

DERECHOS HUMANOS Y EMPRESAS: UN ENFOQUE RADICAL

ALICIA CAMPOS SERRANO*

RESUMEN:

En los últimos años se han multiplicado las denuncias de empresas transnacionales por violar derechos humanos en los lugares donde tienen sus actividades productivas o comerciales. Y también han proliferado los códigos de conducta corporativos que incluyen referencias a estos derechos, así como documentos e iniciativas internacionales de distinto carácter relacionando derechos y procesos económicos. Este artículo recorre la historia de la creciente utilización de los derechos humanos, en conjunto o en conflicto con otros lenguajes, en el marco más amplio de los debates en torno a la regulación de las empresas transnacionales y de la economía mundial. Además, ensaya una reflexión sobre las implicaciones de este proceso para principios fundamentales de las actuales relaciones internacionales, como la soberanía y la libertad de mercado, y sobre el potencial de transformación social de los derechos humanos.

PALABRAS CLAVE:

Empresas transnacionales; derechos humanos; estado; soberanía; movimientos sociales; regímenes internacionales.

TITLE:

Human Rights and Companies: a radical approach

ABSTRACT:

During last years denunciations against transnational companies have multiplied for violating human rights in the places where they have their productive or commercial activities. At the same time, corporate codes of conduct have also incorporated references to those rights, and more and more international documents and initiatives of different character relate human rights and business. This article looks at the history of the growing use of the language of human rights, in the broader context of the debates around the regulation of transnational companies and the world economy. It also reflects on the implications of this process for main principles of the present-day international relations, such as sovereignty or market freedom, and the potential for social transformations of human rights.

KEYWORDS:

Transnational companies; human rights; state; sovereignty; social movements; international regimes.

* **Alicia Campos Serrano** es Investigadora Ramón y Cajal, Dpto. Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad Autónoma de Madrid, y miembro del Grupo de Estudios Africanos-UAM. Email: alicia.campos@uam.es

Introducción

Las reivindicaciones sociales frente a las empresas son algo tan antiguo como estas instituciones económicas. En los últimos tiempos, los derechos humanos son uno de los lenguajes con los que activistas y organizaciones sociales de distinto carácter y procedencia han articulado sus demandas, especialmente cuando las empresas operan en lugares diferentes a sus países de origen¹. En manos de los damnificados o de sus voceros, los derechos humanos están sirviendo para objetivos tan diversos como *evaluar* los efectos, *denunciar* los daños, *reclamar* responsabilidades o *proponer* nuevas formas de control de las actividades empresariales².

Otros actores, como gobernantes de estados, funcionarios de organizaciones internacionales o directivos de las mismas empresas participan de manera creciente en debates sobre la regulación de la economía y de los actores económicos, en los que los derechos humanos son categorías cada vez más habituales. El nombramiento del profesor John G. Ruggie como *Representante Especial de Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos* por Kofi Annan en 2005 constituye una de las expresiones más recientes de este proceso. El consiguiente trabajo de consultas y redacción de documentos que ha realizado Ruggie ha servido de catalizador de intensos debates entre gobiernos, patronales, sindicatos y organizaciones de defensa de los derechos humanos³.

Esta convergencia en los términos utilizados de los debates no puede ocultar los enormes desacuerdos existentes en cuanto al alcance de los derechos y la capacidad de las personas para reclamarlos. La propuesta del Representante Especial, expresado en la tríada de "Proteger" (como deber de los estados), "Respetar" (como obligación de las empresas) y "Reclamar" (como derecho de los individuos), presupone la complementariedad de los intereses de los que él considera los tres actores principales de este drama. Sin embargo, como dice Fred Cooper, no todas las cosas buenas van necesariamente siempre juntas⁴. Y puede que no sea tan fácil hacer compatible la reclamación y efectividad de los derechos humanos con otros principios como la soberanía de los estados o la libre circulación de capitales.

¹ Utilizaremos aquí el término de *empresa transnacional* para referirnos a este fenómeno, con preferencia a *multinacional*, que reservaremos para los casos en que los propios actores o documentos lo utilicen.

² Sobre las potencialidades de los derechos humanos en manos de organizaciones sociales, la autora está escribiendo otro texto, inicialmente presentado en el 4º Congreso Europeo de Estudios Africanos (ECAS 4) celebrado en Uppsala del 15 al 18 de junio de 2011, bajo el título "Human Rights against Extraction: Implications for African and Transnational Social Movements".

³ La organización *Business and Human Rights* creó un portal para el Representante Especial, donde puede consultarse todo el trabajo llevado a cabo por el mismo, y los documentos producidos por todos los participantes: <http://www.business-humanrights.org/SpecialRepPortal/Home> (consultado el 26 de mayo de 2011).

⁴ COOPER, Frederick, "Social Rights and Sovereignty at the End of Empire: Labour and Economic Development in Decolonizing Africa", *International Conference on Human Rights/Social Rights; The Twentieth-Century Predicament*, Postdam, 2 a 4 de diciembre de 2010.

Este texto quiere participar en el debate en torno a las implicaciones de exigir derechos ante los efectos de las actividades empresariales. Y lo hace desde una mirada histórica que atiende a las distintas maneras en que se ha tratado de fiscalizar socialmente a las empresas, especialmente cuando éstas actúan lejos de su casa matriz; y también a los modos en que éstas han tratado de limitar dichos controles sociales. Los derechos humanos son sólo una de las muchas formas en que estos se han articulado a lo largo del tiempo.

1. Normas para empresas: del *Derecho de Gentes* al *Nuevo Orden Económico Internacional*

Que las actividades empresariales pueden generar efectos perversos para muchas personas, tanto cerca como fuera de las fronteras en donde tienen su sede general, es evidente observando la historia de corporaciones y empresas. Baste recordar las degradadas condiciones de los asalariados en las fábricas y minas de la Europa decimonónica, la trata de esclavos, el uso del trabajo forzado en las zonas coloniales, o el papel de las compañías comerciales en la detonación de guerras. Pero tampoco han faltado normas e instituciones que trataran de ordenar estas actividades más allá de la lógica de la obtención de beneficios.

La actividad de las compañías comerciales y de otro tipo nunca se ha concebido exenta de regulaciones. En el pasado, muchos comerciantes y organizaciones mercantiles funcionaron en las redes abiertas por los distintos imperios, chino, otomano, español o británico, que constituían órdenes políticos y jurídicos en cuyo seno debían conformar sus negocios⁵. Castellanos y portugueses trataron durante el siglo XVI de monopolizar el comercio transoceánico. Pero en el Océano Índico, el derecho islámico había funcionado durante mucho tiempo como un derecho común en un mar abierto al comercio; y muchos en Europa y otros lugares consideraban que el *derecho de gentes* (*law of nations*) era aplicable a cualquiera que participara del comercio transoceánico⁶. Desde esta lógica, cuando Gran Bretaña abolió la trata de esclavos, consideró que esta prohibición afectaba a todos los barcos que navegaban por el Atlántico, con independencia de su pabellón⁷.

No obstante, a lo largo del siglo XIX, al mismo tiempo que se configuraba un derecho internacional fundado en la soberanía absoluta de los estados, el dogma liberal del libre mercado sin trabas políticas o jurídicas se fue imponiendo en el ámbito del comercio y las inversiones internacionales. El dinero y el *patrón oro*, y no las normas o las leyes, fueron concebidos como el principal elemento

⁵ BURBANK, Jane y COOPER, Fred, *Empires in World History. Power and the Politics of Difference*, Princeton University Press, Princeton & Oxford, 2010.

⁶ CLAVERO, Bartolomé, *Diritto della Società Internazionale*, Jaca Book, Milán, 1995.

⁷ De esta misma época data la ley estadounidense *Alien Tort Claims Act* (ATCA), que reconoce competencia a los Tribunales Federales para juzgar casos en que un extranjero denuncie "violación del derecho de gentes o de un tratado" firmado por Estados Unidos. Esta norma, aprobada el mismo año de la francesa *Declaración del Hombre y del Ciudadano* de 1789, está siendo utilizada hoy en día para demandar a corporaciones transnacionales por violación del derecho internacional en países extranjeros.

de regulación de los mercados⁸. La generalización de este sistema, basado en la idea de la autorregulación de la economía, requirió en no pocas ocasiones de la intervención de las cañoneras de la armada británica y otras, para “abrir” nuevos mercados a las empresas de los países a la cabeza del proceso industrializador.

En las fábricas y minas donde se experimentaban estos procesos, el movimiento obrero comenzó a utilizar el lenguaje específico de los *derechos* de las personas frente a las empresas productivas. Polanyi nos ha hecho ver cómo la reacción de distintos grupos sociales, sindicatos y otros, ante los efectos perversos del liberalismo económico, condujeron hacia finales del siglo XIX y principios del XX al establecimiento de una serie de garantías sociales y de derechos de los ciudadanos y los trabajadores contra los peores abusos generados por un mercado no regulado⁹. En el interior de los países más industrializados, las empresas debieron someterse a cada vez más reglamentaciones y garantías de los trabajadores, y también a las leyes cada vez más numerosas de política económica, fiscal o más tarde medioambiental.

