

***Instituto Superior de Relaciones Internacionales
“Raúl Roa García”***

***Las empresas trasnacionales dentro del Sistema Internacional: ¿Doble
juego?***

Autora: Lic. Leydis Rosaenz Salazar

I. INTRODUCCION

El Derecho Internacional contemporáneo están siendo sometido a profundos cambios en su estructura y fundamentalmente en su agenda internacional, lo cual se debe fundamentalmente a la sunción de un Derecho internacional revolucionario, en transición o de la postcontemporaneidad, como algunos le han llamado, signado por el tránsito del Estado-nación a una nueva estructura estatal no completamente definida del Estado-continente o el Estado-región; uno de los cambios fundamentales -junto a los temas que la componen, su prioridad o jerarquización, los niveles de consenso y disenso, así como sus vías de solución- es precisamente el de los sujetos que lo definen.

Este trabajo refiere algunas consideraciones metodológicas y generales sobre el papel de las empresas multinacionales en la formulación de la política exterior y de la agenda internacional, así como el tratamiento que estas han recibido por la doctrina en su calidad de actores y sujetos internacionales. En un intento por subrayar la importancia que ellas tienen en la dinámica actual de las relaciones internacionales, en un mundo donde no es posible su adecuada comprensión desde el nivel normativo e institucional sin el conocimiento del comportamiento de los actores que inciden en la elaboración las normas, en los procesos de toma de decisiones y sustentan o representan las instituciones.

Nuestro propósito conforme al problema científico que hemos formulado será el de valorar el papel que desempeña el sector de las empresas multinacionales como actores de la política internacional, y sujetos del Derecho Internacional fundamentalmente en el análisis de su presunta personalidad y responsabilidad jurídica, como variables fundamentales para este análisis.

II. DESARROLLO

La transformación del escenario mundial tras la Segunda Guerra Mundial primeramente y más recientemente tras el desmoronamiento del campo socialista y el llamado “Fin de la Guerra Fría”, ha dado lugar a un período de tránsito intersistémico a una estructura cada vez más fragmentada, signada por la tendencia creciente a la transnacionalización y la interdependencia entre las sociedades. En el plano político marcado por la desaparición del sistema bipolar centrado en la confrontación Este-Oeste (especialmente las dos grandes potencias EEUU y la URSS) y en el económico fundamentalmente caracterizado por un progreso tecnológico sin precedentes, verificado por la Tercera Revolución Industrial fundamentalmente en el área de las comunicaciones y la informatización pero al mismo tiempo por la tendencia objetiva a la Globalización económica que desafortunadamente en su versión neoliberal ha hecho más profunda la brecha entre los países industrializados y los países subdesarrollados (especialmente Latinoamérica y África) así como graves problemas derivados del deterioro del medio ambiente y la necesidad de la conscientización de un modelo de desarrollo sustentable, que cuestione y reemplace el *ethos* de un modelo sobre la base de la expansión del consumo y la expectativa del *american way of life*. Las citadas transformaciones y otras importantes, que a los efectos de esta introducción no sería conveniente mencionar, dan lugar a un sistema internacional donde la amplitud, diversidad y complejidad de su nueva agenda incorpora una amplia gama de nuevos temas e intereses que incluye la participación de un mayor elenco de actores, que rompen con el monopolio otrora del Estado en el manejo de las relaciones externas.

Como consecuencia de los cambios efectuados en la estructura de las relaciones internacionales contemporáneas se ha subrayado, con énfasis, la importancia del estudio de los actores de la política internacional, para el análisis y comprensión de esta disciplina.

En las ciencias sociales la expresión *actores*, se utiliza para designar a las partes que participan en un proceso social o políticamente relevante, como una coalición o alianza, una relación comercial competitiva, una negociación o un conflicto. A estos procesos interactivos, en idioma inglés a veces se les denomina *juegos (play)* y a sus participantes *jugadores (player)*

En los estudios de las relaciones internacionales por la influencia de la denominada tendencia “behaviouralista” los estudiosos han preferido transferir parte de su atención desde las normas e instituciones que encuadran el desarrollo de estos procesos hacia los actores que intervienen en ellos y sus comportamientos específicos.¹ Sin embargo, no siempre fue así, precisamente la mayor influencia de la corriente “behaviouralista” en los estudios internacionales está dada por la alteración que provoca en los postulados clásicos según los cuales, los Estados eran los únicos protagonistas de las relaciones internacionales, llamando la atención sobre otros actores no gubernamentales. Por tal razón, conviene examinar cómo ha evolucionado el tratamiento que la Teoría de las Relaciones Internacionales le ha otorgado a la categoría “actores” a través de sus escuelas fundamentales, antes de adentrarnos en disquisiciones conceptuales sobre los “actores de la política internacional.”

¹Tomassini, Luciano. Teoría y Práctica de la Política Internacional. Editado por la Universidad de Chile. Santiago de Chile, 1989, p.299

II.2. Las empresas multinacionales como actores internacionales

El debate sobre las empresas multinacionales en calidad de actores internacionales, no es abierto hasta la superación, al menos metodológicamente, de la visión estado-céntrica de la escuelas realistas y neorrealistas de las relaciones internacionales, con su teoría centro del *balance del poder*. Estas relegan el campo de acción de las empresas transnacionales, así como el conjunto de las relaciones económicas, comerciales y tecnológicas entre los estados a un segundo plano, el de la “baja política”, la cual distinguen de la “alta política” en la que se concentran las prioridades de la política exterior, centradas en el concepto de seguridad. Aunque en torno al concepto fundamental de su visión teórica –el poder del estado– los neorrealistas lo entienden como una combinación de las capacidades relativas militares, políticas, diplomáticas, también económicas y tecnológicas y de otra naturaleza con que cuenta el estado en su vinculación con otros estados.

Al profundizarse el debate para la escuela idealista, el enfoque sistémico y tras el período behaviorista y post-behaviorista² de las relaciones internacionales se abre la posibilidad de ororgar igual importancia a otros actores no estatales. Es así que surgen y se desarrollan otras importantes visiones interpretativas de las relaciones internacionales, que algunos han llamado “concepciones de tránsito”, por originarse en un período intersistémico.

Los llamados “globalistas” (década '70) entran dentro de esta tendencia. Así, a través de su obra principal "Sociedad Mundial" (1972), el inglés John Burton³ se propone arribar a una perspectiva más o menos concreta y totalizadora de las relaciones internacionales, a través de una síntesis del modelo de "bolas de billar" -Estados pugnando en función de la política de poder- y del modelo de "telaraña". Este último adopta una visualización del mundo como un gran entramado de "transacciones" de toda índole que entrecruzan en varias dimensiones a las relaciones entre los Estados (flujos de comunicación; turismo; intercambio cultural; intercambio comercial; etc.). Por ello, el modelo de telaraña parece un intento de fusionar las concepciones "sistémica" y la "cibernética". En el cual ocupa un papel importante el papel de las empresas transnacionales dentro de ese entramado de transacciones.

A finales de los 60' y principios de los '70, encontrándose en plena manifestación las crisis cíclicas en el mundo capitalista occidental, y quedando aún más subrayada la brecha entre países "ricos" y "pobres", o lo que se dio en llamar la "asimetría" internacional o la "bisegmentación"; tomó auge la perspectiva del "conflicto Norte/Sur", como agregado al debate ya iniciado sobre el "conflicto Este/Oeste". El enfoque estructuralista (marxista o no marxista) con sus distintas versiones concede gran importancia al rol que desempeñan en las relaciones internacionales los actores no estatales, especialmente las empresas como agentes transnacionales. Para ellos la sociedad internacional está dotada de una estructura global, férreamente integrada, que obedece a reglas de funcionamiento impuestas por los estados dominantes sobre la periferia del sistema, en la cual los estados nacionales son imperialistas / colonizados o dominantes / dependientes. Esta escuela desarrolla una importante visión sobre el fenómeno de la dependencia (teoría de la dependencia) que involucra tanto elementos externos como internos, y no sólo incluye la participación de agentes transnacionales situados fuera de las fronteras nacionales, sino también sectores internos

² El periodo a partir de la década de los 60'. La iniciación del postbehaviorismo se le atribuye a David Easton (un sistémico).

³ Ver J.A. Vazquez, p.128-139, también Ver su World Society, (Londres, Cambridge University Press, 1972,

que responden a aquellos actores; al punto que las fronteras entre los factores domésticos e internacionales se hacen menos nítidas por la integración de los segmentos dominantes tanto en los países centrales como en los periféricos para asegurar la dominación de los sectores mayoritariamente explotados. “cuando se habla de desarrollo capitalista dependiente (subdesarrollo) se habla necesaria y simultáneamente de explotación socio-económica, distribución desigual del ingreso y apropiación privada de los medios de producción, así como de la subordinación de unas economías a otras.⁴” El estructuralismo le asigna extraordinaria preponderancia a los factores económicos en la formación y transformación de la estructura de las relaciones internacionales.

Una batalla definitivamente ganada en pro de destacar la importancia de las empresas transnacionales como importantes actores internacionales, lo constituye sin dudas la visión que sobre los protagonistas de la política internacional desarrolla el enfoque del funcionalismo, en la teoría de la *interdependencia compleja y el Transnacionalismo*,⁵ al reconocer que las relaciones internacionales contemporáneas son protagonizadas no sólo por los estados –particularmente las grandes potencias- en torno fundamentalmente a consideraciones de seguridad nacional. Lo cual se debe en gran medida a la tendencia a la dispersión del poder económico, fraguado especialmente por el protagonismo de las empresas como agentes transnacionales, esta fragmentación del actual sistema internacional es resultado también de la emergencia de “potencias intermedias” o regionales cuya maniobra reconfigura la estratificación del sistema internacional de la posguerra. La importancia epistemológica de esta perspectiva remueve la clásica “matiz a la Morgenthau”, creando un nuevo paradigma sobre la base de la “política mundial”; buscando trascender el problema del “nivel de análisis” desarrollado por las concepciones “multidimensionalistas”; tanto a partir de la ampliación del concepto de “actores” -en los que incluye a los actores transnacionales -, como intentando abandonar el concepto tradicional del Estado-Nación. Por lo que ya no se puede hablar más en términos de relaciones “internacionales” (entre las naciones), sino que hay que adoptar un concepto que abarque a todos los “actores” que forman parte del sistema: estatales, supraestatales, transnacionales, etc.. Por ello, el término más adecuado es el de “política mundial” o “relaciones mundiales”. Por tales motivos, resulta una “antítesis” del “paradigma estatalista”, a la vez que un nuevo vigor al “postbehaviorismo”; orientándose al contenido de la “política internacional” -mundial-, aunque particularizado en los actores “transnacionales” y las relaciones “interdependientes”.

