 26: 115 – 135.
- Naciones Unidas (1969). Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. Documento A/CONF.39/27. (Naciones Unidas 23 de mayo de 1969). Viena.
- Naciones Unidas (1988). Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales. (Naciones Unidas 28 de abril de 1988). Viena.
- Naciones Unidas (1993). Declaración y Programa de Acción de Viena. Documento A/CONF.157/23. (Conferencia Mundial de Derechos Humanos 14 a 25 de junio de 1993). Viena.
- Naciones Unidas (2002). Marco jurídico para las empresas transnacionales. (Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas).
- Naciones Unidas (2003). Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y Otras Empresas Comerciales en la Esfera de los Derechos Humanos. Documento E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2. (Consejo Económico y Social 26 de agosto de 2003).

Naciones Unidas (2008). Mandato del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales. Resolución A/HRC/RES/8/7. (18 de junio de 2008).

Naciones Unidas (2011). Los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas. Resolución A/HRC/RES/17/4. (Asamblea General 16 de junio de 2011).

Naciones Unidas (2011). Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar". Resolución A/HRC/17/31. (Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas 21 de marzo de 2011).

Naciones Unidas (2013a). "La ONU y los derechos humanos. La Carta Internacional de los Derechos Humanos". Recuperado el 20/02/2017 de goo.gl/g3tG29.

Naciones Unidas (2013b). "La ONU y los derechos humanos. El sistema de la ONU y los derechos humanos". Recuperado el 20/02/2017 de goo.gl/VMzFt2.

Naciones Unidas (2014). Elaboración de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos. Resolución A/HRC/RES/26/9. (Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas 14 de julio de 2014).

Naciones Unidas (2015a). Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Resolución A/RES/70/1. (Asamblea General 25 de septiembre de 2015).

Naciones Unidas (2015b). Informe del primer período de sesiones del grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos, con el mandato de elaborar un instrumento internacional jurídicamente vinculante. Informe A/HRC/31/50 (Consejo de Derechos Humanos 10 de julio de 2015).

Naciones Unidas (2016). Informe del segundo período de sesiones del grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos, con el mandato de elaborar un instrumento internacional jurídicamente vinculante. Informe A/HRC/34/47 (Consejo de Derechos Humanos 28 de octubre de 2016).

Naciones Unidas (2017). Informe del tercer período de sesiones del grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos, con el mandato de elaborar un instrumento internacional jurídicamente vinculante. Informe A/HRC/37/67 (Consejo de Derechos Humanos 27 de octubre de 2017).

Naciones Unidas (2018). Legally Binding Instrument to Regulate, In International Human Rights Law, the Activities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises. Zero Draft 16.7.2018. (Grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos 16 de julio de 2018).

Naciones Unidas (s/f.a). “Derecho internacional”. Recuperado el 15/07/2017 de goo.gl/tWJFAe.

Naciones Unidas (s/f.b). “La ONU y las empresas”. Recuperado el 01/09/2018 de goo.gl/rQnYyA.

Nash, Claudio (2006). “La protección internacional de los derechos humanos”. Conferencia presentada en el marco del Seminario Internacional El Sistema Interamericano de Protección de los Derechos Humanos y su repercusión en los órdenes jurídicos nacionales. México: Suprema Corte de México. 1 y 2 de febrero de 2006.

Nowak, Manfred (2005). *Derechos Humanos. Manual para parlamentarios*. Francia: Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. Recuperado el 31/07//2018 de goo.gl/SDDz82.

Organización de Estados Americanos (1985). Protocolo de Reformas a la Carta de la Organización de los Estados Americanos “Protocolo de Cartagena de Indias”. Serie OEA/Ser.A/41 (SEPF). (Asamblea General 5 de diciembre de 1985). Cartagena de Indias.

Organización Internacional del Trabajo (2017). Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social. (Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo. *Adoptada* en noviembre de 1977. *Enmendada* en noviembre de 2000, marzo 2006 y marzo 2017).

Organización Mundial del Comercio (s/f). “¿Qué es la OMC?”. Recuperado el 03/10/2018 de goo.gl/2DYRYT.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2011). Líneas directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Versión electrónica: goo.gl/k7sXDR.

Ortega, Delphine, Olivier Chantry y Mónica Vargas (2011). “Negocio del capital europeo en las commodities de América del Sur y África: el caso de Glencore”. En Vargas, Mónica y Brid Brennan (coords.). *Impunidad S. A. Herramientas de reflexión sobre los “super derechos” y los “super poderes” del capital corporativo*. Barcelona: Observatorio de la Deuda en la Globalización: 46 – 93.

Oxford Committee for Famine Relief (2016). *Una economía al servicio del 1%: Acabar con los privilegios y la concentración de poder para frenar la desigualdad extrema*. Recuperado el 30/08/2018 de goo.gl/mKt9Gi.

Paz y Miño, Juan (2018). “La soberanía nacional vs. Chevron y los TBI”. *Historia y Presente*. Quito: Historia y Presente. Versión electrónica: goo.gl/1Rnfk2.

Ramiro, Pedro (2010) “Empresas transnacionales y Derechos Humanos. Replanteando las políticas de Cooperación”. Ponencia presentada en Actores No Estatales y Enfoque Basado en Derechos Humanos. (s/d).

- Rentería, Adrián (2012). “Nueva *Lex Mercatoria* y globalización: breves notas de teoría general del derecho”. En Silva, Jorge Alberto (coord.). *Estudios sobre Lex Mercatoria, Una realidad Internacional*. México: Universidad Autónoma de México: 171 – 190. Versión electrónica: goo.gl/owzAxL.
- Reynoso, Carlos (2007). “Acercamiento a los códigos de conducta de empresas transnacionales”. *Alegatos*. N.º 65: 57 – 78.
- Rivadeneira, Ramiro (2018). Defensor del Pueblo de Ecuador entre 2011 – 2018. Entrevistados por Tamara Moncada. 1 de octubre de 2018.
- Rodríguez, Claudio (2004). “Empresas transnacionales como vehículos de políticas comerciales internacionales: ¿nuevos sujetos atípicos del Derecho Internacional Público?”. *Jurídica: anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*. N.º 34: 29 – 44.
- Romero, Alberto y Mary Vera (2014). “Las empresas transnacionales y los países en desarrollo”. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño*. N.º 2, vol. XV: 58 – 89.
- Romero-Pérez, Jorge (2005). “El Derecho de los Tratados”. *Revistas de Ciencias Jurídicas*. N.º 108. Recuperado el 03/05/2018 de goo.gl/1q6d2N.
- Ruiz, Enrique (s/f). “Apuntes de Derecho Internacional Público”. Recuperado el 20/07/2018 de goo.gl/vdDF1e.
- Saguier, Marcelo y Luciano Ghiotto (2018). “Las empresas transnacionales: un punto de encuentro para la Economía Política Internacional de América Latina”. *Desafíos*. N.º 30, vol. 2: 159 – 190.
- Santos, Gabriel (2010). *La Unión Africana (UA)*. México: Centro de Documentación, Información y Análisis.