Esta reacción “autoprotectora” en el interior de los países industrializados fue simultánea a la expansión de los imperios coloniales europeos en Asia y África, en cuyo seno las grandes empresas de la metrópoli encontraron grandes mercados protegidos para sus operaciones. Sin embargo, la conquista y gobierno de estos territorios no supuso la expansión de la incipiente legislación social al espacio colonial. Los colonizados serían tratados más como súbditos que como nuevos ciudadanos con derechos, políticos o sociales¹⁰, lo que en algunos casos permitía la imposición de trabajo forzado en las plantaciones, minas y obras de infraestructuras por empresas metropolitanas, así como la prohibición de actividades sindicales o la represión de manifestaciones de protesta.

No faltaron sin embargo campañas dentro y fuera de los imperios que denunciaban las peores condiciones laborales de los “indígenas”. Así ocurrió con la explotación del caucho en el Estado Libre del Congo de Leopoldo II, con el tráfico de trabajadores en el Golfo de Guinea, o con las denuncias de las condiciones en las minas de África Austral por misioneros y filántropos. En el periodo de entreguerras, la *Convención sobre Esclavitud* de 1926 promovida por la Sociedad de Naciones, y el *Convenio sobre Trabajo Forzoso* de 1930 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) atendían específicamente a las condiciones laborales en las colonias y trataron de definir estándares internacionales en relación a las mismas.

Pero fue a partir de los años treinta del siglo XX, cuando las reivindicaciones

⁸ LEYSHON, Andrew, “The Transformation of Regulatory Order: Regulating the Global Economy and Environment”, *Geoforum*, vol. 21, num. 3, 1992.

⁹ POLANYI, Karl, *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Eds. La Piqueta, Madrid, 1989.

¹⁰ MAMDANI, Mahmood, *Citizen and Subject. Contemporary Africa and the Legacy of Late Colonialism*, Princeton University Press, Princeton, 1996.

de los trabajadores asiáticos y africanos y la paulatina reforma de los gobiernos coloniales, generaron una mayor regulación de las relaciones laborales en el ámbito de la colonia. Las políticas llamadas de “estabilización”, que buscaban la reproducción de la pequeña clase de asalariados coloniales, supuso un creciente reconocimiento de derechos frente a las empresas metropolitanas y al propio gobierno, y la paulatina equiparación de los trabajadores coloniales y metropolitanos. Fue tras la Segunda Guerra Mundial cuando la idea de unos derechos humanos y unos derechos laborales comunes a todas las personas y trabajadores, con independencia del gobierno (colonial o no) bajo el que viviesen, tomó cuerpo a través de documentos como la *Declaración de Filadelfia*, nueva carta de la OIT, de 1944 o la misma *Declaración Universal de los Derechos Humanos* aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1948.

Los imperios coloniales constituyeron por tanto espacios en los que las compañías encontraban condiciones favorables y mercados protegidos; pero también donde los trabajadores coloniales pudieron, de manera creciente, reclamar derechos y aspirar a disfrutar de los mecanismos de redistribución de la riqueza que el estado de bienestar estaba proporcionando a sus homólogos en la metrópoli¹¹. El proceso de descolonización vendría a transformar los términos de estas relaciones, y terminaría con los imaginarios tardocoloniales que concebían una ciudadanía imperial en el marco de la Unión Francesa o de una Commonwealth reconstituida.¹²

Muchos nacionalistas plantearían la independencia de las colonias como un paso imprescindible para que el incipiente disfrute de derechos, políticos y sociales, fuera general y efectivo: en palabras del futuro presidente de Ghana, Kwame Nkrumah, era necesario encontrar primero “el reino de lo político”, para conseguir después “todo lo demás”. El proceso de desintegración de los imperios europeos en Asia y África convirtió a la mayoría de los territorios coloniales en estados soberanos, y reforzó al estado-nación como principal organización política en la que se distribuían (o debían distribuirse) todas las poblaciones del mundo. Los nuevos gobiernos se consideraron entonces principales valedores y garantes de los derechos de sus ciudadanos, y asumieron como función prioritaria la promoción del desarrollo y el bienestar en el marco de las fronteras nacionales. Por su parte, las antiguas metrópolis, se vieron libradas de esta responsabilidad, convertida ahora en meras políticas voluntarias de cooperación al desarrollo con sus ex colonias.

Para muchas empresas la descolonización supuso su transformación de “imperiales” en “transnacionales”, en la medida en que pasaron de trabajar en el marco protegido del imperio, a verse sometidas teóricamente a las distintas normas y jurisdicciones de los numerosos estados que entonces surgieron. Pero en general, las empresas metropolitanas supieron adaptarse, e incluso sacar provecho, a un

¹¹ COOPER, Frederick, *Africa since 1940. The past of the present*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.

¹² COOPER, *op.cit.*, 2010; BURKE, Roland, *Decolonization and the Evolution of Human Rights*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 2010.

mundo mayoritariamente conformado por estados soberanos. Algunas trataron de acomodar violentamente la nueva situación a sus intereses, como ocurrió en el golpe orquestado en 1953 por Gran Bretaña y Estados Unidos contra el primer ministro Mosadeq, en defensa de la *Anglo-Iranian Oil Company*; la instigación de empresas mineras belgas a la secesión de la rica región de Katanga respecto del recién independizado Congo en 1960, precipitando el establecimiento de la dictadura del Mariscal Mobutu; o la participación de la americana *International Telephone and Telegraph Corporation* en el golpe de estado contra el presidente chileno Allende en 1973.

Estos casos y otros similares mostraron el poder de las empresas transnacionales frente a gobiernos débiles poco afines, y el apoyo que podían ofrecer a gobiernos represivos que aseguraran sus beneficios. Algunos autores críticos desarrollaron entonces ideas en torno al *neocolonialismo* o la *dependencia*, para referirse entre otras cosas a la vulnerabilidad de los estados postcoloniales frente a poderosos grupos económicos procedentes de los países más ricos. No obstante, no debe olvidarse que durante estos mismos años y en ciertos ámbitos, las empresas transnacionales sufrieron un desplazamiento a favor de empresas nacionales que monopolizaron la producción de petróleo y otros minerales, como ocurrió en los estados miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEC). Ni tampoco que algunos de los regímenes que lograron con éxito contestar el poder de las transnacionales, como muchos socialistas o el iraní desde 1979, fueran a su vez violadores de muchos derechos de sus ciudadanos.

En este contexto, se generó un debate en Naciones Unidas en torno a la necesidad de establecer un *Nuevo Orden Económico Internacional* impulsado por los representantes del entonces llamado Tercer Mundo, "basado en la equidad, la igualdad soberana, la interdependencia, el interés común y la cooperación de todos los Estados, cualesquiera sean sus sistemas económicos y sociales, que permita corregir las desigualdades y reparar las injusticias actuales, eliminar las disparidades crecientes entre los países desarrollados y los países en desarrollo y garantizar a las generaciones presentes y futuras un desarrollo económico y social que vaya acelerándose, en la paz y la justicia"¹³.

Como parte de esta corriente, surgió desde el principio la cuestión del impacto de las empresas transnacionales sobre el desarrollo y las relaciones internacionales¹⁴. Las empresas no habían sido apenas objeto de atención en los textos fundacionales del nuevo orden posbélico internacional. Pero la regla fundamental que se afirmaría ahora con respecto a las transnacionales no alteraría en lo esencial aquel, en la medida en que se sometía a estas empresas al control y la legislación de los estados donde actuaran. Así lo estableció el principio g) de la resolución de la Asamblea General que aprobó la declaración del NOEI,

¹³ Resolución 3201 S-VI de la Asamblea General de Naciones Unidas, 1 de mayo de 1974.

¹⁴ "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial", Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas, ST/ECA/190, 1973.

que preveía la “reglamentación y supervisión de las actividades de las empresas transnacionales, mediante la adopción de medidas en beneficio de la economía nacional de los países donde esas empresas realizan sus actividades, sobre la base de la plena soberanía de esos países”. Por su parte, la *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados* aprobada por la Asamblea General de la ONU en diciembre 1974, recogía en su artículo dos un texto muy similar¹⁵.

Junto a la reafirmación de la soberanía del estado, también se plantearía la necesidad de someter a las empresas transnacionales a ciertas reglas más allá de las legislaciones de los estados. A iniciativa del Consejo Económico y Social, se crearon una *Comisión* y un *Centro sobre Corporaciones Multinacionales* (más tarde *Transnacionales*), con el objetivo de redactar un *Código de Conducta* para estas empresas, que comenzaron sus trabajos en 1975. Esto conllevó numerosos debates y negociaciones, y la redacción de numerosos borradores. El principal desacuerdo entre los representantes de estados exportadores de capital, y los pertenecientes al llamado Grupo de los 77 y países del bloque socialista, fue en torno a la tensión entre la exigencia de garantizar un trato no discriminatorio a las empresas, y la de sujetar a éstas a mayores regulaciones que impidieran los efectos perversos sobre la independencia política y económica de los estados¹⁶.

Durante la misma década de los setenta, otros organismos internacionales aprobaron documentos referidos a empresas multinacionales. La Organización Internacional del Trabajo, compuesta por representantes de gobiernos, sindicatos de trabajadores y empresas, aprobó en 1977 la *Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social*, reafirmando la aplicabilidad de los derechos laborales en el contexto de las actividades de las transnacionales. Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), conformado por muchos de los estados donde tenían su sede la mayor parte de las transnacionales del momento, aprobó en 1976 la *Declaración sobre Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales*, cuyo principal eje era asegurar la no discriminación contra dichas empresas.

Ninguno de estos textos constituía un tratado internacional que obligara a las partes a su cumplimiento, y sólo en la Declaración Tripartita se hablaba en términos de derechos de las personas, en concreto de los trabajadores. Los derechos humanos recogidos en la *Declaración Universal* de 1948, no constituían a estas alturas el principal lenguaje con el que considerar y regular a las empresas transnacionales.