⁴ F. H. Cardoso. Dependencia y Desarrollo en Latino América, Universidad de California, 1979, p.30. (107 en esta perspectiva se inscribe el mayor aporte de Latinoamérica a la Teoría de las Relaciones Internacionales, sus principales exponentes, F.H. Cardoso, E. Faletto, H. Jaguaribe, O.Sunkel y A. Gunder Frank)

⁵ (Esta concepción es, en cierto sentido, la versión trasladada al marco de las relaciones internacionales, de la obra del economista Raymond Vernon, “Soberanía en Peligro”, a la vez que antecedente de la visión del mundo del “Club de Roma” y la “Trilateral Commission”, que ponen el acento en una perspectiva de la “interdependencia”(30).Uno de los precursores de esta visión ha sido Raymond Aron(31) al emplear el concepto de “sociedad transnacional”; aunque los autores más representativos de esta tendencia son Nye y Keohane, llamados también teóricos de la “interdependencia compleja”).

En aras de una adecuada operacionalización teniendo en cuenta los indicadores propuestos, entenderemos a los efectos de este trabajo, por **Corporación Transnacional** o empresa multinacional, a una firma o compañía que tiene su casa matriz en un país -generalmente el de origen- pero que distribuye sus actividades productivas u otras operaciones entre varios países. En ocasiones la casa matriz es establecida en países distintos de aquel en se originó la firma debido a facilidades impositivas, cambiarias o de otro tipo.

Frecuentemente nos referimos a los “actores internacionales”, como las *partes* de un proceso político internacional, lo cual es una concepción simplificada que intenta trasladar automáticamente el significado que tiene la expresión *actores* para las Ciencias Sociales, que como mencionamos anteriormente, designa a las *partes* que participan en un proceso social. Para el profesor González Gómez, no basta con que estos *tomen parte*, sino que efectivamente tengan una incidencia en los procesos políticos. “La ciencia política contemporánea ha acuñado el concepto de autor para designar a los elementos que tienen una influencia real sobre los hechos políticos. En la Política Internacional se consideran actores a los entes organizados que actúan en la escena mundial, ante todo los Estados.”⁶

Siguiendo a Russett y Starr,⁷ la calidad de actor internacional se centra en tres elementos:

- 1) la unidad ha de llevar a cabo funciones continuadas y significativas;
- 2) la unidad es tomada en consideración por parte de los elaboradores de la política exterior y, en consecuencia, tiene impacto en la elaboración de la política exterior; y
- 3) la entidad tiene cierto grado de autonomía o libertad a la hora de tomar decisiones.

Otra definición que simplifica la categoría objeto de análisis asegura que los actores en Política internacional son los que detentan o inciden en la distribución del poder en el ámbito mundial. Siguiendo esta línea conceptual consideran actor internacional a aquella unidad del sistema internacional (entidad, grupo, individuo) que goza de habilidad para movilizar recursos que le permitan alcanzar sus objetivos, que tiene capacidad para ejercer influencia sobre otros actores del sistema y que goza de cierta autonomía.⁸ Pero este actor internacional es de carácter relativo y temporal, así, por ejemplo, la aparición a partir de los años setenta de organizaciones no gubernamentales dedicadas a la defensa del medio ambiente; marcan una diferencia entre aquellos actores que dependen del estado y estos otros actores, no gubernamentales, que operan en función de sus propias normas.

La última de las definiciones ofrecidas diferencia entre los actores gubernamentales y no gubernamentales. Con lo cual se introduce en el campo de la clasificación de los actores internacionales. En una clasificación estado-céntrica, muchos estudiosos han otorgado a los Estados la categoría de “actores principales” y agrupan al resto de los elementos del sistema como “otros factores internacionales”.

⁶ . Gonzalez Gomez, Roberto. Teoría de las Relaciones Políticas Internacionales. Instituto Superior de Relaciones Internacionales. Editorial Pueblo y Educación, 1990.

⁷ citado por© DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, El Orden Mundial del Siglo XXI, Buenos Aires, Ediciones de la Universidad, 1998.

⁸ DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, El Orden Mundial del Siglo XXI, (Buenos Aires, Ediciones de la Universidad, 1998]

A pesar de esto, han abundado los intentos por distinguir adecuadamente los diversos protagonistas del actual escenario mundial. De esta forma, Marcel Merle propone una Tipología de actores internacionales.⁹

A saber :

- *ESTADOS*
- *ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES*
- *FUERZAS TRANSNACIONALES:*
 - i. *Organizaciones no gubernamentales*
 - ii. *Firmas multinacionales*
 - iii. *Opinión pública internacional*

Otra diferenciación entre actores públicos y actores privados es la de R. W. Mansbach¹⁰, el cual considera seis tipos de actores:

- 1) AGI: actores gubernamentales interestatales u organizaciones intergubernamentales, como la UNESCO.
- 2) ANGI: actores no gubernamentales o interestatales, sin representar a sus estados como Amnistía Internacional o empresas como IBM.
- 3) Estado
- 4) AGNC: actores gubernamentales no centrales en referencia a la actuación de gobiernos locales
- 5) AING: actores intraestatales no gubernamentales, es decir, grupos privados del ámbito nacional: la Academia Sueca que concede el Premio Nóbel.
- 6) Individuo: personas que ejercen una actividad destacada en la escena internacional.

Esta división aunque, mucho más amplia porque destaca actores individuales, es similar a la de M. Merle, porque intenta establecer una tipología de actores.

En la línea de establecer una distinción más rigurosa de los componentes del sistema internacional actual, González Gómez, los agrupa, como sigue¹¹:

- Estados: comprendiendo a los Estados nacionales.
- Otros actores internacionales: comprende las empresas multinacionales, la iglesia católica y otros entes organizados con una estructura interna y jerarquizada, que actúan en la escena internacional como unidades perfectamente diferenciadas.
- Organizaciones internacionales interestatales: comprende organizaciones de carácter mundial como la ONU, o regional como la OEA.
- Otros factores o fuerzas de significación internacional: agrupando a aquellos entes que teniendo gran incidencia internacional carecen de una estructura organizativa centralizada, y no actúan como unidades individualizadas, que comprende a la opinión pública mundial, los movimientos sociales internacionales, los de liberación nacional, o religiones de carácter universal como el budismo.

⁹ citado por ibdem.

¹⁰ Citado por Ibidem

¹¹ Gonzalez Gomez, 1990, p.21-25.

- Personalidades individuales de gran prestigio y significación internacional.

Podemos resumir que las empresas multinacionales son consideradas como un importante actor internacional su actuación no sólo rebasa las fronteras del Estado donde tienen su matriz, sino que desbordan los marcos de la esfera puramente económica, para influir directamente sobre la política a escala nacional o internacional¹². Porque sus funciones tanto las que corresponden al ciclo productivo, como el resto de sus actividades comerciales, financieras e incluso de publicidad son continuas y de enorme peso dentro de la dinámica de las relaciones internacionales contemporáneas. Cuya capacidad en términos de movilizar recursos para la consecución de sus objetivos es enorme dado en primer lugar por el poderío económico que les permiten influir en la vida política de sus países de orígenes y de muchos otros del orbe, gozando de gran autonomía en el nivel de sus decisiones porque defienden en primer lugar sus intereses privados, como entidades lucrativas, al margen del interés de estado.

“Estas empresas tratan de igual con muchos gobiernos del mundo y sus funcionarios dirigentes tienen más poder que numerosos estadistas. Aunque están íntimamente imbricadas a través de los grupos financieros con las estructuras de poder dominantes en determinados Estados imperialistas, no se les puede identificar enteramente con ellos.”¹³

Por estas razones han sido agrupadas como actores no gubernamentales, porque aún y cuando su actuación influye directa y significativamente en la política internacional, sus fines constitutivos difieren del ámbito estrictamente político.

Como señalamos anteriormente las empresas multinacionales no fueron siempre consideradas actores internacionales de significativa importancia, ni ellas desempeñaron el mismo papel y esto se debe por una parte al carácter relativo, temporal e histórico concreto de su participación como verdaderos protagonistas del sistema internacional, por otra parte a la esencia estado-céntrica de la escuela preponderante en la Política Internacional y por último a las radicales transformaciones ocurridas en el actual escenario mundial.

El auge de la corporación transnacional después de la Segunda Guerra Mundial se debió, por una parte al interés de asegurar la penetración de otros mercados nacionales mediante el establecimiento de firmas subsidiarias, recordando el proteccionismo que campeó antes de la guerra y, por la otra, a la percepción de que resultaba conveniente fraccionar el ciclo productivo buscando aquellos lugares que ofrecieron ventajas comparativas para los distintos procesos que lo integran, basadas en consideraciones relacionadas con el costo de la mano de obra, la disponibilidad de recursos naturales o las condiciones impositivas o cambiarias. Este fenómeno ha abarcado prácticamente todas las actividades económicas.¹⁴

En cuanto a las alteraciones ocurridas en el actual escenario mundial que inciden en el papel de las multinacionales podemos decir que el hundimiento de los mercados, las megafusiones, la internacionalización de los procesos productivos y, sobre todo, el crecimiento notable del capital

¹² Gonzalez Gomez.1990, p.21

¹³ Ibidem,p.22

¹⁴ Tomassini, Luciano. Teoría y Práctica de la Política Internacional. Editado por la Universidad de Chile. Santiago de Chile, 1989, p. 308.

financiero y de su capacidad de tránsito - apoyado por el desarrollo de las tecnologías de comunicación - son fenómenos transformadores que transbordan la arena económica para ser los elementos motores de la interconexión global. Tal vez sea esta la dimensión más importante de la llamada globalización hasta el momento. Esto pasa de tal forma que hoy es imposible desvincular una cosa de otra - la política de la economía -, en un proceso continuo en que el debate político se vio reducido considerablemente al tema post guerra fría.