Secretaría de Comunicación de Ecuador (s/f). “En ONU, Ecuador propone tratado vinculante que sancione a empresas transnacionales que vulneren los derechos humanos”. *Secretaría de Comunicación*. Recuperado el 10/10/2018 desde goo.gl/x6syut.

Senado Español (2010). Informe de la Ponencia de Estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos. 8 de marzo. Boletín Oficial de las Cortes Generales, N.º 425. España.

Sepúlveda, César (2009). *Derecho Internacional*. México: Editorial Porrúa.

Sousa Santos, Boaventura (2007). “Más allá de la gobernanza neoliberal: el Foro Social Mundial como legalidad y política cosmopolitas subalternas”. En Sousa Santos, Boaventura y César Rodríguez Garavito (eds.). *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*. México: Universidad Autónoma Metropolitana: 31 – 60.

Sousa Santos, Boaventura (2011). *Introducción: las epistemologías del sur*. Versión electrónica: goo.gl/9iD8vo.

Teitelbaum, Alejandro (2012). “Empresa transnacional”. En González, Erika, Juan Hernández y Pedro Ramiro (eds). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria. Recuperado el 17/04/2016 de goo.gl/332awi.

Tobar, Jenner (2012). “La nueva Lex Mercatoria o de cuando la realidad supera la ficción. Ataques y defensas de la nueva Lex Mercatoria en el comercio internacional”. *Pensamiento Jurídico*. N.º 34: 239 – 274.

Trajtenberg, Raúl (1999). “El concepto de empresa transnacional”. Montevideo: Universidad de la República de Uruguay. Versión electrónica: goo.gl/mhQVup.

- Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales (2014). *Ideas y propuestas para avanzar hacia un Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales. Documento para consulta global.*
- Tribunal Permanente de los Pueblos (2010). La Unión Europea y las empresas transnacionales en América latina: políticas, instrumentos y actores. Cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos. (Sentencia 14 – 17 de mayo de 2010). Madrid.
- Valaskakis, Kimon (2014). “La globalización como teatro: nuevo escenario, nuevos actores, nuevo guión”. Versión electrónica: goo.gl/kv48qN.
- Vargas, Gustavo (2008). “La empresa transnacional”. *Economía Informa*. N.º. 351: 37 – 66. Recuperado el 25/06/2018 de goo.gl/MRFt9J.
- Verger, Antoni (2003). *El sutil poder las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.
- Villacís, Benjamín (2008). “Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados”. *Revista AFESE*. N.º.49, vol. 49: 62 – 70.
- Villalta, Ana (2014). “La Solución de Controversias en el Derecho Internacional”. Ponencia presentada en XLI Curso de Derecho Internacional. Río de Janeiro, Brasil.
- Zabalo, Patxi (2012). “Instituciones financieras internacionales”. En González, Erika, Juan Hernández y Pedro Ramiro (eds). *Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria. Recuperado el 17/04/2016 de goo.gl/332awi.
- Zalpa, Genaro (2000). “Globalización del Capital: ¿Globalización de las Culturas?”. *Caleidoscopio - Revista Semestral de Ciencias Sociales y Humanidades*. N.º 8: 27 – 45

Anexos

Anexo 1 Clasificación de Derechos Humanos acorde al Derecho Internacional

Derechos Civiles y Políticos	Derechos Económicos, Sociales y Culturales	Derechos Colectivos y Difusos
<ul style="list-style-type: none"> • Derecho a la vida • Derecho a la igualdad ante la ley y no discriminación • Derecho a un juicio imparcial • Derecho a la privacidad • Derecho a la libertad de pensamiento, conciencia y religión, al igual que a la opinión y libre expresión • Derecho a la libertad y seguridad personal • Derecho a no sufrir tortura, tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes • Derecho a la libre circulación • Derecho al reconocimiento de la personalidad jurídica • Derecho a participar de la vida política y a tener igual acceso a las funciones públicas • Derecho a la libertad de asociación y reunión • Derecho a formar una familia y contraer matrimonio, así como a su protección • Derecho a la prohibición de propaganda bélica y que fomente el odio nacional, racial o religioso • Derecho a no ser sometido a trabajos forzosos u obligatorio, a la servidumbre, ni mucho menos a la esclavitud • Derecho al debido proceso 	<ul style="list-style-type: none"> • Derecho a un trabajo digno, en condiciones equitativas, beneficiosas y satisfactorias • Derecho a organizarse y participar en sindicatos • Derecho a la igualdad • Derecho a la seguridad social • Derecho a la más amplia protección y custodia de la familia • Derecho a la alimentación • Derecho a la vivienda • Derecho a la salud física y mental • Derecho a la educación • Derecho a la vida cultural y beneficiarse del progreso científico • Derecho al vestido • Derecho a los servicios básicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Derecho a la paz • Derecho al desarrollo • Derecho a un medio ambiente sano y al libre uso de sus recursos naturales y su riqueza • Derecho al respeto del patrimonio de la humanidad • Derecho a la autodeterminación • Derechos de las minorías étnicas, religiosas, lingüísticas, sexuales • Derechos de las y los consumidores

Fuente: Nowak (2005), Estrada (2006), Defensoría del Pueblo de Ecuador (2015). Elaboración de la autora.

Anexo 2 Sistema Universal de Derechos Humanos

Mecanismo	Instrumento	Órgano
Convencional	Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos	Comité de Derechos Humanos (CCPR)
	Pacto Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales	Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (CESCR)
	Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer	Comité para la Eliminación de la Discriminación contra la Mujer (CEDAW)
	Convención Contra la Tortura y otras Formas de Trato o Castigos Crueles, Inhumanos o Degradantes	Comité contra la Tortura (CAT)
	Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Racial	Comité para la Eliminación de la Discriminación Racial (CERD)
	Convención sobre los Derechos del Niño	Comité de los Derechos del Niño (CRC)
	Convención sobre los Derechos de los Trabajadores Migrantes y sus Familias	Comité para la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares (CMW)
	Convención sobre las Personas con Discapacidad	Comité sobre los Derechos de las personas con Discapacidad (CRPD)
Extraconvencional	Procedimientos especiales	Consejo de Derechos Humanos
	Examen Periódico Universal	

Fuente: ONU (2013), Defensoría del Pueblo del Estado Plurinacional de Bolivia (s/f).
Elaboración de la autora.