¹⁵ Resolución 3281 (XXIX) de la Asamblea General de Naciones Unidas, 12 de diciembre de 1974. Art. 2. “(...) Todo estado tiene el derecho de: b) Reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional, y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acudan”.

¹⁶ MUCHLINSKI, Peter, *Multinational Enterprises and the Law*, Oxford: Blackwell, 1999.

Por otra parte, el impulso regulador de los años setenta iba a verse frenado en la década siguiente con la generalización de políticas económicas liberales, obsesionadas con la apertura de mercados y la privatización, en un contexto que no incluía esta vez el elemento estabilizador de la paridad fija con el dólar, desaparecida durante la crisis de 1973. El creciente papel adquirido por las Instituciones Financieras Internacionales en los países “en desarrollo”, vino acompañado por ideas en torno al papel perjudicial de la intervención de los estados en los mercados para la generación de crecimiento económico, revirtiendo así el modelo nacionalista de desarrollo.

La expansión de las operaciones de las grandes corporaciones en más y más lugares del mundo, así como la crisis económica y financiera sufrida en muchos países, generaron un contexto poco favorable a la reivindicación de un mayor control político y jurídico de las empresas cuando funcionaban de manera transnacional. Los gobiernos se concentraron más en atraer inversiones para sí mismos, reforzando las ventajas que les diferenciaba de sus vecinos, que en establecer estándares comunes. Prueba de este clima económico e intelectual fue la ausencia de mención del papel de las empresas en la misma *Declaración sobre el Derecho del Desarrollo*, aprobada en Naciones Unidas en 1986, pese a los intensos debates sobre las transnacionales que se desarrollaron en el Grupo de Trabajo que preparó el texto.

El último proyecto de *Código de Conducta para Empresas Transnacionales* presentado por la UNCTC en 1990 fracasó en conseguir el apoyo suficiente para ser aprobado en el seno de Naciones Unidas, y dos años más tarde se abandonó la idea misma. El propio UNCTC desapareció, y todo el programa sobre transnacionales se trasladó en 1993 a una nueva División sobre Empresas Transnacionales e Inversiones (DTCI) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo-UNCTAD. El DTCI se creó entonces con la función de analizar la naturaleza de las corporaciones transnacionales y su contribución al desarrollo, pero no el de negociar un código de conducta u otro tipo de texto normativo para los agentes económicos o políticos.

2. Entre la Responsabilidad Social Corporativa y la rendición de cuentas

La convulsión generada por el fin de la Guerra Fría no afectó al compromiso de los actores internacionales más poderosos con el libre mercado: en 1995 se creó la pospuesta *Organización Mundial del Comercio* con el objetivo expreso de liberalizar el comercio a partir de negociaciones multilaterales entre gobiernos. Pero el nuevo contexto histórico promovería la matización de las versiones más dogmáticas del neoliberalismo.

Las mismas empresas promoverían un tipo de regulación que facilitaría sus actividades en otros países: en los años noventa se multiplicaron los acuerdos bilaterales entre gobiernos para garantizar las inversiones extranjeras, así como iniciativas más generales. En 1995 comenzó a debatirse en la OCDE un posible

Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI), y un año más tarde, la UNCTAD adquirió el compromiso de trabajar sobre un Posible Marco Multilateral sobre Inversiones¹⁷. El objetivo de estos acuerdos, que tampoco llegaron a convertirse en tratados, no era "controlar los potenciales impactos negativos de las empresas transnacionales, sino cómo reintegrar mejor a los países en desarrollo en la economía global de manera que asegurara la afluencia de nuevos capitales de inversión"¹⁸.

Sin embargo, no dejaron de producirse escándalos internacionales, que vinculaban a empresas transnacionales con desastres sociales y medioambientales, y que en muchas ocasiones fueron objeto de campañas por parte de activistas y organizaciones sociales. Así ocurrió por ejemplo con la contaminación masiva provocada por un accidente en una planta de *Union Carbide* en Bophal (India) en 1984; o con el ajusticiamiento por el gobierno de Nigeria de varios líderes locales que denunciaban los efectos sociales y medioambientales de la petrolera *Shell* en el Delta del Níger, en 1995. Durante los años noventa numerosas campañas hicieron visible la participación de empresas extractivas en catástrofes medioambientales, así como en conflictos armados y órdenes políticos autoritarios¹⁹. Empresas farmacéuticas o alimentarias, como Monsanto o Nestlé, también fueron objeto de críticas por sus prácticas perjudiciales para enfermos, campesinos, o consumidores²⁰. Y las del sector textil, como Nike o Gap, sufrieron denuncias periódicas por las condiciones de los trabajadores en sus fábricas, normalmente localizadas en países asiáticos o latinoamericanos con menores protecciones laborales que en sus lugares de origen. Muchas de estas campañas argumentarían en parte en términos de la violación de los derechos de las personas a la salud, a un salario justo o a un medio ambiente limpio.

En esta dinámica debe entenderse el surgimiento, en Estados Unidos y algunos países europeos en los años noventa, de pequeños *think tanks* especializados en escrutar las actuaciones de estas empresas, como el *Program on Corporations, Law and Democracy* (USA), el *Transnational Resource and Action Center* (CorpWatch) (USA), *Taskforce on Business and Industry, Reclaim Democracy* (USA), *Corporate Watch* (UK), *Corporate Europe Observatory* (Holanda) y *Business*

¹⁷ Midrand Declaration of 11 May 1996. UNCTAD, Report of the Proceedings of the UNCTAD Ninth Session Midrand, SA, 27 abril a 11 mayo 1996.

¹⁸ MUCHLINSKI, *op.cit.*, p. 103.

¹⁹ Recuérdense los vertidos en el Mar del Norte por Shell (1998), en el Golfo de México por Exxon (1989) y BP (2010) o frente a las costas de Galicia por el buque Prestige (2002). Los conflictos de las últimas décadas en Angola, Sudán, Nigeria, Sierra Leona, Liberia, RD Congo o Colombia han estado vinculados a extracción de minerales. Véanse por ejemplo los informes de Human Rights Watch (HRW), "The Ogoni Crisis", 1995; HRW, "The Price of Oil: Corporate Responsibility and Human Rights Violations in Nigeria's Oil Producing Communities", 1999; HRW, "The Niger Delta: No Democratic Dividend", 2002; Global Witness, "A Rough Trade: The role of companies and governments in the Angolan Conflict", 1999; Amnistía Internacional (AI), "Oil in Sudan", 2001; International Crisis Group, "God, Oil and Country", 2002; HRW, "Sudan, Oil and Human Rights", 2002; KANOUI, Vanessa, "Globalización, multinacionales y poblaciones en peligro", MSF, Cuadernos para el debate, nº 2, febrero 2001.

²⁰ HRW, "Blood, Sweat and Fear: Workers' Rights in U.S. Meat and Poultry Plants", 2005.

and Human Rights (UK). En América Latina también han aparecido grupos como el colombiano *Observatorio Social de Empresas Transnacionales, Megaproyectos y Derechos Humanos*, o centrados en sectores específicos como *OilWatch*, que ya tiene presencia también en África. En Suráfrica, surgido del movimiento del apartheid, existe el *Interfaith Center on Corporate Responsibility*. Y en España, podemos mencionar el trabajo del *Observatorio de la Deuda en la Globalización* sobre empresas transnacionales españolas.

Por otra parte organizaciones más antiguas, de defensa de los derechos humanos, del medioambiente o del desarrollo, como *Amnistía Internacional (AI)*, *Human Right Watch*, *Friends of the Earth*, u *Oxfam* aumentaron su preocupación y actividad en torno a las implicaciones sociales de las empresas²¹. Al tiempo que se han creado coaliciones de grupos diversos en torno a cuestiones como la transparencia y el derecho a la información en el ámbito empresarial, como *Publish What You Pay*, impulsada por Global Witness y la fundación del financiero filántropo George Soros *Open Society*.

Otro fenómeno creciente de estos años han sido las denuncias particulares contra empresas ante tribunales de justicia por parte de las mismas víctimas. La inexistencia de tribunales internacionales competentes para juzgar a empresas hace que todas estas demandas se hayan presentado ante las jurisdicciones nacionales de los países donde tienen lugar los abusos o en los de la sede de la empresa en cuestión. En el caso de Estados Unidos, este uso se ha beneficiado de la existencia de la *Alien Tort Claim Act* de 1789 que reconoce competencia a los Tribunales Federales para juzgar casos en que un extranjero denuncie "violación del derecho de gentes o de un tratado" firmado por Estados Unidos, y que ha sido utilizado recientemente para exigir responsabilidades y compensaciones por daños cometidos por empresas estadounidenses en el extranjero. En 1993, 30.000 campesinos ecuatorianos demandaron a Chevron-Texaco por los perjuicios medioambientales de la extracción de crudo en la selva amazónica²², y en 1997 13 burmeses denunciaron a Unocal por abuso de derechos humanos, especialmente trabajos forzados, en la construcción del gaseoducto Yadana en Myanmar.²³

Como reacción al aumento de la conciencia entre víctimas y otros actores sociales sobre el papel de las multinacionales sobre la vida de las personas, las grandes empresas impulsaron la idea de una autorregulación voluntaria, que

²¹ AI, "Human Rights: is it any of your business?" 1997; AI (Dutch Section) y Pax Christi, "Multinational Enterprises and Human Rights", Utrecht, 1998; AVERY, Christopher L., "Business and Human Rights in a Time of Change", *Amnesty International-UK*, 2000; FRANKENTAL, Peter y HOUSE, Frances, "Human rights: Is it any of your business?", *Amnesty International and the Prince of Wales Business Leaders Forum*, abril 2000.