Resulta hoy muy difícil explicar muchas de las transformaciones contemporáneas en la dimensión económica y política sin hablar de grandes actores globales. Entre ellos se incluyen las grandes corporaciones empresariales, y muchos otros como las entidades estatales supranacionales, los grandes conglomerados bancarios, los organismos internacionales financieros, las entidades sectoriales, las organizaciones no-gubernamentales, las alianzas militares o las organizaciones criminales y terroristas internacionales. La lista podría ser más numerosa.

La formación de nuevos acuerdos, tratados y el proceso de regionalización o mundialización del espacio económico al mismo tiempo que crearon nuevos actores, aumentaron su dominio y / o capacidad de actuación. Esto hizo que muchos de los actores políticos y económicos transbordasen cada vez su dominio sobre las fronteras políticas entre los Estados, de tal forma que los procesos locales de decisión se volviesen más permeables a la influencia de las decisiones de esos actores, en especial de las multinacionales. Paralelamente a esto, tanto la capacidad de articulación política de los Estados, como sus mecanismos de gestión y control se viran en una situación de creciente desafío para hacer frente a la presión de sus actuaciones.¹⁵

En efecto dadas las actuales circunstancias en la agenda internacional cada vez se hace menos importante la división de temas de “alta política” y los de “baja política, su contenido no se encuentra dominado exclusivamente por el interés nacional y los aspectos de la capacidad y recursos militares, junto al problema de la seguridad hay preocupación por temas como el desarrollo económico, la protección al medio ambiente, etc.¹⁶

Posiblemente la expresión más elocuente del rol desempeñado por las empresas como actores internacionales está en su importante contribución a la transformación del peso relativo de la Sociedad civil (como parte que son de ésta, al menos teóricamente) y del proceso de redimensionamiento del estado, provocado en un sentido por una más compleja agenda internacional determinando que su actuación en el plano internacional represente no sólo los intereses del estado, sino fundamentalmente los intereses de los grupos organizados de la Sociedad Civil que representan (en este caso los empresariales). Estas tendencias posibilitan que el estado no sea ya el único monopolio en el manejo de las relaciones exteriores, sino que en éstas pueden intervenir cada vez con más fuerzas los representantes de las agrupaciones empresariales. Pueden desarrollar su actuación directamente en contacto con sus contrapartidas empresariales en otras sociedades nacionales, o mediante el acceso a organismos o foros internacionales que se

¹⁵ Machado, Jorge A. S. (2001), Globalización: Aspectos Políticos-Económicos - Los Actores de las Transformaciones, <http://www.forum-global.de/bm/articles/inv/gloaspect.htm>

¹⁶ Sin embargo a partir de los sucesos del 11 de septiembre en Nueva York, tras los atentados terroristas ha existido una vuelta a la insistencia en el tema de la seguridad con abrumadora importancia.

ocupen de temas afines con sus intereses, en organizaciones universales como la ONU, organismos especializados como la OMC y otros o a través de segmentos estatales, en lo que se ha llamado "política burocrática".

Precisamente, el nuevo paradigma que surge con la teoría de la Interdependencia presta atención prioritaria a los "actores transnacionales", entre los que se destacan las empresas multinacionales, cuyo desarrollo vertiginoso ha aumentado su desafío a la "soberanía estatal"¹⁷; pero también habría que agregarle la banca, los organismos financieros internacionales, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), etc. Por otro lado, como las relaciones de interdependencia se darían en distintos "ámbitos", y algunos actores tendrían ciertas ventajas en determinados ámbitos, mientras que se verían en desventaja en otros; cada uno de los actores internacionales podría explotar su ventaja comparativa.

Los Estados dejan de ser las únicas unidades políticas para resolver los problemas políticos, sociales y económicos claves, ni para dirigir y coordinar con efectivo control el amplio espectro de instituciones públicas. Su actuación se ve interferida, e incluso por ocasiones anulada, por instituciones u organismos de alcance transnacional.

De acuerdo con esta visión, existiría una relación antagónica entre las empresas transnacionales y los Estados, ya que éstos son los únicos guardianes de la soberanía estatal, más esta es una discusión que al parecer es sólo válida por el momento, para los Estados-naciones subdesarrollados, en los que efectivamente los consorcios transnacionales pueden entrar en competencia. Para algunos autores frente a esta visión de proximidad de "desaparición del Estado" como actor, debido al surgimiento y crecimiento de los "actores transnacionales": surgen las interrogantes: ¿podría la empresa transnacional surgir o expandirse sin el apoyo del Estado-"matriz" -como por ejemplo, lograr subsidios, financiamiento, investigación científica-técnica; etc.-; como del Estado -infraestructura, fuerza de trabajo barata, medios de comunicación, materias primas, etc.?

Sin embargo, la "credibilidad" del mercado está asociada a un papel más relevante del Estado que reducido. Si se observan las naciones que han obtenido más éxito económico en los últimos treinta años, lo que sugiere que el alto control estatal puede a menudo ser una ventaja competitiva en una economía globalizada. Desde este punto de vista, los países que han logrado obtener los mejores resultados coinciden con aquellos que tienen mayor poder de control sobre la misma. Lo que sugiere "la alta estaticidad de estos, sería la capacidad que tienen de poder articular autónomamente políticas domésticas y externas que beneficien a sus intereses."¹⁸

Ciertamente, las empresas transnacionales incrementan su dominio en los mercados globales y fortalecen su papel como actores principales tanto en la dimensión económica, como política. Tal como lo demuestra que el valor del volumen de las ventas de sus filiales en los países extranjeros corresponden aproximadamente entre el 6% al 7% del PNB global anual, ya desde el año 1980 la participación era de aproximadamente un 4% del producto global.

¹⁷ Ver, Vernon, Raymond, Soberanía en Peligro: La Difusión Multinacional de las Empresas de Estados Unidos. (México, FCE, 1973. citado por DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, Evolución del Debate Teórico Sobre las Relaciones Internacionales. Buenos Aires, Edición del Autor, 1997

¹⁸ Machado, Jorge A. S. (2001), Globalización: Aspectos Políticos-Económicos

Hoy se estima que hay 60.000 corporaciones internacionales, con 500.000 filiales en todo el mundo. Se calcula que las 100 mayores corporaciones multinacionales facturan juntas cerca 2,1 trillones de dólares en ventas en todo el mundo, ocupando seis millones de personas en el extranjero. Salvo excepciones como la coreana Daewoo y la estatal de petróleos de Venezuela, las demás tienen sus bases en los países industrializados del occidente y Japón.

Las empresas transnacionales han intervenido particularmente, en lo que Hoffman ha denominado, cambios en “la naturaleza del poder”, contribuyendo en la “difusión” del poder por el surgimiento y fortalecimiento de nuevos actores transnacionales y también por el incremento en los temas de política exterior; en la “diversificación” del poder, ya que en el marco de la interdependencia, analizando los diferentes “juegos posibles” las relaciones internacionales se dan atendiendo a distintos ejes: económico, el estratégico-militar, el político, etc., y en la “heterogeneidad” entre los caminos para usar ese poder.

II.3. Las empresas multinacionales y la formulación de la política exterior.

Queremos subrayar brevemente el papel de las empresas multinacionales en la formulación de la política exterior por la importancia que tiene esta variable en la disciplina de Relaciones Internacionales, y porque constituye una condición reiterada para los actores internacionales, el hecho de que la unidad sea tomada en consideración por parte de los elaboradores de la política exterior y, en consecuencia, tiene impacto en la elaboración de la política exterior; o que participe en la elaboración de la misma.

A pesar de las diversas definiciones que sobre política existen, la política exterior no debe confundirse con una decisión aislada, lo cual es más circunstancial y más estrecha, o con un propósito o programa, pues toda política implica ciertas intenciones sin reducirse a ellas, ni con una aspiración o un estado deseable de cosas, porque necesita también una línea de acción para convertir el estado de cosas deseables en realidad.

Se ha entendido la política exterior, como “la actividad de un Estado en sus relaciones con otros estados, en el plano internacional, buscando la realización de los objetivos exteriores que determinan los intereses de la clase dominante en un momento o período determinado.”¹⁹

Para algunos autores como Allison es “un curso de acción intencional seguido por un actor o un grupo de actores para abordar un problema o un área de problemas”.²⁰ La primera de las definiciones expuestas refleja de manera más objetiva el carácter clasista de la política exterior, como parte de la política en general, y circunscribe la política exterior al relacionamiento externo de los estados, sin embargo la segunda de estas definiciones contempla la posibilidad del manejo de los asuntos exteriores por otros actores internacionales, precisamente como las empresas multinacionales, para enfrentar situaciones que por su relevancia afectan de manera más o menos importante sus intereses.

El análisis de la política exterior es el proceso a través del cual se generan los elementos de juicio necesarios para que la autoridad correspondiente pueda definir el curso de acción más apropiado

¹⁹ **Gonzalez Gómez, Roberto.1990, p. 33)**

²⁰ G. T. Allison, *Essence of Decision*, Boston, Little and Brown,1971,p.34. Citado por Tomassini Luciano, 140.

para enfrentar una situación suficientemente general o recurrente como para requerir una pauta de conducta y no sólo una decisión aislada.²¹

De todas formas la política exterior contiene varias cosas relacionadas entre sí, muchas de ellas señaladas anteriormente. Pero en cualquier caso su formulación constituye un proceso que incluye su análisis, planificación e implementación y en el cual se han señalado etapas o niveles de formulación²², a saber en primer lugar la definición del interés nacional o preferiblemente de la agenda internacional, en segundo nivel la operacionalización de esos intereses y por último, los procesos a través de los cuales se adoptan las decisiones respectivas.