Anexo 3 Sistema Europeo de Protección de Derechos Humanos

Órgano	Instrumento
<ul style="list-style-type: none">• Consejo de Europa• Tribunal Europeo de Derechos Humanos• Comisión Europea de Derechos Humanos• Comisario de Derechos Humanos	<ul style="list-style-type: none">• Carta Social Europea• Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (CEDH)

Fuente: Gómez y Pureza (2004), Carvajal (2016). Elaboración de la autora.

Anexo 4 Sistema Africano de Protección de Derechos Humanos

Órgano	Instrumento
<ul style="list-style-type: none">• Comisión Africana de Derechos Humanos de los Pueblos• Corte Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos	<ul style="list-style-type: none">• Carta Africana para la Democracia, Elecciones y Gobierno• Protocolo a la Carta Africana de los Derechos Humanos y de los Pueblos sobre los derechos de las mujeres en África• Acta Constitutiva de la Unión Africana• Protocolo de la Carta Africana de los Derechos Humanos y de los pueblos sobre el establecimiento del Tribunal Africano de los Derechos Humanos y de los Pueblos• Carta Africana de Derechos y Bienestar de los Niños• Reglas de Procedimientos de la Comisión Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos. Adoptada el 6 de octubre de 1995

Fuente: Gómez y Pureza (2004), Carvajal (2016). Elaboración de la autora.

Anexo 5 Sistema Interamericano de Protección de Derechos Humanos

Órgano	Instrumento
<ul style="list-style-type: none"> • Comisión Interamericana de Derechos Humanos • Corte Interamericana de Derechos Humanos 	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre • Convención Americana sobre Derechos Humanos (Pacto de San José de Costa Rica) • Convención Interamericana para Prevenir y Sancionar la Tortura • Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Protocolo de San Salvador) • Protocolo a la Convención Americana sobre Derechos Humanos relativo a la Abolición de la Pena de Muerte • Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia contra la Mujer (Convención de Belém do Pará) • Convención Interamericana sobre Desaparición Forzada de Personas • Convención Interamericana para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra las Personas con Discapacidad • Convención Interamericana contra el Racismo, la Discriminación Racial y Formas Conexas de Intolerancia • Convención Interamericana contra toda Forma de Discriminación e Intolerancia • Convención Interamericana sobre la Protección de los Derechos Humanos de las Personas Mayores • Declaración Americana sobre los derechos de los pueblos indígenas • Carta de la Organización de los Estados Americanos • Carta Democrática Interamericana • Declaración de Principios sobre Libertad de Expresión • Principios y Buenas Prácticas sobre la Protección de las Personas Privadas de Libertad en las Américas

Fuente: Gómez y Pureza (2004), Carvajal (2016). Elaboración de la autora.

Anexo 6 Desarrollo de Tratados en Materia Comercial y de Derechos Humanos

Época	Comercial	Derechos Humanos
Siglo XX	<ul style="list-style-type: none"> ● Conferencia Económica Mundial de la Sociedad de Naciones en 1920 ● Pacto Económico entre Holanda y los países escandinavos en 1930 ● Sistema de “preferencias imperiales” entre Gran Bretaña y sus colonias en 1932 ● Red de acuerdos bilaterales entre Alemania y países del sur y del este de Europa en 1936 ● Bloque comercial de naciones asiáticas liderado por Japón en 1936 ● Acuerdos comerciales bilaterales entre Estados Unidos y países de América Latina, Gran Bretaña y Canadá durante el decenio de 1930 ● Conferencia de Bretton Woods, en 1944 ● Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) entre 23 países contratantes en 1947 ● Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (1951) ● Comunidad Económica Europea (CEE) (1957) ● Comunidad Europea de la Energía Atómica o EURATOM (1957) ● Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (1957) ● Mercado Común Centroamericano (MCCA) 1960 ● Tratado de Montevideo de 1960 ● Alianza para el Progreso (1961 a 1970) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Convención Internacional para la represión de la trata de mujeres y niños (1921) ● Convención sobre la Esclavitud (Ginebra, 25 de septiembre de 1926) ● Convención sobre las condiciones de los Extranjeros (La Habana, 1928) ● Convenio sobre el trabajo forzoso (OIT, 1930) ● Convención Internacional relativa a la represión de la trata de mujeres mayores de edad (1933) ● Declaración Universal de Derechos Humanos (10 de diciembre de 1948) ● Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre (Bogotá, 1948) ● Convención Interamericana sobre la Concesión de los derechos civiles a la mujer (Bogotá, 1948) ● Convención Interamericana sobre la concesión de los derechos políticos a la mujer (1948) ● Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (N° 87) ● Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio (9 de diciembre de 1948) ● Convenio para la represión de la trata de personas y de la explotación de la prostitución ajena (Asamblea General de ONU, 2 de diciembre de 1949) ● Convenio sobre la protección del salario (Conferencia General de la OIT, 1949; Convenio N° 95) ● Convenio de Ginebra relativo al trato debido a los prisioneros de guerra (1949) ● Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (N° 98) ● Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (Consejo de Europa, Roma, 4-11-1950)

Siglo XX

- Comunidad de África Oriental (CAO) entre Kenia, Uganda y Tanganyika en 1967
- Acuerdo de Cartagena (1969)
- Tratado de cooperación en materia de patentes (1970)
- Convenio sobre la Patente Europea (1973)
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (1980)
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA (1994)
- Convenio relativo a la igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor (Conferencia General de la OIT, 1951)
- Convención sobre el Estatuto de los Refugiados (1951)
- Convención sobre los derechos políticos de la mujer (1952)
- Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (Consejo de Europa, Roma, 4-11-1950)
- Convenio relativo a la norma mínima de la Seguridad Social (Conferencia General de la OIT, 1952; Convenio N° 102)
- Protocolo para modificar la Convención sobre la Esclavitud (Ginebra, 23 de octubre de 1953)
- Convención sobre el Estatuto de los Apátridas (1954)
- Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos (Adoptadas por el Primer Congreso de la ONU sobre Prevención del Delito y Tratamiento del Delincuente, celebrado en Ginebra en 1955, y aprobadas por el Consejo Económico y Social en sus resoluciones 663C (XXIV) de 31 de julio de 1957 y 2076 (LXII) de 13 de mayo de 1977)
- Convención suplementaria sobre la abolición de la esclavitud, la trata de esclavos y las instituciones y prácticas análogas a la esclavitud (1956)
- Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso (OIT, 1957)
- Convenio relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1958)
- Declaración sobre la concesión de la independencia a los países y pueblos coloniales (1960)
- Convención para reducir los casos de apatridia (1961)
- Convenio relativo a la igualdad de trato de nacionales y extranjeros en materia de seguridad social (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1962; Convenio N° 118)
- Convención sobre el consentimiento para el matrimonio, la edad mínima para contraer matrimonio y el registro de los matrimonios (1962)
- Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial (1963)