²² KOENIG, Kevin, "Chevron-Texaco on trial". *World Watch Magazine* enero-febrero 2004.

²³ Earthrights International, "Historic advance for universal human rights: Unocal to compensate Burmese villagers", 12 abril 2005. Véase también BOWERSETT, Laura "Doe v. Unocal: Tortuous Decision for Multinationals Doing Business in Politically Unstable Environments", Casenote, *The Transnational Lawyer*, Vol. 11, 1998.

atenuara las peores consecuencias de sus actividades para el medioambiente, los trabajadores o las poblaciones circundantes, en el marco del libre mercado. En este contexto, muchas grandes empresas han creado departamentos dedicados a lo que genéricamente se denomina *Responsabilidad Social Corporativa* (RSC)²⁴, consistente en la redacción de *códigos de conducta* internos²⁵, y la adopción de sistemas de certificación sobre responsabilidad social o medio ambiente establecidos por organismos internacionales.

Este fenómeno ha sufrido un proceso de multilateralización, con la aparición de iniciativas y documentos elaborados entre empresas, organizaciones sociales y gobiernos, que pretenden ser marco y guía para las actividades de las multinacionales: ejemplo de ello son los *Principios Voluntarios sobre Seguridad y Derechos Humanos* de 2000, promovidos por los gobiernos de Estados Unidos, Reino Unido, Holanda y Noruega, organizaciones de derechos humanos como AI y empresas del sector extractivo y energético. Ese mismo año, la OCDE revisó sus *Directrices para Empresas Multinacionales*, que como su nombre expresa, trata de proporcionar criterios y pautas para las empresas en sus actividades transnacionales. En torno a la dimensión concreta de la transparencia, también han surgido iniciativas que promueven ciertos comportamientos responsables de las empresas, como la *Extractive Industries Transparency Initiative*, el *Protocolo de Kimberley* en el ámbito de los diamantes provenientes de zonas en conflicto, ambos de 2002.

El acuerdo multilateral con pretensiones más comprensivas es el *Pacto Mundial* de Naciones Unidas (*Global Compact*) de 1999 que se define como “una iniciativa voluntaria, en la cual las empresas se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anti-corrupción”²⁶. El Pacto Mundial está suscrito fundamentalmente por empresas, pero también reúne a representantes de gobiernos, sindicatos y otras organizaciones sociales, así como de organizaciones internacionales. Como el resto de las iniciativas en torno a la RSC, ésta es de carácter voluntario, y como señala en su propia web “no controla ni impone el comportamiento o las acciones de las empresas. Está designado más bien para estimular el cambio y promover la buena ciudadanía corporativa para fomentar alianzas y soluciones innovadoras”²⁷.

²⁴ COMPA, Lance y HINCHLIFFE-DARRICARRERE, Tashia, “Enforcing International Rights through Corporate Codes of Conduct”, *Columbia Journal of Transnational Law*, 33,1995. BENDELL, Jem, *Barricades and Boardrooms. A Contemporary History of the Corporate Accountability Movement*, UN Research Institute for Social Development, Technology, Business and Society, Programme Paper Num. 13, junio 2004.

²⁵ Ejemplo de estas son la de Shell “Statement of General Business Principles” o de British Petroleum, “Our commitment to integrity”.

²⁶ RASCHE, Andreas y KELL, Georg (ed.), *The United Nations Global Compact*, Cambridge University Press, Cambridge, 2010.

²⁷ NACIONES UNIDAS, *Global Compact, Frequently Asked Questions*, en <http://www.unglobalcompact.org/AbouttheGC/faq.html>, consultado el 26 de mayo de 2011 (mi traducción).

Muchos de los códigos de conducta de las empresas, y todas las iniciativas multilaterales mencionadas, recogen el respeto a los derechos humanos como guía de la actividad de las empresas. Así, los dos primeros principios del Pacto Mundial establecen que las empresas “deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales reconocidos universalmente, dentro de su ámbito de influencia” (1) y “asegurarse de que sus empresas no son cómplices de la vulneración de los derechos humanos” (2). Por su parte, el segundo principio de las Directrices revisadas de la OCDE afirma que las empresas deberán “(r) espetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida”.

La aparición de la RSC y el reconocimiento, por parte del mundo empresarial, de las implicaciones sociales de sus actividades, no han hecho desaparecer las denuncias de sus actividades, ni ha impedido la articulación de iniciativas contrarias al poder creciente de las transnacionales. A pesar de la participación de muchos activistas y organizaciones sociales en la configuración de la misma RSC, ésta ha sido también objeto de críticas, no tanto por los principios que la impulsan, sino por su acercamiento voluntario, susceptible de ser utilizado fundamentalmente con fines de prestigio y de búsqueda de reputación. Es así como muchos de los grupos y organizaciones sociales mencionadas más arriba han planteado acercamientos más regulativos y obligatorios, que vayan más allá de la exigencia de “responsabilidad” (*responsability*) para pedir una verdadera “rendición de cuentas” (*accountability*) de las transnacionales²⁸.

Es importante apreciar la dispersión organizativa de esta corriente, así como los diferentes lenguajes y objetivos con que estos grupos y campañas plantean sus demandas. Desde la “transparencia”, al “gobierno democrático”, la “responsabilidad de las empresas” o la “autodeterminación de los pueblos” y la “soberanía nacional”, estos objetivos se combinan a menudo en unos mismos programas, pero otras veces pueden entrar en sutiles conflictos. Los “derechos humanos” van a ser uno de esos lenguajes, que como vimos, también han integrado muchos de los códigos de conducta de las empresas²⁹.

En cualquier caso, estos activistas no encuentran ya el apoyo decidido de los gobiernos del antes llamado Tercer Mundo, que durante los años setenta

²⁸ BENDELL, *op.cit.*, 2004.

²⁹ En torno al año 2000 se publicaron numerosos estudios y documentos sobre las implicaciones de las actividades empresariales para los derechos humanos, así como sobre la sujeción jurídica de las empresas a aquellos. WILSON, Andrew y GRIBBEN, Chris, *Business Responses to Human Rights*, Ashridge Centre for Business and Society, abril 2000; PAUL, James A. y GARRED, Jason, *Making Corporations Accountable – A background paper for the United Nations Financing for Development Process*, Global Policy Forum, Nueva York, diciembre 2000; JUNGK, Margaret, *Defining the Scope of Business Responsibility for Human Rights Abroad*, Danish Centre for Human Rights, 2001.

estuvieron al frente de las exigencias por una mayor regulación de las empresas transnacionales, y que ahora se muestran más preocupados por atraer inversiones en una economía mundial muy competitiva que por el establecimiento de un *Nuevo Orden Económico Internacional*. Muchas de estas iniciativas suponen además exigencias, no sólo para las empresas, sino para los propios gobiernos.

Pese a todo, la corriente a favor de una mayor rendición de cuentas empresarial va a hacerse sentir en el seno de las organizaciones internacionales, y en la redefinición de la misma RSC. Muchas de estas organizaciones han sido patrocinadoras de iniciativas multilaterales ya mencionadas como el *Pacto Mundial* o la EITI. Los derechos humanos en concreto constituyen un espacio de encuentros, debates y desacuerdos entre actores muy diversos, y en la última década, han constituido el tema principal de algunas iniciativas de Naciones Unidas que ha canalizado estas sinergias y conflictos. A esta cuestión dedicamos el siguiente epígrafe.

3. Derechos humanos y empresas en Naciones Unidas

Como hemos visto, la reclamación del respeto de los derechos humanos en el marco de la actuación de las empresas transnacionales, se ha desarrollado en el marco más amplio de los debates en torno a la responsabilidad corporativa y la regulación de la economía. Pero también es parte de otro proceso: el de la creciente extensión de los ámbitos donde se invocan los derechos humanos, como por ejemplo el del desarrollo y la lucha contra la pobreza. Esto ha supuesto en parte una mayor integración de las dos dimensiones en las que se clasificaron los derechos humanos a partir de los *Pactos Internacionales* de 1966, uno sobre derechos civiles y políticos y otro sobre derechos sociales y culturales.