En efecto las empresas multinacionales desempeñan un rol fundamental en la definición de los intereses o temas de la agenda internacional de sus países, incluso de organizaciones internacionales como la ONU en un mundo donde proliferan otros diversos actores internacionales y en el que ellas persiguen la consecución de sus propios intereses cada vez más sectoriales y específicos, los intereses del sector empresarial que estarán dados fundamentalmente por una mayor apertura de los mercados, aumento del volumen de sus ganancias, así como el establecimiento de una legislación ágil, adecuada para una protección eficaz contra la competencia desleal, y de a favor de la Propiedad Industrial entre otros. En la operacionalización de los cada vez más específicos intereses de la política exterior las empresas multinacionales intervienen directa o indirectamente en el proceso de identificación, jerarquización y análisis de las consecuencias del problema o tema que desean sea incluido en la agenda y que permite el establecimiento de los objetivos y opciones a enfrentar en las áreas de relacionamiento externo a través de la “influencia” de los grupos de interés o de presión empresariales. Por lo que la desagregación de estos intereses precisa una agenda con un carácter más diversificado, más entrelazado y menos jerarquizado, donde los temas tomen la primacía en dependencia de los países y de las prioridades de estos. Por el peso económico que tienen las multinacionales, fundamentalmente en los países en desarrollo, los gobiernos intentan adecuar sus propósitos y decisiones con los de las multinacionales.

Por otro lado el tránsito, de un mundo dominado por consideraciones de seguridad estratégica y por la confrontación de dos grandes potencias, hacia otro con una atmósfera tendiente a la prosecución de otros intereses, contribuyendo a ello las crisis de la economía mundial, la creciente complejidad y dispersión de los conflictos y estimulado por la toma de conciencia acerca de la existencia de problemas globales como el del medio ambiente, la alimentación, la energía, el armamentismo, el terrorismo o las relaciones comerciales y financieras, de cuyo manejo depende el bienestar de sectores cada vez más amplios de las sociedades nacionales.

Conforme la sociedad civil se expande y se articula en múltiples grupos de interés, esos grupos aspiran a tomar en sus manos una proporción cada vez mayor de los asuntos que interesan a la comunidad. La transferencia de responsabilidades desde el estado hacia la sociedad civil organizada y la consiguiente proliferación de agrupaciones no gubernamentales, en un mundo en que el ejercicio de esas responsabilidades depende cada vez más del comportamiento de actores externos, obliga a esos grupos a actuar en el plano internacional para lograr la satisfacción de sus

²¹ Tomassini Luciano. 1989, p.141.

²² ibdem, p.142

intereses. Estas tendencias dan origen a un sistema internacional complejo , fluido e interdependiente aunque también más fragmentado turbulento e incierto.

En suma, vistas las recientes transformaciones, se habla hoy de una pérdida gradual por parte de los Estados de la capacidad autónoma para dirigir y coordinar la implementación de determinadas políticas, lo que ha dado lugar al incremento de los actores globales no-estatales, entre los más importantes se encuentran precisamente las empresas multinacionales y el aumento y la mayor potencialidad de la interdependencia, en una expansión tanto vertical como horizontal del poder de estos actores globales. Esto se traduce en una pérdida mayor de control por parte del poder local.

II.3.1. Las empresas multinacionales y el proceso de toma de decisiones.

Tras los estudios de Easton y principalmente de Snyder y sus coautores sobre el proceso de toma de decisiones, se originaron una serie de importantes criterios que marcaron la Teoría de las Relaciones Internacionales, atacando la presunción legada por el enfoque realista sobre la política exterior en tanto reacción de un Estado unívoco, como actor principal con un comportamiento racional unitario, guiado por la invariable brújula del interés nacional.

Para en su lugar considerarla como una (...) *“serie de decisiones adoptadas frente a determinadas situaciones por un conjunto de actores que intervienen en ellas en distintos grados, formando círculos concéntricos relacionados entre sí por una particular dinámica; la idea de que el interés nacional se identifica con la percepción que esos actores tienen de la situación en que se mueven, el concepto de que la decisión no debe entenderse tanto como una respuesta a circunstancias objetivas sino que depende de la definición de la situación por el actor, la importancia asignada al “proceso” a través del cual se adopta una decisión y no sólo al contenido o los resultados de la misma; la posibilidad de tomar en cuenta en el análisis de las relaciones internacionales una gama de actores gubernamentales y no gubernamentales mucho más amplia que en la visión clásica; el desdibujamiento de la tradicional distinción entre “alta” y “baja” política internacional, en donde sólo la primera era considerada como responsabilidad y expresión del comportamiento del Estado, y la posibilidad de tomar en cuenta las fuentes internas de la política exterior y de articularlas mejor con el contexto externo, atenuando así la rigidez de la distinción entre política interna e internacional”*.²³

En este sentido las empresas multinacionales, pueden ser estudiadas por su intervención en el proceso de decisiones y esto se vislumbra a través de un marco interno y externo, el primero, donde los que representan sus intereses pueden involucrarse directamente en la toma de decisiones ante situaciones que afecten sus intereses desde sus propias agencias cuando estas elaboran decisiones en su relacionamiento externo o que intervienen en las decisiones que se adoptan en agencias del estado y que comprende distintas instancias desde la individua, a través de sus directivos en contacto directo con el gobierno, o por medio de agentes en el gobierno que represente directamente sus intereses, o desde una instancia colectiva e institucional, así por ejemplo, si un directivo de un gran consorcio comercial llega a ocupar cargo en altas esferas del gobierno, tiene la posibilidad de intervenir directamente en la adopción de decisiones que afecten los intereses que él representa, sucede lo mismo con grupos de presión empresariales que intervengan directamente en la adopción de decisiones. También desde un marco externo, sin

²³ Tomassini Luciano. 1989, p.207-208

intervenir directamente en la adopción de decisiones que afecten sus intereses, pero sí por su incidencia concreta en una situación del contexto internacional, del sistema político interno, o a través de la opinión pública como parte de la Sociedad Civil.

Para la mejor comprensión de los elementos externos e internos que intervienen en el proceso de formulación de la política exterior y de adopción de las correspondientes decisiones, existe una distinción general, por una parte, entre los elementos y rasgos que presenta el contexto internacional dentro del cual se desarrolla una política o frente a la cual reacciona y por otra parte, las características de los agentes que participan en la elaboración de esa política y las variables que intervienen en el proceso respectivo.²⁴

Esta por supuesto es sólo una distinción metodológica sin intentar presentar una separación dicotómica entre el contexto y los agentes de la política exterior. La separación entre ambos planos –el del contexto y los agentes o el del sistema internacional y el de las unidades nacionales- tiende a perjudicar el análisis y la formulación de esas políticas.²⁵

La teoría clásica o realista de las relaciones internacionales nos presentó durante largo tiempo la imagen de un mundo rígidamente jerarquizado, cuyos asuntos eran manejados exclusivamente por las grandes potencias, el comportamiento de las cuales se orientaba hacia la maximización del poder y la seguridad, el establecimiento de alianzas defensivas entre ellas, la delimitación de sus áreas de influencia y el mantenimiento de un cierto equilibrio del poder en el plano internacional. El análisis moderno tiende a subrayar la importancia del proceso de transnacionalización y el avance de la interdependencia entre las distintas sociedades nacionales, esta visión permite apreciar el surgimiento de nuevos temas, actores y escenarios en la política mundial y, como consecuencia de ello, la tendencia hacia una mayor complejidad de las relaciones internacionales.

Por lo que es innegable la importancia de prestar atención a las perspectivas, motivaciones y comportamientos de los agentes que intervienen en la formulación de la política con la que los estados responden a los desafíos planteados por el contexto externo.

Y como hemos visto, una política no sólo es la resultante de las circunstancias objetivas que configuran en el contexto externo, ni de los intereses de los agentes que toman las decisiones respectivas, sino de la definición que hace el actor de ese contexto, se acrecienta la importancia de poner en dicha definición el foco del análisis en la medida en que se abandona el postulado de que la política internacional está protagonizada por un número limitado de actores racionales y unitarios -los Estados- y se comienza a reconocer que este se descompone en una gran variedad de agentes estatales, y que a ellos se añaden una serie de actores no gubernamentales.²⁶

El interés en un análisis centrado en la actuación de los agentes, como protagonistas del proceso decisorio, permitió identificar el Estado con sus agentes decisorios, de tal manera que la actuación estatal pasa a estar representada por “la acción desplegada por aquellos que actúan en nombre del estado.”²⁷ Snyder y sus coautores propusieron la idea de “recrear analíticamente” la visión que

²⁴ Tomassini Luciano.1989, p.142.

²⁵ Tomassini Luciano.1989, p.146

²⁶ Tomassini Luciano.1989, p.144

²⁷ citado por Tomassini Luciano, p.144 **Snyder y otros. Foreign Policy Decision-Making,1962.**

del sistema internacional tienen los que toman las decisiones, emparentando los intereses del estado con la percepción que tienen de ellos sus agentes; adentrándose con ello en el corazón mismo del proceso de formulación de una política: la adopción de decisiones.