Siglo XX

- Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General, de 14 de diciembre de 1962, titulada "Soberanía permanente sobre los recursos naturales"
- Convenio relativo a las prestaciones en caso de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1964; Convenio N° 121)
- Convenio sobre la política del empleo (Adoptado el 9 de julio de 1964 por la Conferencia General de la OIT)
- Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial (1965)
- Recomendación sobre el consentimiento para el matrimonio, la edad mínima para contraer matrimonio y el registro de los matrimonios (1965)
- Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (16 de diciembre de 1966)
- Primer Protocolo del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (16 de diciembre de 1966)
- Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (16 de diciembre de 1966)
- Protocolo sobre el Estatuto de los Refugiados (1966)
- Declaración sobre la eliminación de la discriminación contra la mujer (1967)
- Convenio relativo a las prestaciones de invalidez, vejez y sobrevivientes asistencia médica y prestaciones monetarias de enfermedad (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1967; Convenio N° 128)
- Convención sobre la imprescriptibilidad de los crímenes de guerra y de los crímenes de lesa humanidad (26 de noviembre de 1968)
- Convención Americana sobre Derechos Humanos (San José, Costa Rica, 22 de noviembre de 1969)
- Convenio relativo a la asistencia médica y prestaciones monetarias de enfermedad (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1969; Convenio N° 130)
- Declaración sobre el Progreso y el Desarrollo en lo Social (1969)

Siglo XX

- Convenio relativo a la fijación de salarios mínimos, con especial referencia a los países en vías de desarrollo (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1970; Convenio N° 131)
- Declaración de los derechos del Retrasado Mental (1971)
- Convención Internacional sobre la Represión y Castigo del Crimen del Apartheid (1973)
- Convenio sobre la edad mínima de admisión al empleo (1973)
- Principios de cooperación internacional en la identificación, detención, extradición y castigo de los culpables de crímenes de guerra, o de crímenes de lesa humanidad (3 de diciembre de 1973)
- Declaración universal sobre la erradicación del hambre y la malnutrición (1974)
- Declaración de los Derechos de los Impedidos (1975)
- Declaración sobre la utilización del progreso científico y tecnológico en interés de la paz y en beneficio de la humanidad (1975)
- Declaración sobre la Protección de Todas las Personas contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Cruels, Inhumanos o Degradantes (1975)
- Declaración sobre la raza y los prejuicios raciales (1978)
- Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (1979) y su Protocolo facultativo (1999)
- Carta Africana sobre Derechos Humanos y de los Pueblos (XVIII Asamblea de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unidad Africana, Nairobi, Kenya, 27 de julio de 1981)
- Declaración sobre la eliminación de todas las formas de intolerancia y discriminación fundadas en la religión o las convicciones (1981)
- Declaración sobre el Derecho de los Pueblos a la Paz (1984)
- Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Cruels, Inhumanos o Degradantes (1984) y su Protocolo Facultativo (2003)
- Convención Interamericana para prevenir y sancionar la Tortura (1985)
- Declaración sobre los derechos humanos de los individuos que no son nacionales del país en que viven (1985)

Siglo XX

- Reglas mínimas de las Naciones Unidas para la administración de la justicia de menores (Reglas de Beijing, 1985)
- Declaración sobre los principios fundamentales de justicia para las víctimas de delitos y del abuso de poder (1985)
- Declaración sobre los principios sociales y jurídicos relativos a la protección y el bienestar de los niños, con particular referencia a la adopción y colocación en hogares de guarda, en los planos nacional e internacional (1986)
- Declaración sobre el derecho al desarrollo (1986)
- Conjunto de Principios para la protección de todas las personas sometidas a cualquier forma de detención o prisión (1988)
- Protocolo Adicional a la CADH sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales "Protocolo de San Salvador" (1988)
- Convenio sobre el fomento del empleo y la protección contra el desempleo (Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, 1988; Convenio N° 168)
- Segundo Protocolo del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (15 de diciembre de 1989)
- Convención sobre los Derechos del Niño (1989)
- Carta comunitaria de los Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores (9 de diciembre de 1989)
- Convenio sobre pueblos indígenas y tribales (1989)
- Convenio Europeo para la Prevención de la Tortura y de las penas o tratos inhumanos o degradantes (1989)
- Convención internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y de sus familiares (1990)
- Principios básicos para el tratamiento de los reclusos (1990)
- Reglas de las Naciones Unidas para la protección de los menores privados de libertad (1990)
- Reglas mínimas de las Naciones Unidas sobre las medidas no privativas de la libertad (Reglas de Tokio, 1990)
- Directrices de las Naciones Unidas para la prevención de la delincuencia juvenil (Directrices de Riad, 1990)

Siglo XX

- Principios para la protección de los enfermos mentales y el mejoramiento de la atención de la salud mental (1991)
- Declaración sobre la protección de todas las personas contra las desapariciones forzadas (1992)
- Declaración sobre los derechos de las personas pertenecientes a minorías nacionales o étnicas, religiosas y lingüísticas (1992)
- Declaración sobre la eliminación de la violencia contra la mujer (1993)
- Normas Uniformes sobre la igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad (1993)
- Convenio relativo a la protección del niño y a la cooperación en materia de adopción internacional (La Haya, 29 de mayo de 1993)
- La Convención Interamericana para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra la mujer, "Convención de Belem do Pará". (1994)
- Declaración Universal sobre el Genoma Humano y los Derechos Humanos (1997)
- Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento (1998)
- Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional (17 de julio de 1998)
- 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 (Aprobada por la Asamblea General de la ONU mediante A/RES/53/144, de 9 de marzo de 1998)
- Convención Interamericana para la eliminación de todas las formas de discriminación contra las personas con discapacidad (OEA; Guatemala, 7 de junio de 1999)
- Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil (1999)

Siglo XXI

- Acuerdo de Cotonú (2000)
- Tratado Comercial de los Pueblos (2006)

- Protocolo facultativo relativo a la participación de niños en los conflictos armados (2000)
- Protocolo facultativo relativo a la venta de niños, la prostitución infantil y la utilización de niños en la pornografía (2000)
- Protocolo para prevenir, reprimir y sancionar la trata de personas, especialmente mujeres y niños, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional (2000)