En los años ochenta se hizo habitual hablar de un derecho al desarrollo, a partir de los trabajos y la declaración resultante del *Grupo de Trabajo de Expertos Gubernamentales sobre el derecho al desarrollo* en 1986. Como mencionamos más arriba, esta declaración no hacía mención al papel de las empresas en este desarrollo. Pero el *Informe sobre Desarrollo Humano* del PNUD del año 2000, ponía claramente en relación dicho derecho con los derechos humanos, y sí hacía mención a las empresas. Dos años más tarde, la declaración final de la *Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible* celebrada en Johannesburgo en 2002 convenía “en que en la realización de sus actividades legítimas el sector privado, incluidas tanto las grandes empresas como las pequeñas, tiene el deber de contribuir a la evolución de comunidades y sociedades equitativas y sostenibles”³⁰, después de que diversas organizaciones sociales plantearon la cuestión de las empresas transnacionales a

³⁰ Declaración de Johannesburgo sobre Desarrollo Sostenible, 2002, párr. 27, http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/Spanish/WSSDsp_PD.htm, consultada el 26 de mayo de 2011. En el Plan de Aplicación de las Decisiones de la Cumbre, se establece el objetivo de “Promover la responsabilidad y la rendición de cuentas (*responsability and accountability*) ambiental y social corporativa”

través de la iniciativa *People's Action for Corporate Change*.³¹

En este contexto de creciente vigilancia a las empresas transnacionales y de expansión del lenguaje de los derechos humanos, las instancias dedicadas a los mismos en Naciones Unidas han tratado en la última década de tomar la iniciativa de la nueva corriente. Todavía en la *Conferencia Mundial sobre Derechos Humanos*, celebrada en Viena en 1993, apenas se menciona otro sujeto de las obligaciones que imponen estos derechos que el estado. Sin embargo, en febrero de 2000, la Alta Comisionada de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos se dirigió a la UNCTAD en su IX Conferencia en los siguientes términos: "Debe reconocerse que las normas y criterios en la esfera de los derechos humanos son tan trascendentes en el área del comercio, las finanzas y las inversiones internacionales como en cualquier otra área de la actividad humana. La búsqueda de un desarrollo equitativo y de un comercio justo son preocupaciones legítimas en la esfera de los derechos humanos. La pobreza y la exclusión representan la negación de los derechos humanos y el derecho al desarrollo." Además, anunciaba que la Comisión de Derechos Humanos había encargado a la Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos "un examen general de la cuestión de la mundialización"³².

Como producto de este trabajo, la Subcomisión presentó en 2003 una propuesta de *Normas sobre las Responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos*. Este texto constituye el intento más firme y decidido por someter a las empresas a unos estándares mínimos y obligatorios, con independencia del estado en el que actúen. Las Normas establecían expresamente la obligación de "las empresas transnacionales y otras empresas comerciales" de "promover y proteger los derechos humanos consagrados en el derecho internacional y en la legislación nacional, incluidos los derechos e intereses de los pueblos indígenas y otros grupos vulnerables, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar", siempre "dentro de sus respectivas esferas de actividad e influencia"³³.

La redacción de las normas conllevaron numerosas consultas a expertos, organizaciones sociales y empresariales y gobiernos, e impulsaron la configuración del espacio discursivo que estamos analizando aquí, que pone en relación actividades empresariales y derechos humanos. Este proceso también puso de manifiesto desde el inicio el carácter conflictivo y la diversidad de interpretaciones y usos de que era susceptible este lenguaje: el principal desacuerdo se refería a la naturaleza obligatoria o voluntaria que debían adquirir los derechos humanos

³¹ Promovida por la organización surafricana *Groundwork* y *Friends of the Earth International* http://www.groundwork.org.za/WSSD/resolution_August_2002.htm, consultada el 26 de mayo de 2011.

³² Naciones Unidas, UNCTAD, TD/L.362, 9 febrero 2000.

³³ "Obligaciones Generales", *Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos*, documento de Naciones Unidas E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2, 2003.

para las empresas. El enfrentamiento abierto entre grupos empresariales, “vehementemente opuestos al borrador de normas” y los grupos de defensa de los derechos humanos, “decididamente a favor” se saldó con la victoria de los primeros, pues la Comisión de Derechos Humanos rechazó aprobar el documento³⁴.

En la misma decisión de la Comisión de Derechos Humanos en la que se rechazaba el carácter vinculante de las Normas, se solicitaba a la Oficina del Alto Comisionado para los derechos humanos la elaboración de “un informe en que se establecieran el alcance y la situación jurídica de las iniciativas y normas existentes acerca de la responsabilidad de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos”³⁵. Este es el origen del nombramiento por el Secretario General de Naciones Unidas, Kofi Annan, del profesor John Ruggie como *Representante Especial sobre Empresas y Derechos Humanos* en 2005, cargo que fue renovado por tres años más en 2008.³⁶ El trabajo del Representante Especial y su equipo se ha concretado en varios informes presentados al Consejo de Derechos Humanos (heredero de la Comisión desde 2007), a través de los cuales se ha buscado integrar las perspectivas e instrumentos de muchas de las iniciativas internacionales ya existentes, que fuimos señalando en la sección anterior, y sobre todo alcanzar un cierto consenso entre empresas, gobiernos y organizaciones sociales.

El principal resultado de todo ello es la formulación de un “Marco para las Empresas y los Derechos Humanos” en torno a los conceptos “Proteger, Respetar y Remediar”, presentado en junio de 2008, con los que se hace referencia al “deber del Estado de proteger frente a los abusos de derechos humanos cometidos por terceros, en particular las empresas; la obligación de las empresas de respetar los derechos humanos; y la necesidad de vías más efectivas a los recursos”³⁷. Desde entonces, los esfuerzos del Representante se dirigieron a la “operacionalización” de este marco, con la propuesta de unos *Principios Guía para la aplicación del Marco “Proteger, Respetar y Remediar” de Naciones Unidas*, recogidos en su último informe de marzo de 2011, presentados a la consideración del Consejo de Derechos Humanos en su reunión de junio.³⁸ Tal como expresa el Representante Especial en

³⁴ Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos (ACNUDH), *Responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos*, Decisión 2004/116, 20 de abril de 2004. Véase también Amnistía Internacional, “The UN Human Rights Norms for Business”, 2004.

³⁵ ACNUDH, *op.cit.*, 2004.

³⁶ *Business & Human Rights*, <http://www.business-humanrights.org/SpecialRepPortal/Home>, consultado el 26 de mayo de 2011.

³⁷ Informe del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie, *Proteger, respetar y remediar: un marco para las actividades empresariales y los derechos humanos*, A/HRC/8/5, 7 de abril de 2008.

³⁸ Informe del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie, *Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para “proteger, respetar y remediar”*, Naciones Unidas, A/HRC/17/31, 27 de marzo de 2011.

la presentación de su informe, estos principios no generan nuevas obligaciones de Derecho Internacional, sino que desarrollan las implicaciones de estándares y prácticas existentes “para estados y empresas”.

Más aún que el trabajo llevado a cabo por la Subcomisión, la labor del Representante Especial desde 2005 ha supuesto una nueva inflación de documentos y debates, provenientes de muy diversos actores, que han sido convocados por aquel en distintos momentos del proceso, y que han participado con comentarios a cada uno de los informes presentados³⁹. La idea de distinguir, de manera concisa, entre la obligación de *proteger* de los estados, de *respetar* de las empresas, y la posibilidad de buscar *remedio* de los individuos, parece haber logrado un cierto consenso, inimaginable durante los agrios desacuerdos expresados en torno a las *Normas*. Los derechos humanos constituyen más que nunca un espacio de negociación, debate y confrontación de ideas y proyectos en torno a las empresas multinacionales, sus implicaciones y obligaciones sociales.

No obstante, el alcance de los principios guía, y el uso que de ellos hagan los distintos actores implicados, está todavía por ver. Las distintas opiniones vertidas hasta el momento sobre el último informe de Ruggie muestran una mayor satisfacción entre los sectores empresariales y gubernamentales que entre las organizaciones de derechos humanos, que lamentan las limitaciones en el alcance de los derechos y las obligaciones establecidas en los Principios Guías. Uno de los principales reproches es la escasez y/o el carácter básicamente voluntario de los mecanismos de seguimiento de las normas y estándares actualmente existentes para empresas basados en los derechos humanos; así como la carencia de instrumentos efectivos al alcance de los individuos para exigir responsabilidades a las empresas. Pero desde una concepción más procedimental, y no meramente codificadora, de los derechos⁴⁰, sólo el tiempo permitirá conocer el alcance que puedan tener estos documentos e instrumentos en las luchas y compromisos sociales.

Lo que aquí nos cabe hacer es una interpretación, en el contexto de la historia arriba recorrida, de la propuesta de articular el potencial de los derechos humanos en el ámbito económico a través del marco de *proteger, respetar y reclamar*.

4. Derechos Humanos, Soberanía y Libre Mercado

Las propuestas recogidas en los informes del Representante Especial, que constituyen ya referencia obligada en los debates en torno a la dimensión social de la economía mundial, se fundamentan en la posibilidad de que los derechos humanos puedan concitar un amplio consenso entre estados, empresas, víctimas y activistas. Y también en el postulado de que los estados son las instituciones más directamente responsables del respeto de los derechos humanos, de garantizar la regulación de las actividades de las empresas, de asegurar la reparación de los

³⁹ Muchos de los comentarios pueden consultarse en el portal del Representante Especial ya mencionado.

⁴⁰ COOPER, *op.cit.*, 2010.

daños que estas cometan, y de generar marcos internacionales donde establecer estándares y normas. Estos planteamientos no cuestionan las principales estructuras, institucionales y económicas, donde tienen lugar las actividades de las empresas estructurales: más bien intentan domesticar, “civilizar” la “economía global”, en términos del libro de David Kinley, que participa en gran medida de estos presupuestos.⁴¹

Sin embargo, los derechos humanos son susceptibles de una interpretación y un uso más radical del recogido por el Marco de *proteger, respetar y reclamar*, no sólo frente a los abusos cometidos por las empresas, sino contra las mismas estructuras económicas y políticas internacionales que hacen posible la perpetración dichos abusos. Éstas no están conformadas únicamente por mercados internacionales donde las grandes empresas dominan gran parte de los procesos de producción e intercambio, y se benefician de la creciente desregulación de la economía desde los años ochenta. También se caracterizan por la fragmentación política en estados soberanos, que se considera el marco jurídico básico de los procesos sociales y económicos, aunque éstos trasciendan sus fronteras.