Las corporaciones transnacionales pueden desempeñar un importante papel en el proceso de toma de decisiones, teniendo en cuenta la incidencia real que ellas tienen en las relaciones transnacionales globales y a su poderío económico. De acuerdo con el foco donde la corporación transnacional está insertada en la estructura política-económica nacional, está es el centro de una entramado de relaciones con actores externos: suministradores y clientes, diferentes tipos de gobierno, instituciones financieras, uniones comerciales, asociaciones industriales y centros de investigación. Frecuentemente estas relaciones institucionales difieren entre naciones y regiones. Por otro lado esas corporaciones mantienen relaciones con los actores externos en función de sus propias ventajas competitivas, intentando mantener sus medios de producciones en regiones o países en que puedan maximizar sus beneficios. En este sentido estas empresas establecen innumerables relaciones de intercambio con gobiernos y otros actores externos que tienen importantes influencias en el proceso de formulación de políticas públicas locales o regionales.

Esto puede generar la competencia entre diferentes naciones y gobiernos por adoptar medidas económicas que incentiven la aportación del capital financiero, productivo y humano de estas grandes corporaciones. Los gobiernos están compitiendo entre sí por los recursos y capacidades de las corporaciones transnacionales, una vez que pierden el poder de perseguir el desarrollo tecnológico a través de políticas públicas que puedan prescindir de las inversiones de estas empresas.

Los incentivos ofrecidos por los gobiernos locales se dan muchas veces a través de reducciones de tasas para sus empresas, subsidios, obras de infraestructura, apoyo técnico y otras facilidades. Para ellos, las multinacionales representan la posibilidad de nuevas perspectivas económicas: flujos de inversiones directas, transferencia de tecnologías, desarrollo regional y la posibilidad subsidiaria de nuevos negocios con el incentivo a otros sectores de la economía doméstica. Se observa que la globalización aumenta considerablemente el poder de negociación de las multinacionales en sus relaciones con los actores internacionales, incluyendo a los gobiernos nacionales.

Por último, y sólo para citar un ejemplo práctico de la intervención de las empresas transnacionales en los procesos de toma de decisión, comentaremos el papel de las mismas los procesos de privatización, episodio con altísimos costos sociales particularmente en Latino América.

Grosso modo, la privatización estaba planteada como la solución al problema de la producción ineficiente de los servicios, pero también pretendía disminuir las posibilidades de una conducta anti-ética (que según los padres de la idea) presentaban las empresas estatales en sus relaciones con los sistemas políticos. A través de la privatización se pretendía desconcentrar el control de los recursos esenciales y disminuir las posibilidades de enriquecerse para grupos cercanos al poder político.

La ola global de políticas de privatización y liberalización se fundó parcialmente en la llamada Nueva Economía Política de Desarrollo, "la NEP." La NEP pretendía incluir una "receta" para el

desarrollo económico – que muy brevemente se puede resumir como eliminar las distorsiones de un mercado perfecto.

Sin embargo, los resultados expresan que si bien el mercado puede asegurar cierta efectividad en la producción de algunos servicios, no puede asegurar el acceso equitativo a los mismos, ampliándose cada vez más la llamada brecha económico-social, debido a la falta de acceso a servicios imprescindibles, con precios manejables para las clases bajas y medias. En términos de disminuir las posibilidades de una conducta anti-ética los nuevos actores privados, sobre todo actores extranjeros, están creando nuevos enlaces con el poder político, y están desarrollando nuevas relaciones que adolecen de falta de transparencia. El poder está concentrado en empresas privadas, a veces con íntimas relaciones con el poder político, como antes cuando estaba concentrada en empresas públicas con íntimas relaciones con el poder político.

Las agencias internacionales (incluidas las corporaciones transnacionales) pueden afectar los procesos de privatización de varias formas²⁸: a través de la cooperación técnica que en la mayoría de los casos incluye financiamiento para expertos extranjeros; y a través del fortalecimiento a instituciones a largo plazo, todo lo cual complementa la "policy based lending," donde las reformas forman parte de las condicionalidades para los préstamos.

Por estar las "condicionalidades" principalmente impuestas por instituciones financieras internacionales, no vamos a enfatizar en ellas.

Por otro lado, aunque el uso de expertos extranjeros a veces es visto como una manera de despolitizar la toma de decisiones, la relación entre poder y conocimiento está bien establecida en la literatura; como señala el profesor Canadiense Robert Cox: "la teoría," y podemos agregar conocimiento en general, "siempre es para alguien y para un propósito." El experto extranjero trae conocimiento, pero con consecuencias políticas. Sin embargo, rara vez se encuentra aún en el país cuando las consecuencias de esas políticas surgen, y rara vez tiene que tomar la responsabilidad por las acciones tomadas.

Para este autor las agencias internacionales (incluidas las corporaciones transnacionales) deben ser analizadas y consideradas como actores políticos internos y no sólo como parte de las condiciones externas en la toma de decisiones²⁹.

La Subjetividad teórica internacional y las empresas multinacionales.

Para la teoría de la Subjetividad internacional es necesario no confundir las situaciones de sujetos de las relaciones internacionales y sujeto de Derecho Internacional. La primera conlleva la calidad de actor o protagonista de esas relaciones en el plano sociológico, y en tanto la segunda significa ser titular de derechos y obligaciones según las reglas del del orden jurídico internacional. Esta distinción entre los planos sociológico-político y jurídico sirve para poner en evidencia el hecho de que algunas entidades que actúan en la escena internacional, como las empresas transnacionales, cualquiera que pueda ser su relevancia como actores internacionales, han carecido por lo general

²⁸ Ob.cit. Benedicte Bull...

²⁹ Ob. Cit. Benedicte Bull...

de auténtica subjetividad internacional al no depender en cuanto a su estatuto jurídico de constitución del Derecho Internacional, sino del Derecho de uno o varios Estados.

A pesar de esto, si contemplamos a la sociedad internacional como una comunidad jurídica, es posible hablar indistintamente de sujetos del ordenamiento o del cuerpo social internacional.

El Derecho Internacional surge en la edad moderna como un orden regulador de las relaciones entre las colectividades políticas independientes, esto es un orden interestatal, con los estados como sujetos originarios. Sin embargo, hoy día se puede hablar de una pluralidad de sujetos del DI incluso en el DI clásico se reconocía junto al Estado, a otras entidades (La Santa Sede, los grupos rebeldes con estatuto de beligerancia) en cuanto poseedoras de un cierto grado de subjetividad internacional. La tesis que considera a los Estados como los únicos sujetos del Derecho Internacional aparece tardíamente presuponiendo, por una parte una clara elaboración del concepto de soberanía u por otra una desvinculación de la noción multisecular del *ius gentium* en cuanto a ordenamiento regulador a la vez de las relaciones entre comunidades políticas y entre particulares.

Un análisis de la evolución del DI nos muestra una progresiva tendencia al ensanchamiento del círculo de sus sujetos. La propia diversificación de los objetivos y de las funciones de la comunidad jurídica internacional ha conducido a la renovación cuantitativa del Derecho Internacional en el doble sentido de una expansión del campo objetivo de la regulación jurídica internacional y de una proliferación de los sujetos participantes. Es que desde una concepción dinámica del Derecho Internacional es preciso admitir que las propias necesidades de la comunidad jurídica internacional en un momento dado pueden aconsejar o incluso exigir el conferir personalidad internacional a determinadas entidades.

De acuerdo con el sistema de derecho internacional surgido tras la Segunda Guerra Mundial, los estados son los sujetos constituyentes de la comunidad internacional y los sujetos originales del derecho internacional. No obstante, la personalidad jurídica se sustenta sobre una *fictione iuris*, la de otorgar categoría de persona a una entidad que carece de los atributos físicos, pero que por el contrario es capaz de detentar derechos y deberes de carácter internacional, así como de ejercerlos ante las jurisdicciones correspondientes en caso de ver sus derechos lesionados. A lo largo de la historia, esta ficción jurídica ha evolucionado al hilo de las necesidades que marcaba la realidad económica de cada tiempo. La actualidad no va a ser una excepción y menos cuando el carácter de la creación del ordenamiento jurídico internacional con relación a los derechos humanos es totalmente dinámico. Desde la sentencia del Tribunal Internacional de Justicia sobre el caso Reparaciones por las lesiones sufridas al servicio de las Naciones Unidas (1949), en la que se confería personalidad internacional a unos nuevos sujetos del derecho internacional: las organizaciones internacionales-, se ha distinguido entre sujetos originales del derecho internacional (estados) y los sujetos derivativos (como las organizaciones internacionales o en un futuro próximo las EMNs, por reconocimiento jurisprudencial general o vía convenio).

Así el Tribunal Internacional de Justicia en una opinión consultiva de 11 de abril de 1949 sobre la reparación de daños sufridos al servicio de las Naciones Unidas, significa: “en un sistema jurídico, los sujetos de Derecho no son necesariamente idénticos en cuanto a su naturaleza o a la extensión de sus derechos; y su naturaleza depende de las necesidades de la Comunidad. El desarrollo del Derecho Internacional, en el curso de su historia, se ha visto influenciado por las exigencias de la vida internacional, y el crecimiento progresivo de las actividades colectivas de los Estados ha

hecho ya surgir ejemplos de acción ejercida en el plano internacional por ciertas entidades que no son Estados.”³⁰

En este sentido, el Tribunal Internacional de Justicia reconocía explícitamente en esta sentencia que podían existir distintos entes con personalidad jurídica internacional, con distinta naturaleza y extensión de derechos y deberes, de acuerdo con las necesidades de la comunidad internacional. Es decir, consagró la heterogeneidad de la naturaleza y características de los sujetos internacionales como punto de partida de cualquier consideración al respecto.

Es necesario preguntarnos sobre los requisitos que deben concurrir para que pueda ser considerado un ente sujeto del ordenamiento internacional debido a la existencia en la actualidad de entidades no estatales aceptadas como sujetos del Derecho Internacional. En este sentido, el Derecho Internacional no se aparta de la teoría general de la subjetividad jurídica. Distinguiendo personalidad de capacidad jurídica.