Siglo XXI

- Declaración de Principios sobre Libertad de Expresión (Comisión Interamericana de Derechos Humanos; 2000)
- Declaración de compromiso en la lucha contra el VIH/SIDA (2001)
- Convenio Europeo para la Prevención de la Tortura y de las penas o tratos inhumanos o degradantes (2002)
- Protocolo Facultativo de la Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Crueles, Inhumanos o Degradantes (2003)
- Principios y directrices básicos sobre el derecho de las víctimas de violaciones manifiestas de las normas internacionales de derechos humanos y de violaciones graves del derecho internacional humanitario a interponer recursos y obtener reparaciones (Aprobada por la Asamblea General de la ONU mediante A/RES/60/147, de 16 de diciembre de 2005)
- Convención sobre los derechos de las personas con discapacidad (13 de diciembre de 2006)
- Convención Internacional para la protección de todas las personas contra las desapariciones forzadas (2006)
- Declaración sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas (2007)
- Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (Estrasburgo, 12 de diciembre de 2007)
- Protocolo Facultativo del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (10 de diciembre de 2008)
- Principios y Buenas Prácticas sobre la Protección de las Personas Privadas de Libertad en las Américas(OEA/Ser/L/V/II.131 doc. 26) (2008)
- Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa (adoptada por la Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, 10 de junio de 2008)
- Reglas de las Naciones Unidas para el tratamiento de las reclusas y medidas no privativas de la libertad para las mujeres delincuentes (Reglas de Bangkok) (2011)
- Protocolo facultativo relativo a un procedimiento de comunicaciones (2011)
- Derecho de la Unión Europea relativo a protección de consumidores (14 de marzo de 2013)

Fuente: OMC (2011), García (s/f). Elaboración de la autora.

Anexo 7 Fichas de Caracterización de Empresas Transnacionales

Anexo 7.1 Ficha de Caracterización de Wal-mart

I. Datos Generales					
Nombre	Walmart		Logotipo		
Propietario	Walton Enterprises y State Street Corporation				
Fundación					
Fecha	1962	Lugar	Arkansas, Estados Unidos	Fundadores	Sam Walton
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente			Primario		
Integrada horizontalmente			Secundario		
Diversificada			x	Terciario	x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada			x	Etnocéntrica	x
Pública			Policéntrica		
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 485 873 millones				
Sector	Venta al por menor		Industria	Comerciantes generales	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Bentonville, Arkansas, Estados Unidos		
N.º filiales	4	Principales	Asda, Sam's Club, Seiyu Group, Walmex		
N.º de empleados	2 300 000				
III. Principales afectaciones					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Económico y cultural	Cuetzalan, Puebla, México		Ayuntamiento y pobladores de Cuetzalan del Progreso	Alteración de las prácticas culturales ancestrales	
Daño medioambiental					
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Contaminación ambiental	Estados Unidos: California y Missouri		Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos	Eliminación incorrecta de fertilizantes, pesticidas y otros productos tóxicos	
Daño medioambiental	Cuetzalan, Puebla, México		Ayuntamiento y pobladores de Cuetzalan del Progreso	Afectaciones al ecosistema de la zona	

Deforestación	San Salvador y comunidades del Municipio de Mejicanos	Ministro de Medio Ambiente Alcaldía de San Pedro	Junta Directiva del residencial San Pedro	Incumplimiento de las obras de mitigación
---------------	---	--	---	---

Fuente: Confederación Sindical de Trabajadores/as de las Américas (2012), BBC Mundo (2013), Fortune Global 500 (2017), Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018).
Elaboración de la autora.

Anexo 7.2 Ficha de Caracterización de State Grid

I. Datos Generales				
Nombre	State Grid Corporation de China SGCC Red estatal		Logotipo	 STATE GRID CORPORATION OF CHINA
Propietario	República Democrática Popular de China			
Fundación				
Fecha	2002	Lugar	Distrito de Beijing Xicheng, China	Fundadores
Tipo de Empresa				
Organización		Sector económico		
Integrada verticalmente			Primario	x
Integrada horizontalmente		x	Secundario	
Diversificada			Terciario	
Origen del capital		Grado de descentralización		
Privada			Etnocéntrica	x
Pública		x	Policéntrica	
Mixta			Geocéntricas	
II. Datos Económicos				
Ingresos 2017	\$ 315 199 millones			
Sector	Energía	Industria	Utilidades	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Distrito de Beijing Xicheng , China	
N.º filiales		Principales		
N.º de empleados	926 967			
III. Principales afectaciones				
Derechos humanos				
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia
Desplazamiento forzoso Vivienda adecuada	Condado de Suijiang y Condado de Pingshan	Gobierno del Condado de Suijiang	Comunidades de Suijiang	Ambiente de vida difícil después del reasentamiento
Daño medioambiental				
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia

Fuente: Fortune Global 500 (2017), Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018).
Elaboración de la autora.

Anexo 7.3 Ficha de Caracterización de Grupo Sinopec

I. Datos Generales					
Nombre	China Petroleum & Chemical Corporation-Sinopec Limited	Logotipo			
Propietario	China Petrochemical Corporation				
Fundación					
Fecha	2000	Lugar	Pekín, República Popular de China	Fundadores	República Popular de China
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente			Primario		x
Integrada horizontalmente	x		Secundario		
Diversificada			Terciario		
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada			Etnocéntrica		x
Pública		x	Policéntrica		
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 267 518 millones				
Sector	Energía		Industria	Refinación del petróleo	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Pekín, República Popular de China		
N.º filiales		Principales			
N.º de empleados	713 288				
III. Principales afectaciones					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Salud	Isla Mandji, Departamento de Ndolou África Occidental	Addax Petroleum de China	Ejos internacionales y locales, vecinos, ciudadanos, comunidades	Enfermedades relacionadas con el medio ambiente, exposición a riesgos complejos desconocidos o inciertos, enfermedades infecciosas	
Daño medioambiental					
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Contaminación				Derrames de petróleo; contaminación de aguas	

				superficiales; disminución de la calidad del agua; pérdida de biodiversidad; inseguridad alimentaria
Impacto medioambiental	Rurrenabaque y San Buenaventura La Paz Bolivia			Pérdida de biodiversidad y de paisaje; desertificación, sequía; contaminación acústica y del aire; erosión del suelo, y pérdida de cobertura vegetal y deforestación; perturbación a gran escala de los sistemas hidroeléctricos y geológicos; inundaciones; conectividad ecológica; hidrológica reducida

Fuente: Fortune Global 500 (2017), Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018).
Elaboración de la autora.