Como vimos, tras la Segunda Guerra Mundial y el proceso de descolonización se asentó la idea de que es el estado el marco jurídico fundamental en el que se articula la economía mundial. El nuevo orden regulatorio que trataron de establecer los Acuerdos de Bretton Woods se fundaban en un compromiso entre el modelo de crecimiento basado en el comercio internacional y la estabilidad de los tipos de cambio en torno al dólar, y el modelo del estado-nación en su versión intervencionista de estado de bienestar⁴². Los países del bloque del Este, con regímenes socialistas, priorizaban aún más el papel del estado en la economía.

El modelo postbélico sufrió profundos envites y transformaciones desde la crisis de 1973: una creciente corriente de académicos, empresarios, gobernantes y funcionarios de organizaciones internacionales argumentaron que las políticas estatistas habían fracasado en su promesa de desarrollo, y que más bien al contrario, habían impedido el crecimiento económico necesario que sólo los actores privados podían proporcionar. Pero ni siquiera este profundo cuestionamiento del papel regulador de los gobiernos, y el apoyo a los mercados sin trabas, conllevó la propuesta de un espacio alternativo en el que articular el orden económico y político: el estado siguió siendo el *locus* principal de la responsabilidad política, con la consiguiente falta de responsabilidad de los grupos que actuaban de manera transnacional. La reacción neoinstitucionalista que domina desde los años noventa el discurso de las instituciones internacionales ha vuelto a “redescubrir” en cierta medida al estado como lugar de regulación.

Por su parte, muchas de las reacciones ante los efectos más perversos de

⁴¹ KINLEY, David, *Civilising Globalization. Human Rights and the Global Economy*, Cambridge University Press, 2009

⁴² LEYSHON, *op.cit.*, 1992.

las actividades económicas también han consistido a menudo en una reivindicación de la misma soberanía del estado, de su capacidad de regulación y de la propiedad estatal de los recursos naturales, expresado en el principio de *soberanía permanente sobre los recursos naturales*⁴³. El mismo NOEI de los setenta se fundamentaba en la potestad de los estados de controlar y regular a las empresas que actuaran en su territorio como parte de las políticas desarrollistas. En los últimos tiempos, gobiernos de países latinoamericanos como Ecuador, Bolivia o Venezuela, han buscado una renegociación de sus acuerdos con compañías mineras a partir de políticas “nacionalizadoras”. Y muchas campañas contra empresas transnacionales que denuncian las violaciones de los derechos humanos, siguen reclamando la función regulativa de los estados como principal garantía contra aquéllas⁴⁴. El Marco *Proteger, Respetar y Reclamar* es en este sentido heredero de estas corrientes, como también lo son las corrientes generadas desde el fin de la Guerra Fría, en los foros multilaterales, a favor de una mayor “governabilidad” y de dar al capitalismo un “rostro humano”.

Pero es precisamente la fragmentación jurídica del mundo en estados lo que propicia a menudo los efectos más perversos de las actividades económicas. Las empresas que deslocalizan sus fábricas en países cuyos costes laborales y cuyas garantías para los trabajadores son menores, se benefician de la inexistencia de unos estándares internacionales mínimos obligatorios. Ello promueve a su vez el desmantelamiento de muchos derechos ya adquiridos en los países con estados de bienestar más consolidados para tratar de atraer de nuevo las inversiones. Las empresas no sólo se benefician de la posibilidad de escoger entre distintas regulaciones laborales, fiscales o mediambientales, sino que utilizan esta diversidad para presionar “a la baja” a los distintos gobiernos para asegurarse las mejores condiciones.

Los contratos de las compañías extractivas con gobiernos para asegurarse permisos de extracción se fundan en el corolario del principio de soberanía, que en la mayor parte del mundo supone la consideración de los recursos del subsuelo como propiedad del estado y al gobierno como su legítimo representante, con independencia de su representatividad o legitimidad social⁴⁵. En muchos estados postcoloniales los recursos que los gobiernos obtienen de su participación en la economía mundial a través de estas empresas, les libran de entrar en pactos sociales con su propia población, y llevar a cabo políticas en beneficio de la

⁴³ Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General de Naciones Unidas, 14 diciembre 1962. Según esta resolución, “La exploración, el desarrollo y la disposición de tales recursos, así como la importación de capital extranjero para efectuarlos, deberán conformarse a las reglas y condiciones que esos pueblos y naciones libremente consideren necesarios o deseables para autorizar, limitar o prohibir dichas actividades”.

⁴⁴ Véanse como expresión de esto las *Directrices de Maastricht sobre Violaciones a los Derechos Económicos, Sociales y Culturales*, aprobadas por un grupo de expertos en 1997.

⁴⁵ CAMPOS SERRANO, Alicia, “Oil, Sovereignty & Self-Determination: Equatorial Guinea & Western Sahara”, *Review of African Political Economy*, 2008.

misma.⁴⁶ Esto puede convertir a las compañías en partícipes del empoderamiento de gobiernos represivos, a la vez que obtienen condiciones contractuales y legales muy beneficiosas, de unos gobernantes menos interesados en conseguir un trato económico justo que en asegurar su mantenimiento en el poder. La confluencia de intereses, entre los ocupantes del estado y las empresas transnacionales, está por tanto detrás, en no pocas ocasiones, de la violación de los derechos humanos de las personas.

Más allá de los debates que enfrentan a socialdemócratas con liberales sobre el papel que debieran tener gobiernos y empresas en el desarrollo económico, soberanía y libre mercado no siempre mantienen relaciones de tensión. La reacción neoliberal de defensa de un estado mínimo no intervencionista no es incompatible con el apoyo que muchas empresas multinacionales ofrecen al mantenimiento de la estructura misma del estado. Como sintetiza Peter Dicken, estados y empresas se necesitan mutuamente, "aunque sus relaciones puedan ser conflictivas en ciertas circunstancias"⁴⁷. A pesar de la resistencia que las compañías transnacionales pueden oponer a las constricciones que les imponen los estados, se benefician tanto de un mercado desregulado, como del hecho de la fragmentación del mundo en distintos estados que reclaman soberanía. De hecho, mucho de lo que ganan las compañías al "transnacionalizarse" está relacionado con las distintas condiciones, geológicas y climáticas, pero también económicas, jurídicas y políticas, que imperan en un lugar y en otro del mundo:

*"Las empresas transnacionales pueden percibir la existencia misma de las estructuras regulativas como una oportunidad, que les permite aprovechar las diferencias de regulación entre los estados cambiando sus actividades entre localidades de acuerdo a aquellas: es decir, participando en un "arbitraje regulativo". Un aspecto de esto es la capacidad de las empresas transnacionales para estimular la licitación competitiva para sus inversiones móviles jugando a enfrentar a un estado contra otro, en la medida en que los estados se esfuerzan por ofrecer más que sus rivales para captar o retener las actividades de las empresas transnacionales"*⁴⁸.

⁴⁶ Este fenómeno ha sido denominado por Jean François Bayart como la "extraversión" del poder: BAYART, Jean-François, "Africa in the World: A History of Extraversion", *African Affairs*, Vol. 99, 2000.

⁴⁷ DICKEN, Peter, *Global Shift: transforming the world economy*, Londres, Sage, 2003 (4ª edición).

⁴⁸ *Ibidem* (mi traducción). Este autor recoge también la siguiente cita tomada de PICCIOTTO, Sol, "The internationalization of the state", *Capital and Class*, vol. 43, 1991, pp. 43, 46: "TNCs have favoured minimal international coordination while strongly supporting the national state, since they can take advantage of regulatory differences and loopholes... While TNCs have pressed for an adequate coordination of national regulation, they have generally resisted any strengthening of international state structures... Having secured the minimalist principles of national treatment for foreign-owned capital, TNCs have been the staunchest defenders of the national state. It is their ability to exploit national differences, both politically and economically, that gives them their competitive advantage"

Desde este punto de vista, las reivindicaciones de que sea el estado soberano el que garantice el respeto de los derechos humanos en el marco de las actividades económicas transnacionales pueden estar condenadas al fracaso. No es sólo que la soberanía pueda ser el escudo tras el cual los derechos humanos son violados por gobernantes, empresas u otros actores. La cuestión es también que hay derechos como los sociales que exigen una redistribución de la riqueza, y que no pueden encontrar un marco adecuado en muchos de los pequeños y pobres estados realmente existentes⁴⁹. Sólo pensando en espacios más amplios, regionales y transnacionales, y hasta mundiales, se puede aspirar a garantizar el disfrute de los derechos humanos por todas las personas.

Exigir a las empresas respeto a los derechos humanos, y responsabilidades por su violación, supone participar en el proceso de desintegración del principio de soberanía, según el cual la instancia última del poder regulador legítimo reside en el estado y sus instituciones. La desintegración y redistribución de la soberanía en distintas instancias, debería ser parte fundamental de las demandas por una justicia distributiva universal y un orden político más democrático a nivel mundial, que reparta la responsabilidad política a lo largo de todas las instituciones que ejercen poder y afectan la vida de las personas, incluidos los estados y las empresas.

Cuestión aparte es la estrategia, conflictiva o negociadora, o una combinación de ambas, que los movimientos sociales adopten en cada momento para avanzar en la expansión de los derechos humanos en el ámbito de la justicia distributiva. Y es evidente que, desde una imprescindible actitud pragmática, muchos cambios en este sentido sólo pueden venir de la mano del acuerdo con gobiernos y grandes empresas entre otros actores, como hacen ya muchas organizaciones sociales. Pero eso no compromete el carácter profundamente transformador que pueden adoptar los derechos humanos en el ámbito concreto de las actividades empresariales y la economía mundial.