La extensión de la capacidad internacional no es la misma en todos los casos lo que obliga a analizar las normas del Derecho Positivo para precisar el grado de capacidad internacional de cada sujeto. Los Estados poseen una capacidad plena –lo que para algunos significa reunir todas las características que se derivan de ser sujeto de es ordenamiento- mientras que otras entidades disponen de una capacidad restringida que incluye aquellas posibilidades de actuación que les han sido atribuidas en virtud del acto de su creación. Así el TIJ dice “mientras un estado posee la totalidad de deberes y derechos internacionales, los de una entidad como la organización ha de depender de los propósitos y funciones de ésta, tal y como son enunciados están implícitos en sus textos constitutivos y desarrollados en la práctica.” El contenido de la personalidad jurídica internacional, en términos de capacidad, no es el mismo en todos los sujetos, por ejemplo no sería válido negar la condición de sujeto del DI al individuo basándose solo en su no-capacidad para participar en los procesos de creación de normas jurídicas internacionales.

Teniendo en cuenta la peculiar estructura social internacional y su relativa falta de organización a escala global, el orden jurídico internacional carece de criterios que puedan imponerse uniformemente en orden a la atribución de la cualidad de sujeto a los mismos. Un procedimiento para atribuir subjetividad ha sido el de una supuesta norma atributiva que resulta ser respecto a los Estados una expresión de un supuesto especial del principio de efectividad, y lo es desde que reúne los requisitos que lo caracterizan como tal – organización interna, imperium, territorio población- entre otros. Otro procedimiento para otorgar subjetividad a las entidades en las que no concurren los elementos exigidos por la citada norma consiste en la investidura de personalidad internacional otorgada a ciertos sujetos por aquellos que ya la poseen lo cual viene a situar las cosas, en relación con los sujetos distintos del Estado, en el plano del reconocimiento. Esta investidura se apoya en la verificación que en estas concurren algunos de los requisitos indispensables para la posesión de cierto grado de capacidad internacional, según esto para un sector de la doctrina la lista de los sujetos del Derecho Internacional solo podría establecerse tras un examen de conjunto del derecho internacional que nos permita ir comprobando en las normas establecidas en los distintos ámbitos o sectores a quienes se atribuyen derechos y se imponen obligaciones y a quienes se faculta para invocar su incumplimiento así como para responder de sus violaciones. El otorgamiento de la subjetividad en DIP lleva aparejada una serie de consecuencias

³⁰ Op. Cit. Díez de Velasco, M: pág. 213

en la medida en que quien esté en posesión del estatuto de sujeto de DI se convierte en destinatario de sus normas y queda sujeto a las obligaciones que estas le imponen.

De “candidatura controvertida” a la calidad de sujeto internacional se ha calificado la de las entidades que operan en el tráfico internacional. En lo que se refiere a las empresas privadas de alcance internacional constituidas por actos internos –entre ellas las multinacionales, llamadas así por poseer filiales o sociedades controladas en diversos países que por carecer de un estatuto jurídico internacional- se ha solido negárseles la personalidad internacional, aunque otros autores apelan al carácter, con frecuencia híbrido, entre lo público y lo privado de sus fines y actividades, su eventual asociación con los gobiernos para efectuar operaciones económicas mixtas sobre la base de acuerdos o contratos que designan, entre otras fuentes de su regulación al Derecho Internacional y sobre todo ante la posibilidad de concurrir con los gobiernos ante instancias arbitrales internacionales u otros órganos (Ej. Centro internacional de arreglo de las diferencias relativas a las inversiones) con vistas a solucionar las diferencias que pueden tener con los gobiernos, han visto en ellas una personalidad restringida y ad hoc.³¹

Nuevas formas de gestación de fuentes internacionales y las EMNs.

Después de analizar sucintamente la doctrina fundamental en materia de subjetividad internacional, no sería ocioso adentrarnos en las características del sistema y el Derecho internacional actual para verificar la impronta de las empresas multinacionales como sujetos internacionales. Podemos decir aunque resulte obvio que el derecho internacional es fundamentalmente resultante de los acuerdos entre los Estados, de manera bilateral, multilateral, o a través de los organismos internacionales -gubernamentales - que ellos crean. No obstante, han estado surgiendo normas, que generan -o intentan generar- obligaciones, pero que no son el resultado de acuerdos internacionales.

Con el surgimiento del Estado-Nación, cuya aparición se da con la Paz de Westfalia en 1648, -establecida sobre la base de los tratados de Münster y Osnabrück- se inician dos características centrales, la de la “nacionalidad” -identidad- y la soberanía -el imperium- por un lado, y la “internacionalidad” por el otro. El “derecho de gentes” de la etapa feudal, se transforma en “derecho internacional”, intentando regular el funcionamiento del sistema inter-estatal. El siglo XX agrega nuevas características. Con el surgimiento y la proliferación de los organismos internacionales gubernamentales, a la internacionalidad se le agrega la “supranacionalidad”. Esto implica generación de reglas adoptadas por organismos internacionales o como resultado de acuerdos multilaterales, que están por encima de las normas internas del Estado. Los Estados no pueden generar normas que contradigan las normas internacionales. Estos organismos internacionales son de carácter mundial, como la Sociedad de Naciones o la ONU, o de carácter regional como la OEA o la OUA. De tipo político, como los mencionados anteriormente; económico, como CEPAL o los sistemas de integración; o de seguridad, como OTAN, TIAR, Pacto de Varsovia, etc. En la segunda mitad del siglo XX, se agrega una nueva tendencia dominante: la “transnacionalidad”. Esto ocurre a partir del surgimiento y la multiplicación en cantidad y tipo de actores transnacionales: empresas productoras y comercializadoras, banca, organizaciones no gubernamentales o de la sociedad civil, fondos de pensión o de seguros, etc.

³¹ ibidem. Pág 148

Los actores transnacionales comienzan a cumplir roles y a tener funciones, que anteriormente eran exclusividad del Estado-Nación, generándole obligaciones a éste y, en muchos casos, transformándose en actores centrales, generadores de reglas y obligando al Estado-Nación a operar como “gestor”, perdiendo de esta manera, la condición de actor. De este modo, nos encontramos con que la novedad del siglo XX tiene que ver con las nuevas características de funcionamiento del sistema mundial, a partir del surgimiento de una “supranacionalidad” emergente de la “internacionalidad” y, paralelamente, una “transnacionalidad” independiente de la internacionalidad.

Además, este mismo fenómeno, marca el inicio del fin de una “macro-etapa”, la del “Estado-Nación” que seguramente dará lugar a una nueva macro-etapa -nuevo tipo de “status” diferente del “Estado-Nación”-, cuyas características no están claras, pero deberá dar lugar a un derecho que se corresponda con las características del nuevo Estado -status. Lo cierto es que la transnacionalización o globalización, por un lado y la creciente injerencia de Estados Unidos en los asuntos mundiales, por el otro, a partir de la desintegración de la URSS, plantean la posibilidad de la emergencia de nuevas formas de regulación de carácter global.

Muchos autores hablan de una pérdida relativa de poder de las Cancillerías y una mayor injerencia privada en las relaciones exteriores; se da una mayor influencia e intervención por parte del mercado y de la sociedad civil, aunque formalmente continúe en manos de los gobiernos centrales.³²

Si bien la globalización, es un fenómeno de relativa antigüedad; sin embargo, en los últimos años, se observa que algunos actores transnacionales tienen capacidad de generación de reglas-régimen, por sobre la mayoría de los Estados, por lo que el derecho no tiene ya raíz puramente internacional -entre naciones- ni supranacional -por sobre las naciones- sino más bien transnacional -más allá de las naciones-. Ejemplos bien característicos, están ligados al tema de la ecología y el medio ambiente, organizaciones de derechos humanos, organizaciones vinculadas a la mujer -ONG’s, OSC-, telecomunicaciones, informática -empresas-, servicios financieros, fondos de capital, calificadoras de riesgo de capital -banca y grupos transnacionales. De esta forma, las empresas multinacionales, organizaciones no gubernamentales (ONG’s) y otros actores transnacionales ligados a estas áreas temáticas, han demostrado tener poder por sobre muchos Estados, a la vez que generan pautas que no han podido establecerse a través de organismos internacionales que, por otra parte, sólo tienen capacidad de regulación, pero no de generación de normas -régimen.

Es cierto que uno no se imagina a actores transnacionales “firmando tratados” -Microsoft, Intel, General Motors, Sony, MCI-WorldCom, etc.-, instrumentos jurídicos que, por otra parte, forman parte de las relaciones internacionales -entre naciones- y no transnacionales. Esto hace pensar en la relevancia creciente de actores privados y del derecho privado con trascendencia externa -derecho “internacional” privado -, por sobre el derecho internacional público, resultante del acuerdo entre Estados.

Pero lo que sí es cierto es que existe toda una nueva Voluntad Normativa Transnacional que ha generado nuevas obligaciones normativas estatales e internacionales. Así, el tema del medio ambiente ha sido el detonador de este nuevo proceso. La protección ambiental, el desarrollo

³² Dallanegra Pedraza, pág.3

autosostenido, la problemática ecológica no nació de la voluntad de los Estados, sino que tiene fundamentalmente un origen transnacional. ONG's en materia ambiental y la generación de conductas; ONG's y OSC de derechos humanos; nuevas relaciones comerciales bajo el status de OMC. Esto se suma a la voluntad cada vez más injerencista de los Estados Unidos. Por ejemplo la pretendida Internacionalización y extraterritorialización de las normas federales: ley Helms-Burton, iniciativa 187, iniciativa 209 del Gobierno de California; presiones del gobierno norteamericano en materia de derechos humanos -según sus criterios y no los de Naciones Unidas- y de patentes (sobre el Gobierno Chino, cubano y argentino entre otros); “certificación” y “desertificación” de gobiernos en materia de lucha contra el narcotráfico y contra el terrorismo. En los casos del medio ambiente, como de derechos humanos, se observa un fenómeno de “globalización altruista”, contrariamente a las presiones norteamericanas en materia de derechos humanos, de ley de patentes o de modelo capitalista de mercado, que generan un “globalismo egoísta”.