Anexo 7.4 Ficha de Caracterización de China National Petroleum

I. Datos Generales				
Nombre	China National Petroleum		Logotipo	
Propietario	Comisión estatal para la supervisión y administración de los activos del Estado			
Fundación				
Fecha	1988	Lugar	Pekín, China	Fundadores
Tipo de Empresa				
Organización		Sector económico		
Integrada verticalmente		Primario		x
Integrada horizontalmente	x	Secundario		
Diversificada		Terciario		
Origen del capital		Grado de descentralización		
Privada		Etnocéntrica		x
Pública	x	Policéntrica		
Mixta		Geocéntricas		
II. Datos Económicos				
Ingresos 2017	\$ 262 573 millones			
Sector	Energía	Industria	Refinación del petróleo	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Distrito de Dongcheng , Beijing , China	
N.º filiales		Principales		
N.º de empleados	1 512 048			
III. Principales afectaciones				
Derechos humanos				
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia
Daño medioambiental				
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia
Afectación al medioambiente	Provincia de Jilin China	Jilin Petrochemical Corporation de China	Ejos internacionales y locales, gobierno local, partidos políticos científicos, profesionales locales	Derrame de petróleo; contaminación de aguas superficiales y subterráneas, acústica, del suelo y del aire; disminución de la calidad del agua; incendios.

Fuente: Fortune Global 500 (2017), Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018).
Elaboración de la autora.

Anexo 7.5 Ficha de Caracterización de Toyota Motor

I. Datos Generales					
Nombre	Toyota Motor Corporation	Logotipo			
Propietario	Toyota Industries y Nippon Life Insurance Company				
Fundación					
Fecha	1933	Lugar	Toyota, Aichi, Japón	Fundadores	Kiichiro Toyoda
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente			Primario		
Integrada horizontalmente			x	Secundario	
Diversificada			Terciario		x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada			x	Etnocéntrica	x
Pública			Policéntrica		
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 254 694 millones				
Sector	Vehículos de Motor y Partes	Industria	Automóvil Servicios financieros Biotecnología Robótica Vehículos de Motor y Partes		
N.º matriz/ces	1	Lugar	Toyota, Aichi, Japón		
N.º filiales	5	Principales	Lexus, Scion, Hino, Daihatsu, Subaru		
N.º de empleados	364 445				
III. Principales afectaciones*					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Daño medioambiental					
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	

Fuente: Ecologistas en Acción (2007), Fortune Global 500 (2017). Elaboración de la autora.

* No se han encontrado datos acerca de la vulneración de derechos humanos e impacto medioambiental; sin embargo, Ecologistas en Acción (2007) refiere que los daños causados por el uso de automóviles son: contaminación del aire, consumo de espacio, accidentes de tráfico, congestión, contaminación auditiva, bajas tasas de ocupación, entre otros.

Anexo 7.6 Ficha de Caracterización de Volkswagen

I. Datos Generales					
Nombre	Volkswagen		Logotipo		
Propietario	Grupo Volkswagen				
Fundación					
Fecha	28 de mayo de 1937	Lugar	Wolfsburgo, Alemania	Fundadores	Ferdinand Porsche
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente			Primario		
Integrada horizontalmente			x	Secundario	
Diversificada			Terciario		x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada			x	Etnocéntrica	
Pública			Policéntrica		x
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 240 264 millones				
Sector	Vehículos de Motor y Partes		Industria	Vehículos de Motor y Partes	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Wolfsburgo, Alemania		
N.º filiales	23	Principales	Alemania, Bélgica, España, Polonia, República Eslovaca, China, Sudáfrica, México, Brasil y Argentina		
N.º de empleados	626 715				
III. Principales afectaciones					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Trabajo infantil	República Democrática del Congo	Zhejiang Huayou Cobalt Ltd.	Amnistía Internacional	Maltrato y Muerte de NNA durante explotación de minas de cobalto	
Explotación laboral	República Democrática del Congo	Zhejiang Huayou Cobalt Ltd.	Amnistía Internacional	Condiciones laborales inhumanas.	
Daño medioambiental					
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Contaminación ambiental	República Democrática del Congo	Zhejiang Huayou Cobalt Ltd.		Condiciones no adecuadas para realizar la explotación, esto	

				es: baja calidad de tecnología, eliminación incorrecta de residuos, entre otros.
--	--	--	--	--

Fuente: Amnistía Internacional (2016), Fortune Global 500 (2017), Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018). Elaboración de la autora.

Anexo 7.7 Ficha de Caracterización de Royal Dutch Shell

I. Datos Generales					
Nombre	Royal Dutch Shell plc	Logotipo			
Propietario	Royal Dutch Shell plc				
Fundación					
Fecha	1833	Lugar	Gran Bretaña	Fundadores	Marcus Samuel
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente		x	Primario		x
Integrada horizontalmente			Secundario		
Diversificada			Terciario		x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada		x	Etnocéntrica		x
Pública			Policéntrica		
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 440 033 millones				
Sector	Energía	Industria	Refinación del petróleo		
N.º matriz/ces	1	Lugar	La Haya, Países Bajos		
N.º filiales		Principales			
N.º de empleados	89 000				
III. Principales afectaciones					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Laboral Vivienda adecuada	Nigeria		Ejes internacionales y locales, vecinos, ciudadanos, comunidades	Derrame de petróleo de Shell Petroleum Development en Gokana, Estado Rivers. Desplazamientos, condiciones laborales no adecuadas, ausentismo laboral, despidos, desempleo.	
Salud Colectivos y difusos	Suecia		Ejes locales, gobierno local, partidos políticos, vecinos, ciudadanos, comunidades	Exploración y extracción de petróleo y gas. Fracking de gas de esquisto. Exposición a radiación, pérdida	

				del sentido de lugar
Daño medioambiental				
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia
Medio ambiente sano y libre uso de recursos naturales y riqueza	Nigeria		Ejes internacionales Ejes locales Vecinos, ciudadanos, comunidades	Derrame de petróleo de Shell Petroleum Development en Gokana, Estado Rivers Pérdida de biodiversidad, inseguridad alimentaria, derrames de hidrocarburos
Contaminación ambiental	Suecia		Ejes locales, gobierno local, partidos políticos, vecinos, ciudadanos, comunidades	Exploración y extracción de petróleo y gas. Fracking de gas de esquisto. Contaminación del aire, acústica, del suelo, de aguas superficiales y subterráneas; pérdida de biodiversidad

Fuente: Fortune Global 500 (2017), Portal Web del Proyecto Atlas de Justicia Ambiental (2018).
Elaboración de la autora.

Anexo 7.8 Ficha de Caracterización de Berkshire Hathaway

I. Datos Generales					
Nombre	Berkshire Hathaway		Logotipo		
Propietario	Warren Buffett, Charlie Munger, David Gottesman, Bill Gates y Fidelity Investments				
Fundación					
Fecha	1889	Lugar	Estados Unidos	Fundadores	Oliver Chace
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente		x	Primario		
Integrada horizontalmente			Secundario		
Diversificada			Terciario		x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada		x	Etnocéntrica		x
Pública			Policéntrica		
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 223 604 millones				
Sector	Finanzas		Industria	Seguros: Propiedad y Accidentes	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Nebraska, Omaha		
N.º filiales		Principales			
N.º de empleados	367 700				
III. Principales afectaciones*					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Daño medioambiental					
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	

Fuente: Fortune Global 500 (2017). Elaboración de la autora.