La reivindicación de unos derechos universales para los individuos, con independencia del estado del que sean ciudadanos, constituye por tanto una estrategia potencialmente subversiva del sistema internacional. Pero también proporciona las bases para evitar que el cuestionamiento del estado conlleve el florecimiento de una economía totalmente desregulada, situando la fuente de la necesaria regulación tanto en el nivel supraestatal de organizaciones regionales o mundiales, como en el nivel de los individuos y su capacidad de reclamar el respeto de sus derechos.

Conclusiones

En este trabajo hemos argumentado que los derechos humanos se han convertido en uno de lenguajes y criterios con los que regular la actividad de las empresas cuando éstas actúan de manera transnacional, dentro de una historia más larga en la que se han sucedido distintas concepciones sobre cómo sujetar la economía

⁴⁹ COOPER, *op.cit.*, 2010.

mundial a reglas y principios. En los últimos años, la relevancia de los derechos humanos para las empresas ha ido concitando cierto consenso, hasta constituir un espacio de encuentro y debate entre organizaciones sociales, *think tanks*, gobiernos, empresas, y académicos. El alcance y la naturaleza de estos derechos son sin embargo objeto de intensas discrepancias entre estos actores.

Para muchos activistas sociales en el ámbito de las empresas, los derechos humanos están sirviendo de argumento e inspiración en sus luchas más amplias por una justicia distributiva mundial. Esta interpretación es afín a planteamientos que vinculan pobreza con violación de los derechos humanos. Pierre Sané considera que la erradicación de la pobreza sólo puede hacerse aboliéndola jurídicamente: esto proporcionaría una palanca y un instrumento para los pobres, con el que tratar de transformar las situaciones concretas en las que viven⁵⁰. Y en las que, añadimos aquí, no es extraño que esté involucrada alguna empresa transnacional.

Los esfuerzos realizados en los últimos tiempos desde Naciones Unidas han logrado reforzar el lenguaje de los derechos en las reflexiones sobre la economía mundial, sus objetivos y sus efectos. El Marco de "proteger, respetar y reclamar" aprobado por el Comité de Derechos Humanos se han dirigido a buscar un amplio consenso entre estados, empresas, víctimas y activistas. Sin embargo, como hemos tratado de argumentar en la última sección, no es posible llevar hasta sus últimas consecuencias la reclamación de unos derechos humanos universales sin poner en cuestión o limitar profundamente otros principios que articulan hoy las relaciones internacionales, como es la soberanía del estado. Dejar a los estados la principal responsabilidad en la realización de unos derechos que se quieren universales, y que al mismo tiempo pueden ser violados por actores que en sus actividades atraviesan las fronteras, es la fuente principal de su falta de realización en muchos lugares del mundo.

Si se pretende que tanto gobernantes como empresas, como otros actores políticos y económicos, se sientan sujetos por los derechos fundamentales de todas las personas sobre las que ejercen algún poder, es necesario pensar en términos de regulaciones e instancias supraestatales que vayan más allá de la fragmentación del mundo en distintas soberanías, al tiempo que atribuyan responsabilidad política a los actores económicos que actúan a lo largo de los mercados transnacionales. Todo ello puede requerir no sólo de interpretaciones progresistas de instituciones y normas ya existentes, como trata de hacer el Marco *Proteger, Respetar y Reclamar*, sino del desarrollo de otras nuevas, que supongan la efectiva dispersión y distribución de la soberanía en distintos niveles, incluido el mundial.

⁵⁰ SANÉ, Pierre, "Poverty, the next frontier in the struggle for human rights", *Pambazuka News*, 9 de diciembre de 2004. Pierre Sané es Subdirector de la UNESCO y antiguo Secretario General de Amnistía Internacional. Esta organización también ha contribuido al desarrollo de la idea de utilizar los derechos humanos contra la pobreza; véase por ejemplo KHAN, Irene, *The unheard truth. Poverty and Human Rights*, Amnistía Internacional, 2009.

Las empresas transnacionales no agotan, obviamente, los ámbitos económicos donde cabe reclamar el respeto de los derechos humanos. En otros procesos económicos de carácter transnacional, como la extracción de cierto tipo de minerales basados en la minería artesanal, la compra y venta de armas, el tráfico de drogas y otros productos ilegales, o el comercio transfronterizo a pequeña escala, las grandes empresas son sólo unos de entre muchos agentes económicos y políticos implicados, como mineros artesanos, pequeños intermediarios, ejércitos y otros grupos armados, mafias transnacionales, o diásporas comerciales. La reflexión sobre la relación entre derechos humanos y empresas son en parte extensibles a esos otros ámbitos.

Además de fines sociales en sí mismos, los derechos humanos pueden ser excelentes instrumentos.⁵¹ Una de las grandes ventajas que tienen como lenguaje de luchas políticas es su capacidad de ser blandidos por las propias víctimas, y las limitaciones que ofrecen al ensayo de ingenierías sociales que busquen transformar el actual orden de cosas a costa y con el sacrificio de los derechos de las personas. Los resultados de las grandiosas utopías políticas que se ensayaron en el siglo XX, incluido el sueño del estado-nación soberano y desarrollista todavía entre nosotros, constituyen un aliciente más para el uso de los derechos humanos como objetivos e instrumentos de las movilizaciones y la imaginación política del presente siglo.

Bibliografía:

- ADDO, Michael K., (ed.), *Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations*, Kluwer Law International, La Haya, 1999.
- BAYART, Jean-François, "Africa in the World: A History of Extraversion", *African Affairs*, Vol. 99, 2000.
- BENDELL, Jem, *Barricades and Boardrooms. A Contemporary History of the Corporate Accountability Movement*, UN Research Institute for Social Development, Technology, Business and Society, Programme Paper Num. 13, junio 2004.
- BOWERSETT, Laura "Doe v. Unocal: Tortuous Decision for Multinationals Doing Business in Politically Unstable Environments", Casenote, *The Transnational Lawyer*, Vol. 11, 1998.
- BRYSK, Alison, *Globalization and Human Rights*, University of California Press, Berkeley, 2002.
- BURBANK, Jane y COOPER, Fred, *Empires in World History. Power and the Politics of Difference*, Princeton University Press, Princeton & Oxford, 2010.
- BURKE, Roland, *Decolonization and the Evolution of Human Rights*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 2010.
- CAMPOS SERRANO, Alicia, "Oil, Sovereignty & Self-Determination: Equatorial Guinea & Western Sahara", *Review of African Political Economy*, 2008.
- CAMPOS SERRANO, Alicia, "Human Rights against Extraction: Implications for African and Transnational Social Movements", 4º Congreso Europeo de Estudios Africanos (ECAS 4), Uppsala, 15-18 junio 2011.
- CHEMILLIER-GENDREAU, Monique, "Quelle justice universelle pour une société plurielle?", Encuentro Internacional Complutense: *Alianza de Civilizaciones. Seguridad internacional y Democracia cosmopolita*, Madrid, 6-7 junio 2005.
- CLAPHAM, Andrew, *Human Rights and Private Bodies*, Clarendon Press, Oxford, 1993.
- CLAVERO, Bartolomé, *Diritto della Società Internazionale*, Jaca Book, Milán, 1995.
- COMPAGNON, Jean-Louis y HINCHLIFFE-DARRICARRERE, Tashia, "Enforcing International Rights through Corporate Codes of Conduct", *Columbia Journal of Transnational Law*, 33, 1995.

⁵¹ SEN, Amartya, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford, 1999.