Todo esto nos permite iniciar una observación preliminar de las nuevas características de la generación normativa en el Derecho Internacional Público. Hasta ahora estamos acostumbrados a pensar en un derecho internacional basado en la voluntad exclusiva de los Estados. La emergencia de nuevos actores y sujetos internacionales, como las empresas multinacionales en muchos casos con mayor capacidad y poder que grupos de Estados, nos obliga a considerar la generación de voluntad normativa a partir de nuevos sujetos.

Las empresas multinacionales (EMNs) como sujetos generadores de relaciones de poder; Personalidad jurídica, responsabilidad y procesos de toma de decisión.

Las empresas multinacionales han gozado de un estatuto cuasi-privilegiado, en aras del principio de igualdad jurídico-civil formal, pues han sido tratadas cual persona física en todos los ámbitos del derecho. Sólo algunas organizaciones internacionales multilaterales han desarrollado iniciativas de seguimiento voluntario, como contrapeso a esa descompensación entre realidad y derecho. Sin embargo, la peculiaridad del potencial de influencia y afección económicas de las empresas multinacionales en la pirámide de producción de bienes y servicios no ha tenido aún traslación jurídica en derecho internacional vinculante. Esta situación constituye un privilegio per se sin razón de ser y una discriminación material negativa con respecto al resto de sujetos internacionales, incluidos algunos estados (véase, por ejemplo, el texto del afortunadamente desechado Acuerdo Multilateral de Inversiones que estipulaba la obligación de los estados de aceptar sin restricciones las inversiones de cualquier EMNs)³³.

Esta pretendida igualdad formal es una falacia que esconde una relación de poder económico innegable y que conforma una discriminación material basada en el igual trato, a pesar de las distintas circunstancias que conforman la realidad (formulación de los privilegios desde la perspectiva del sujeto discriminado).

³³ García Picola, José M.: Retorno al origen : una metanoia jurídica en la regulación de las Empresas multinacionales.

Las compañías multinacionales son estructuras de propiedad y producción sobre las que reposa la globalización, pues comportan la base irreversible de la « nueva » estructura económica internacional. Existe una verdadera inversión en la capacidad coercitiva de los sujetos intervinientes pues los estados pasan a ser receptores de la coerción económica de las EMNs. Ello tiene un reflejo jurídico en la dimisión de facultades públicas de los estados de controlar los efectos de las EMNs. La realidad de esta dimisión es la que nos ha llevado a considerar el poder económico como primer poder actual a nivel mundial. Es lógico, pues, que esa nueva estructura de producción, de comercialización y financiera genere también responsabilidades, consecuencia de relaciones jurídicas vinculantes. La revisión de la necesidad de un instrumento vinculante es una necesidad para la regulación de la conducta de este actor internacional. Se trata de una de las tareas básicas del derecho: racionalizar y legitimar el ejercicio del poder, en este caso, del poder económico. Como cualquier tratado básico de derecho expone: derecho es coacción. Las otras situaciones jurídicas que no comportan una vinculación efectiva (léase códigos de conducta voluntarios) obtienen una naturaleza ética, pseudo-jurídica o de soft law y no pueden pretender lógicamente la mencionada función de legitimación del poder. No es lógico que las EMNs sólo se regulen a través de relaciones jurídicas de seguimiento voluntario cuando el resto de las relaciones entre los distintos sujetos de derecho internacional tienden a relaciones basadas en dinámicas de vinculación.

Así pues, el motivo del cumplimiento de las obligaciones « contraídas » por las mencionadas iniciativas de regulación (o autorregulación en algún caso) es heterogéneo. Algunos códigos son asumidos autónomamente por las propias EMNs sin la intervención de organismo externos, otros conllevan la participación de los estados (actores del derecho internacional) e implícitamente sus políticas al respecto. Pocos códigos de conducta contemplan la posibilidad de un organismo de control del cumplimiento de lo dispuesto en el mismo código. La Declaración Tripartita de Principios relativos a las Empresas Multinacionales y Política Social aprobada por la OIT en 1977 contiene un procedimiento de examen de disputas respecto a la aplicación de la mencionada declaración aprobado a su vez en Marzo de 1986. Este procedimiento establece una Oficina del Comité de EMNs en la OIT que funciona a modo de filtro inicial y organismo de conciliación de las disputas acaecidas. El propio Comité será la última instancia que decidirá sobre la disputa y emitir su dictamen final que seguirá las normas de vinculación general de las resoluciones de la OIT. Sin embargo, en la realidad el mencionado Comité presenta una paralización política digna de mención al estar copados los puestos de máxima responsabilidad por representantes de estados del denominado « primer mundo », quienes no representan un peligro real para los intereses económicos de las EMNs.

Esta perspectiva de la cuestión nos lleva una vez más a considerar el desajuste entre la influencia de estas empresas en la situación mundial y su estatuto jurídico. Sin embargo, se pueden producir progresos notables en la consideración de la responsabilidad de estas compañías, retomando como base esta temática de su personalidad jurídica.

En primer lugar, hay que destacar que las EMNs son titulares de derechos humanos y por tanto pueden ejercitar una legitimación activa a nivel procesal, tal como ha reconocido el propio Comité de Derechos Humanos de Naciones Unidas, y la Convención Europea de Derechos Humanos³⁴

³⁴ García Picola, José M.: Retorno al origen : una metanoia jurídica en la regulación de las Empresas multinacionales.

desarrollando la teoría derivativa, tal como ha sido denominada por la doctrina (teoría de los sujetos derivativos). Ésta viene a complementar la teoría clásica que aduce que las compañías detentan los derechos que les han sido conferidos por la ley (en este caso por la ley internacional) en las condiciones y límites definidos en el texto legislativo. La teoría derivativa extiende a las EMNs unos estándares mínimos en materia de derechos humanos, además de lo dispuesto en los tratados y declaraciones internacionales. Estas entidades pueden someter demandas al Tribunal nacido de esa convención.

Otros instrumentos internacionales otorgan a las EMNs una serie de derechos y garantías derivados de su propia redacción. Son la Declaración de la OCDE sobre Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales de 1976 y la Declaración de Principios sobre las Multinacionales y Política Social de la OIT de 1977. Además, los estados reconocen una serie de derechos a las EMNs en los contratos internacionales suscritos para regular los efectos de las inversiones de estas empresas en sus territorios, sometiéndose normalmente a un arbitraje internacional en caso de litigio. Se puede decir, pues, que los estados actualmente no pueden negarse a conceder a estas EMNs una personalidad jurídica internacional derivativa, tanto en derechos como en deberes. De hacerlo conculcarían los principios básicos de la lógica internacional y de la jurídica al ir contra sus propios actos, de acuerdo con la teoría general del derecho sobre los actos implícitos.

En el orden los deberes u obligaciones de las empresas multinacionales es donde existe la mayor discusión³⁵. En los últimos años se ha tenido un amplio desarrollo de la teoría del efecto vinculante horizontal de las normas básicas de derechos humanos. De acuerdo con esta doctrina, ciertos derechos humanos no sólo vinculan a los estados, sino que también deben ser objeto de respeto por parte de personas físicas individuales y de personas jurídicas. La teoría del efecto horizontal de las obligaciones erga omnes es la misma que ha sentado las bases de la doctrina sobre el Tribunal Penal Internacional y sobre el derecho de injerencia en caso de graves violaciones de derechos humanos (Injerencia o intervención humanitaria). Ahora, generalmente existe una confusión entre las normas de ius cogens y las obligaciones que se derivan (erga omnes) debido al pretendido pozo ético de ambas y al enraizamiento de estas normas de ius cogens en la propia Carta de Naciones Unidas. Estos parámetros informan el carácter perentorio de las normas y de las obligaciones infringidas.

Si bien la Carta no puede pretender agotar en su listado las obligaciones de derecho imperativo en derecho internacional actual, sí se hace evidente que todas ellas se benefician de unos lazos estrechos con la misma.

Como se puede comprobar, todas las normas de ius cogens derivarían de la enumeración de la Carta, dándose entrada a un nuevo valor, la protección mediambiental, posteriormente consagrada en la Conferencia Internacional de Río de Janeiro en 1992.

³⁵ García Picola, José M.: Retorno al origen : una metanoia jurídica en la regulación de las Empresas multinacionales.

Estos derechos generales a respetar pueden concretarse, por ejemplo, en el derecho a la vida (las EMNs pueden violarlo en caso de no respetar el principio de precaución en la comercialización de productos no probadamente beneficiosos -o al menos inocuos- para la salud) o el derecho a no sufrir tratos inhumanos y degradantes (en algunos casos las EMNs apoyan sistemas políticos que son causa de la violación de los derechos políticos básicos reconocidos en el Pacto de 1966 o al menos se aprovechan de ellos).

La componente dinámica de la creación de los derechos humanos ha llevado a desarrollar la Declaración Universal, reconociendo derechos tales como la prohibición de la esclavitud, del trabajo forzoso, el respeto por la libertad de expresión, el reconocimiento de la no-discriminación, así como el contenido mínimo justiciable de derechos de segunda generación como el derecho al trabajo (y conexos: derecho a unas condiciones de trabajo saludables, derecho a una remuneración justa y no discriminatoria), a la vivienda y a la educación. El seguimiento por parte de todos los actores en el derecho transnacional de las obligaciones generadas por estos derechos pertenecen a la esfera legal y no ética (ésta última precisamente donde está radicada la idea del cumplimiento voluntario de las normas entiéndase códigos de conducta).

Finalmente, es importante tratar de la ampliación de la consideración de derecho vinculante de partes esenciales del derecho a un medio ambiente adecuado y saludable (respeto de la vida y de unas condiciones mínimas de salubridad, principio de precaución.). Estos principios básicos fueron plasmados legislativamente en la Conferencia Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada en Río de Janeiro en 1992, donde se gestó la Declaración de Río, ejemplo de la voluntad internacional con respecto al medio ambiente. Los principios fundamentales de esta Declaración no pueden ser considerados *soft law* como desean los grupos de presión de las empresas multinacionales, sino como verdadera expresión de contenidos vinculantes irrefragables por ningún actor internacional. Y, más aún, aunque así fueran considerados en un primer estadio del lento desarrollo del derecho internacional, las situaciones que su violación crearía continuarían siendo una trasgresión de contenidos de derechos económicos o sociales de normas de *ius cogens* existentes ya en la actualidad.