* No se han encontrado datos acerca de la vulneración de derechos humanos e impacto medioambiental.

Anexo 7.9 Ficha de Caracterización de Apple

I. Datos Generales					
Nombre	Apple Inc.		Logotipo		
Propietario	Vanguard Group y BlackRock				
Fundación					
Fecha	1 de abril de 1976	Lugar	Estados Unidos	Fundadores	Stephen Wozniak Steve Jobs Ronald Wayne
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente		x	Primario		
Integrada horizontalmente			Secundario		
Diversificada			Terciario		x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada		x	Etnocéntrica		
Pública			Policéntrica		x
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 215 639				
Sector	Tecnología		Industria	Hardware Software Electrónica de consumo Distribución digital	
N.º matriz/ces	2	Lugar	Apple Park, Cupertino, California, Estados Unidos Cork, Munster, Irlanda		
N.º filiales	4	Principales	FileMaker Inc., Anobit, Braeburn Capital, Beats Electronics		
N.º de empleados	116 000				
III. Principales afectaciones					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Laboral	Estados Unidos		Trabajadores de Apple	Explotación laboral	
Laboral	China	Foxconn	Trabajadores de Foxconn	Explotación laboral Trabajo infantil	
Laboral	República Democrática del Congo (RDC)	Congo Dongfang Mining (CDM) filial de Huayou Cobalt	Amnistía Internacional	Trabajo Infantil	
Salud	República Democrática	Congo Dongfang Mining (CDM)	Amnistía Internacional	Riesgos para la salud a largo plazo y un alto	

	del Congo (RDC)	filial de Huayou Cobalt		riesgo de sufrir accidentes mortales
Económico	Estados Unidos	Apple y filiales		Evasión de impuestos
Civil	Mundial	Apple y NSA	Wikileaks y Medios de Comunicación	Conformación de una Red de vigilancia global que afecta los derechos de privacidad, libertad de opinión y expresión, y asociación
Colectivos y Difusos	Mundial	Apple y filiales	Consumidores	Publicidad engañosa y comercialización de productos defectuosos
Daño medioambiental				
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia
Contaminación ambiental	Canadá	Apple	Greenpeace	Utilización y desecho de materiales altamente contaminantes

Fuente: Amnistía Internacional (2016), Fortune Global 500 (2017). Elaboración de la autora.

Anexo 7.10 Ficha de Caracterización de Exxon Mobil

I. Datos Generales					
Nombre	Exxon Mobil		Logotipo		
Propietario	Vanguard Group, State Street Corporation y BlackRock				
Fundación					
Fecha	1870	Lugar	Estados Unidos	Fundadores	John D. Rockefeller
Tipo de Empresa					
Organización			Sector económico		
Integrada verticalmente			Primario		x
Integrada horizontalmente		x	Secundario		
Diversificada			Terciario		x
Origen del capital			Grado de descentralización		
Privada		x	Etnocéntrica		x
Pública			Policéntrica		
Mixta			Geocéntricas		
II. Datos Económicos					
Ingresos 2017	\$ 205 004 millones				
Sector	Energía		Industria	Refinación del petróleo	
N.º matriz/ces	1	Lugar	Irving, Texas		
N.º filiales	2	Principales	Esso Mobil		
N.º de empleados	72 700				
III. Principales afectaciones					
Derechos humanos					
Derecho vulnerado	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia	
Aumento de la violencia y el crimen, militarización y aumento de presencia policial, despojo de tierras.	Indonesia		Ejos locales, vecinos, ciudadanos y comunidades	Exploración y extracción de petróleo y gas	
Afectación al derecho a la salud, aumento de corrupción, condiciones laborales no adecuadas, militarización y aumento de presencia	Irak		Campesinos, comunidades ancestrales, ejos locales, pastores, movimientos sociales, grupos religiosos.	Exploración y extracción de petróleo y gas	

policial, despojo de tierras.				
Daño medioambiental				
Afectaciones	Lugar	Corresponsable	Demandas o denuncias	Causa de la demanda o denuncia
Contaminación del aire y del suelo, pérdida de biodiversidad, inseguridad alimentaria	Irak		Campesinos, comunidades ancestrales, ejos locales, pastores, movimientos sociales, grupos religiosos.	Exploración y extracción de petróleo y gas

Fuente: Amnistía Internacional (2016), Fortune Global 500 (2017). Elaboración de la autora.

Anexo 8 Poder económico de empresas transnacionales –según sus ingresos a 2017– frente al poder económico de países –según el PIB 2017–

Posición	País / Empresa transnacional	PIB / Ingresos	Población/N.º de Trabajadores
1	Estados Unidos	19.390.604	325.719.178
2	China	12.237.700	1.386.395.000
3	Japón	4.872.136	126.785.797
4	Alemania	3.677.439	82.695.000
5	Reino Unido	2.622.433	66.022.273
6	India	2.597.491	1.339.180.127
7	Francia	2.582.501	67.118.648
8	Brasil	2.055.505	209.288.278
9	Italia	1.934.797	60.551.416
10	Canadá	1.653.042	36.708.083
11	Federación de Rusia	1.577.524	144.495.044
12	República de Corea	1.530.750	51.466.201
13	Australia	1.323.421	24.598.933
14	España	1.311.320	46.572.028
15	México	1.149.918	129.163.276
16	Indonesia	1.015.539	263.991.379
17	Turquía	851.102	80.745.020
18	Países Bajos	826.200	17.132.854
19	Arabia Saudita	683.827	32.938.213
20	Suiza	678.887	8.466.017
21	Argentina	637.590	44.271.041
22	Suecia	538.040	10.067.744
23	Polonia	524.509	37.975.841
24	Bélgica	492.681	11.372.068
25	<i>Walmart</i>	485.873	2.300.000
26	Tailandia	455.220	69.037.513
27	República Islámica de Irán	439.513	81.162.788
28	Austria	416.595	8.809.212
29	Noruega	398.831	5.282.223
30	Emiratos Árabes Unidos	382.575	9.400.145
31	Nigeria	375.770	190.886.311
32	Israel	350.850	8.712.400
33	Sudáfrica	349.419	56.717.156
34	Región Administrativa Especial Hong Kong	341.449	7.391.700
35	Irlanda	333.730	4.813.608