- COMPA, Lance y DIAMOND, Stephen F. (eds), *Human Rights, Labor Rights and International Trade*, University of Pennsylvania Press, Filadelfia, 1996.
- COOPER, Frederick, *Africa since 1940. The past of the present*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
- COOPER, Frederick, "Social Rights and Sovereignty at the End of Empire: Labour and Economic Development in Decolonizing Africa", International Conference *Human Rights/Social Rights; The Twentieth-Century Predicament*, Postdam, 2-4 diciembre 2010.
- DICKEN, Peter, *Global Shift: transforming the world economy*, Sage, Londres, 2003 (4ª edición).
- DONALDSON, Thomas, "Moral Minimum for Multinationals" en ROSENTHAL, Joel H. (ed), *Ethics and International Affairs. A Reader*, Georgetown University Press, Washington, 1999.
- FREY, Barbara. "The Legal and Ethical Responsibilities of Transnational Companies in the Protection of International Human Rights", *Minnesota Journal on Global Trade*, Vol. 6, Num. 153, 1997.
- FORSYTHE, David P., "Human Rights in International Relations, Transnational Corporations and Human Rights", en *Human Rights in International Relations*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000
- FRYNAS, Jędrzej George y PEGG, Scott (eds), *Transnational Corporations and Human Rights*, Basingstoke, Palgrave, 2003
- GIBNEY, Matthew J., *La globalización de los derechos humanos*, Crítica, Barcelona, 2006.
- GÓMEZ ISA, Felipe, "Las empresas transnacionales y sus obligaciones en materia de derechos humanos", *Revista Aportes Andinos* n.13, marzo 2005.
- HEININGER, Horst, "Las Empresas Transnacionales y la lucha por el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional", en TEICHOVA, A., LEVY-LEBOYER, M. y NUSSBAUM, H. (Comp.), *Empresas Multinacionales, Finanzas, Mercados y Gobiernos en el siglo XX*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1990.
- HENKIN, Louis, "The Universal Declaration at 50 and the Challenge of Global Markets", *Brooklyn Journal of International Law*, 25, 1, 1999.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: historia de una asimetría normativa. De la responsabilidad social corporativa a las redes contrahegemónicas transnacionales*, HEGOA/OMAL, Bilbao 2009.
- JOSEPH, Sarah, "Multinational Enterprises and Human Rights", *Netherlands International Law Review*, Vol. XLVI, 1999.
- KINLEY, David, *Civilising Globalization. Human Rights and the Global Economy*, Cambridge University Press, 2009.
- KORTEN, David, *When corporations rule the world*, Kumarian Press, West Hartford, 1995.
- LEYSHON, Andrew, "The Transformation of Regulatory Order: Regulating the Global Economy and Environment", *Geoforum*, vol. 21, num. 3, 1992.
- MAMDANI, Mahmood, *Citizen and Subject. Contemporary Africa and the Legacy of Late Colonialism*, Princeton University Press, Princeton, 1996.
- MAZALTO, Marie, "Governance, Human Rights and Mining in the RDC", en Bonnie CAMPBELL, *Mining in Africa. Regulation and Development*, Pluto Press, Londres/Nueva York, 2009.
- MOYN, Samuel, *The last utopia. Human Rights in History*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts y Londres, 2010.
- MUCHLINSKI, Peter, *Multinational Enterprises and the Law*, Blackwell, Oxford, 1999.
- OBI, Cyril I., "Oil, Transnational Energy and Contested Sovereignties in Nigeria's Niger Delta", ISA Annual Convention, 2011.
- PALMER, Alice, "Community redress and multinational enterprises", Foundation for International Environmental Law and Development, noviembre 2003
- POLANYI, Karl, *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Eds. La Piqueta, Madrid, 1989.
- PICCIOTTO, Sol, "The internationalization of the state", *Capital and Class*, vol. 43, 1991.
- POGGE, Thomas, *World Poverty y Human Rights, Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*, Polity Press, Cambridge, 2002.
- RASCHE, Andreas y KELL, Georg (ed.), *The United Nations Global Compact*, Cambridge, University Press, Cambridge, 2010.
- RENO, William, 'How sovereignty matters: international markets and the political economy of local politics in weak states', en CALLAGHY, T., KASSIMIR, R. y LATHAM, R., *Intervention and Transnationalism in Africa. Global-Local Networks of Power*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.
- SANÉ, Pierre, "Poverty, the next frontier in the struggle for human rights", *Pambazuka News*,

9 diciembre 2004.

- SEN, Amartya, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford, 1999.
- SIMONS, P., "Corporate voluntarism and human rights". *Industrial Relations*, 59, 1, 2004.
- SPAR, Debora L. "Multinationals and human rights: a case of strange bedfellows", *Human Rights Interest Group Newsletter*, American Society of International Law, 8, 1, invierno 1998.
- SULLIVAN, Rory (ed), *Business and Human Rights. Dilemmas and Solutions*, Greenleaf, Sheffield Reino Unido, 2003.
- SUPIOT, Alain, *L'esprit de Philadelphie: la justice sociale face au marche totale*, Paris, 2010.
- SZABLOWSKI, David, *Transnational Law and Local Struggles. Mining, Communities and the World Bank*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregón, 2007.
- THUAN, Cao-Huy, "Sociétés Transnationales et Droits de l'Homme", en THUAN, C-H. (Coord.): *Multinationales et Droits de l'Homme*, Presses Universitaires de France-Centre de Relations Internationales et des Sciences Politiques d'Amiens, Amiens, 1984.
- TRUELOVE, Andreanna, M., "Oil, Diamonds, and Sunlight: Fostering Human Rights through transparency in revenues from natural resources", *Georgetown Journal of International Law*, 35, 1, 2003.
- WATTS, Michael J. "Righteous Oil? Human Rights, the Oil Complex and Corporate Social Responsibility", *Annual Review of Environment and Resources* Vol. 30, nov. 2005.
- WEERAMANTRY, Christopher G. "Human Rights and the Global Marketplace", *Brooklyn Journal of International Law*, Vol. 25, Num. 1, 1999.

Documentos:

- AMNISTÍA INTERNACIONAL, "Human Rights: is it any of your business?" 1997
- "Oil in Sudan", 2001
 - "The UN Human Rights Norms for Business", 2004
- AMNISTÍA INTERNACIONAL (Dutch Section) y PAX CHRISTI, "Multinational Enterprises and Human Rights", Utrecht, 1998
- AVERY, Christopher L., "Business and Human Rights in a Time of Change", *Amnesty International-UK*, 2000
- BRITISH PETROLEUM, Code of Conduct, "Our commitment to integrity", <http://www.bp.com/sectiongenericarticle.do?categoryId=9003494&contentId=7006600>, consultado el 29 de mayo de 2011
- EARTHRIGHTS INTERNATIONAL, "Historic advance for universal human rights: Unocal to compensate Burmese villagers", 12 abril 2005.
- BUSINESS AND HUMAN RIGHTS, Portal del Representante Especial sobre Derechos Humanos y Empresas, <http://www.business-humanrights.org/SpecialRepPortal/Home>, consultado el 28 de mayo de 2011.
- FRANKENTAL, Peter y HOUSE, Frances, "Human rights: Is it any of your business?", *Amnesty International and the Prince of Wales Business Leaders Forum*, abril 2000.
- GLOBAL WITNESS, "A Rough Trade: The role of companies and governments in the Angolan Conflict", 1999
- Human Rights Watch, "The Niger Delta: No Democratic Dividend", 2002
- "The Price of Oil: Corporate Responsibility and Human Rights Violations in Nigeria's Oil Producing Communities", 1999
 - "The Ogoni Crisis", 1995.
- INTERNATIONAL COUNCIL ON HUMAN RIGHTS, *Beyond Voluntarism. Human Rights and the Developing International Legal Obligations of Companies*, 2002.
- INTERNATIONAL CRISIS GROUP, "God, Oil and Country", 2002
- "Sudan, Oil and Human Rights", 2002
- JUNGK, Margaret, *Defining the Scope of Business Responsibility for Human Rights Abroad*, Danish Centre for Human Rights, 2001.
- KANOUI, Vanessa, "Globalización, multinacionales y poblaciones en peligro", MSF, Cuadernos para el debate, nº 2, febrero 2001.
- KHAN, Irene, *The unheard truth. Poverty and Human Rights*, Amnistía Internacional, 2009.
- KOENIG, Kevin, "Chevron-Texaco on trial". *World Watch Magazine* enero-febrero 2004.
- NACIONES UNIDAS, "Blood, Sweat and Fear: Workers' Rights in U.S. Meat and Poultry Plants", 2005.
- Global Compact, Frequently Asked Questions, en <http://www.unglobalcompact.org/AbouttheGC/faq.html>, consultado el 26 de mayo de 2011.
 - Informe del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los

- derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie, *Proteger, respetar y remediar: un marco para las actividades empresariales y los derechos humanos*, A/HRC/8/5, 7 de abril de 2008.
- Informe del Representante Especial del Secretario General sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie, *Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar"*, Naciones Unidas, A/HRC/17/31, 27 de marzo de 2011.
 - "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial", Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas, ST/ECA/190, 1973.
 - Mensaje de la sra. Mary Robinson, Alta Comisionada de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, UNCTAD, TD/L.362, 9 febrero 2000.
 - "Obligaciones Generales", *Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos*, documento de Naciones Unidas E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2, 2003.
 - Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General de Naciones Unidas, 14 diciembre 1962.
 - Resolución 3201 S-VI, Asamblea General, 1 mayo 1974.
 - Resolución 3281 (XXIX) de la Asamblea General, 12 diciembre 1974
 - *Responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos*, Decisión 2004/116, Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos, 20 de abril de 2004.
- PAUL, James A. y GARRED, Jason, *Making Corporations Accountable – A background paper for the United Nations Financing for Development Process*, Global Policy Forum, Nueva York, diciembre 2000
- SHELL, "Statement of General Business Principles",
http://www.shell.com/home/content/aboutshell/who_we_are/our_values/sGBP/, consultado el 29 de mayo de 2011.
- WILSON, Andrew y GRIBBEN, Chris, *Business Responses to Human Rights*, Ashridge Centre for Business and Society, abril 2000
- Declaración de Johannesburgo sobre Desarrollo Sostenible, 2002, http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/Spanish/WSSDsp_PD.htm, consultada el 26 de mayo de 2011.
- Directrices de Maastricht sobre Violaciones a los Derechos Económicos, Sociales y Culturales*, 26 enero 1997,
http://ip.aaas.org/escrdocs_sp.nsf/287fccf1bc425ff4852567590054d44b/77e0aa4feb3691a18525691c0068932a?OpenDocument, consultada el 29 de mayo de 2011
- People's Action for Corporate Change*, iniciativa promovida por la organización surafricana *Groundwork* y *Friends of the Earth International* http://www.groundwork.org.za/WSSD/resolution_August_2002.htm, consultada el 26 de mayo de 2011.

R E L A C I O N E S I N T E R N A C I O N A L E S



Revista académica cuatrimestral de publicación electrónica
Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI)
Universidad Autónoma de Madrid, España
www.relacionesinternacionales.info
ISSN 1699 - 3950