36	Dinamarca	324.871	5.769.603
37	Singapur	323.907	5.612.253
38	<i>State Grid</i>	<i>315.199</i>	<i>926.067</i>
39	Malasia	314.500	31.624.264
40	Filipinas	313.595	104.918.090
41	Colombia	309.191	49.065.615
42	Pakistán	304.951	197.015.955
43	Chile	277.075	18.054.726
44	<i>Sinopec Group</i>	<i>267.518</i>	<i>713.288</i>
45	<i>China National Petroleum</i>	<i>262.573</i>	<i>1.512.048</i>
46	<i>Toyota Motor</i>	<i>254.694</i>	<i>364.445</i>
47	Finlandia	251.884	5.511.303
48	Bangladesh	249.723	164.669.751
49	<i>Volkswagen</i>	<i>240.264</i>	<i>626.715</i>
50	<i>Royal Dutch Shell</i>	<i>240.033</i>	<i>89.000</i>
51	República Árabe de Egipto	235.369	97.553.151
52	<i>Berkshire Hathaway</i>	<i>223.604</i>	<i>367.700</i>
53	Portugal	217.571	10.293.718
54	República Checa	215.725	10.591.323
55	<i>Apple</i>	<i>215.639</i>	<i>116.000</i>
56	Rumania	211.803	19.586.539
57	Perú	211.389	32.165.485
58	Nueva Zelanda	205.852	4.793.900
59	<i>Exxon Mobil</i>	<i>205.004</i>	<i>72.700</i>
60	Grecia	200.288	10.760.421
61	<i>McKesson</i>	<i>198.533</i>	<i>64.500</i>
62	Iraq	197.715	38.274.618
63	<i>BP</i>	<i>186.606</i>	<i>74.500</i>
64	<i>United Health Group</i>	<i>184.840</i>	<i>230.000</i>
65	<i>CVS Health</i>	<i>177.526</i>	<i>204.000</i>
66	<i>Samsung Electronics</i>	<i>173.957</i>	<i>325.000</i>
67	<i>Glencore</i>	<i>173.883</i>	<i>93.123</i>
68	Argelia	170.370	41.318.142
69	<i>Daimler</i>	<i>169.483</i>	<i>282.488</i>
70	Qatar	167.605	2.639.211
71	<i>General Motors</i>	<i>166.380</i>	<i>225.000</i>
72	<i>AT&T</i>	<i>163.786</i>	<i>268.540</i>
73	Kazajstán	159.406	18.037.646
74	<i>EXOR Group</i>	<i>154.894</i>	<i>302.562</i>
75	<i>Ford Motor</i>	<i>151.800</i>	<i>201.000</i>

76	<i>Industrial & Commercial Bank of China</i>	147.675	461.749
77	<i>Amerisource Bergen</i>	146.850	18.500
78	<i>China State Construction Engineering</i>	144.505	263.915
79	<i>AXA</i>	143.722	97.707
80	<i>Hungría</i>	139.135	9.781.127
81	<i>Amazon.com</i>	135.129	341.400
82	<i>Hon Hai Precision Industry</i>	135.129	726.772
83	<i>China Construction Bank</i>	135.093	362.482
84	<i>Honda Motor</i>	129.198	211.915
85	<i>Total</i>	127.925	102.168
86	<i>General Electric</i>	126.661	295.000
87	<i>Verizon</i>	125.980	160.900
88	<i>Angola</i>	124.209	29.784.193
89	<i>Japan Post Holdings</i>	122.990	248.384
90	<i>Allianz</i>	122.196	140.253
91	<i>Cardinal Health</i>	121.546	37.300
92	<i>Kuwait</i>	120.126	4.136.528
93	<i>Costco</i>	118.719	172.000
94	<i>Sudán</i>	117.487	40.533.330
95	<i>Walgreens Boots Alliance</i>	117.351	300.000
96	<i>Agricultural Bank of China</i>	117.275	501.368
97	<i>Ping An Insurance</i>	116.581	318.588
98	<i>Kroger</i>	115.337	443.000
99	<i>SAIC Motor</i>	113.861	97.582
100	<i>Bank of China</i>	113.708	308.900
101	<i>Ucrania</i>	112.154	44.831.159
102	<i>Marruecos</i>	109.139	35.739.580
103	<i>BNP Paribas</i>	109.026	184.839
104	<i>Nissan Motor</i>	108.164	137.250
105	<i>Chevron</i>	107.567	55.200
106	<i>Fannie Mae</i>	107.162	7.000
107	<i>China Mobile Communications</i>	107.117	463.712
108	<i>J.P. Morgan Chase</i>	105.486	243.355
109	<i>Legal & General Group</i>	105.235	8.939
110	<i>Nippon Telegraph & Telephone</i>	105.128	274.844
111	<i>Ecuador</i>	103.056	16.624.858
112	<i>República Eslovaca</i>	95.769	5.439.892
113	<i>Sri Lanka</i>	87.174	21.444.000
114	<i>Etiopía</i>	80.561	104.957.438
115	<i>República Dominicana</i>	75.931	10.766.998

116	Guatemala	75.620	16.913.503
117	Kenya	74.938	49.699.862
118	Omán	72.642	4.636.262
119	Myanmar	69.322	53.370.609
120	Luxemburgo	62.404	599.449

Fuente: Banco Mundial (2017), Fortune Global 500 (2017). Elaboración de la autora.

Anexo 9 Estructura de Entrevista

- 1.** ¿De qué manera las empresas transnacionales vulneran los derechos humanos y de la naturaleza?
- 2.** ¿Qué rol deberían desempeñar los Estados y los organismos internacionales frente a la vulneración de derechos humanos y de la naturaleza cometidos por las empresas transnacionales?
- 3.** ¿Cómo se vinculan las empresas transnacionales en un tratado comercial firmado entre Estados?
- 4.** ¿Qué herramientas utilizan las empresas transnacionales para blindarse jurídicamente en el sistema internacional?
- 5.** ¿Qué incidencia tienen los Códigos de Conducta y Acuerdos Voluntarios en la consolidación de un sistema jurídico internacional asimétrico que privilegia a las transnacionales en menoscabo de los Estados, especialmente periféricos, y las mayorías sociales?
- 6.** ¿Qué nivel de incidencia tienen las iniciativas de regulación en la adopción de la Resolución 26/9 de ONU?
- 7.** ¿Qué importancia tendría la adopción de un tratado internacional vinculante que regule a las empresas transnacionales en materia de derechos humanos y de la naturaleza?
- 8.** Tras la adopción de un tratado internacional vinculante para regular a las empresas transnacionales, ¿cómo deben continuar la lucha los movimientos sociales y la sociedad civil y cuál debería ser el rol del Estado y los organismos internacionales?