Es cierto que en la Declaración de Río existen distintos tipos de reglas: unas son orientaciones políticas que deben ser incorporadas por las legislaciones nacionales; otras son principios emergentes del derecho internacional que necesitan un apoyo legislativo concreto para gozar de la naturaleza de vinculante; pero hay un tercer grupo que constituye la asunción de la comunidad internacional con carácter vinculante de normas de derecho consuetudinario internacional en la temática medioambiental. Éstas son auténticas normas de *ius cogens*. Este último tipo de reglas no es un reflejo perfecto de la naturaleza convencional de las normas (Convención Internacional sobre el Cambio Climático o Convención sobre la Diversidad Biológica) o de su naturaleza de declaración o programa de acción, sino de la esencialidad del contenido de las mismas y su enlace con normas básicas de la Declaración Universal de Derechos Humanos.

Es interesante constatar que el texto de las normas de derecho internacional surgidas de Río explícitamente reconoce el papel esencial de los actores privados, en la consecución de un desarrollo sostenible. Las obligaciones *erga omnes* introducidas directamente afectan a los gobiernos de los estados e indirectamente a las empresas multinacionales. Todos ellos sujetos a una interpretación dinámica.

En cuestiones de legitimidad pasiva, la responsabilidad de las EMNs se define actualmente por medio de normas de sostenibilidad ambiental, transparencia, respeto por los derechos humanos, prohibición de los trabajos forzados y del trabajo infantil, no discriminación en el pago de salarios, entre otros. Existen autores que defendieron el origen de esta responsabilidad en el derecho consuetudinario, sin embargo, la teoría del efecto horizontal y el advenimiento del Tribunal Penal Internacional centran esta responsabilidad en el incumplimiento de las obligaciones erga omnes, sobre todo cuando la violación de los derechos humanos asume ya una problemática de especial gravedad y una necesaria protección penal. La Comisión y el Tribunal Europeos de Derechos Humanos, así como el Comité de Derechos Humanos de Naciones Unidas han reconocido el efecto horizontal de ciertas normas y obligaciones establecidas en la Convención Europea de Derechos Humanos y en el Convenio Internacional sobre Derechos Civiles y Políticos de Naciones Unidas, respectivamente.

La atribución de responsabilidad a las empresas multinacionales no tiene, por otro lado, que eludir las obligaciones propias de los estados. Los estados exportadores de EMNs se han obligado en base a la Convención Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales a regular la conducta de terceras partes (entre ellas, EMNs) a fin de proteger de abusos contra los derechos humanos a los individuos que se hallen bajo su jurisdicción. La responsabilidad de los países importadores de las EMNs también es posible cuando, según también el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de Naciones Unidas, se pueda interpretar que el estado cesa en su obligación mínima de asegurar la satisfacción de unos mínimos niveles de vida. No es impensable que la contaminación atmosférica causada por una empresa multinacional en un país en vías de desarrollo pueda generar una verdadera responsabilidad por parte del estado que la permite.

La cuestión de la subcontratación merece una respuesta similar a las legislaciones de los estados occidentales regidos por el derecho continental³⁶. La responsabilidad es directa con respecto a actuaciones realizadas por la propia EMNs e indirecta y solidaria cuando se trata de violaciones causadas por empresas subcontratadas (caso Nike en países del Sureste asiático).

Otro punto en consideración es el modo con el que afecta el proceso de toma de decisiones en las EMNs en la valoración de la responsabilidad de la propia EMN. La toma de decisión en estas empresas está muy diluida por la pluralidad, heterogeneidad y dislocalización geográfica de los sujetos decisores. Esta dispersión hace muy difícil detectar los responsables directos y finales de las mismas, algo que debe conjugarse con la necesidad de que las EMNs asuman sus responsabilidades.

El papel predominante y la autonomía decisoria de los directivos de las EMNs han invertido el proceso tradicional de toma de decisiones, basado en la voluntad de los propietarios de las participaciones sociales. Los directivos deben proteger una miríada de intereses que afecten a la realidad de la EMN y no sólo unos intereses dimanantes de la propiedad de los títulos-acción. Su toma de decisión integra procesos múltiples que atañen a las esferas en las que la actuación de la EMN interacciona y que comprende factores a nivel mundial.

³⁶ García Picola, José M.: Retorno al origen : una metanoia jurídica en la regulación de las Empresas multinacionales.

Además, también debe pulirse la relación jurídica (en cuanto a depuración de responsabilidades) entre EMNs matrices y sus subsidiarias. Se entiende que puede existir responsabilidad de las matrices por negligencia en caso de que no procurase el necesario control organizativo y técnico o de know-how sobre las subsidiarias nacionales, deber lógico para que la conducta de la matriz adquiriera el calificativo de diligente. Esta responsabilidad tiene que ejercerse a nivel transnacional pues la globalización requiere una instancia mundial, en la que las empresas matrices de las EMNs no puedan escudarse en las subsidiarias para escapar a la acción protectora de los derechos humanos con claro fraude de ley. Y ello independientemente de la actuación del gobierno que muchas veces acepta la violación de algún derecho fundamental en aras a no perder la inversión de la Empresa Multinacional. La violación se trata de un acto propio contra el que no cabe escudarse en la legislación nacional de algún país.

Desde la perspectiva de los derechos humanos, no existe razón lógica por la que la responsabilidad de las EMNs tenga que distinguirse de la de cualquier otra persona individual. Los códigos de conducta de seguimiento voluntario pueden redundar en favor de los derechos humanos, pero no son suficientes para garantizar su protección. Se trata de un principio general del derecho que todas las personas, sean naturales o jurídicas, tienen un deber general de respetar los derechos de los demás. Éste es un postulado incondicional a ningún seguimiento voluntario, en especial cuando afecta al contenido de las obligaciones erga omnes. Estos principios emergentes deben concretarse legalmente a lo largo de un futuro inmediato y son característicos del carácter dinámico de la creación de los derechos humanos.

Hace muchos años, Machiavello distinguió la nueva estructura de las sociedades modernas: Príncipe, mercader y ciudadano. El mercader podemos concluir hoy en día que se halla totalmente globalizado y ante esta realidad es difícil reaccionar. Controlar que este mercader globalizado respete los derechos e intereses del individuo y colectividades es cuestión básica del ciudadano por ser el directamente afectado. Gobernar poniendo límites a la actuación del mercader cuando sea desmesurada protegiendo los intereses del ciudadano así como su propio espacio de poder es función del Príncipe. La derrota de la agenda para la Ronda del Milenio en Seattle es una advertencia clara del ciudadano del centro de la globalización, no de la periferia, para que el Príncipe gobierne con equilibrio y equidad. Algo que no sólo tiene que plasmarse en las normas imparciales del funcionamiento del comercio internacional, sino también en el control adecuado y equilibrado de las compañías promotoras de la globalización (dígase Empresas Multinacionales). Sólo así se alcanzará una verdadera legitimación del ejercicio del poder a nivel internacional.

Las conductas graves atentatorias contra las obligaciones erga omnes que podemos denominar delitos internacionales cometidas por EMNs (que suelen ser delictivas en las legislaciones penales nacionales de los estados occidentales) deberían estar reguladas en un convenio internacional al efecto en el marco del derecho transnacional emergente.

La oportunidad de una convención internacional sobre la responsabilidad de las transnacionales se palpa ante la falta de coordinación entre los organismos del sistema de Naciones Unidas. Existe una insuficiencia en la cooperación entre la Comisión de Derecho Internacional que está tratando de aprobar un texto sobre la Responsabilidad de los Estados por actos ilícitos y la Asamblea General de Naciones Unidas (es decir, los Estados). La responsabilidad por riesgos de los propios

estados se margina a un segundo punto de la agenda de la citada Comisión por razones conservadoras, con evidente retardación del proceso de codificación internacional.

Todo parece indicar que los mecanismos internos de producción jurídica de derecho internacional sobre la responsabilidad de los actores internacionales están ocupados con la temática de la responsabilidad de los estados y no han sido capaces de absorber un estudio sobre la responsabilidad internacional de las multinacionales, con la premura que la situación actual necesita.

Mientras se amplía el debate sobre la falta de correspondencia entre el peso de las empresas transnacionales como actores de las relaciones internacionales y su reflejo en las relaciones jurídicas internacionales especialmente para el DIP, lo cierto es que estas reclaman su membresía a órganos consultivos y especializados de las Naciones Unidas y desde organismos como La Organización Mundial de Comercio y la Comisión para las Naciones Unidas del Derecho Mercantil, así como el Sistema de la Haya establecen las normas de funcionamiento de las relaciones jurídico mercantiles internacionales con base en instrumentos jurídicos internacionales.

Podemos resumir que el Derecho Internacional se caracteriza por la pluralidad y heterogeneidad de los sujetos. Junto a los Estados, sujetos soberanos de base territorial, y las organizaciones integradas por Estados, sujetos “funcionales” parecen tener subjetividad otras entidades, como las empresas transnacionales, calificadas mayoritariamente de sujetos limitados o marginales, suscitándose respecto a estas entidades, la necesidad de indagar cuáles son sus derechos y obligaciones según el Derecho Internacional y su capacidad de actuación en este plano.

III. CONSIDERACIONES FINALES

A manera de conclusión podemos resumir:

Que las empresas multinacionales no sólo se han convertido en ya imprescindibles actores protagonistas del escenario mundial por su poderío económico y su enorme influencia política en las relaciones internacionales allende las fronteras nacionales de sus países de origen, sino que cada vez adquieren mayor subjetividad relativa internacional.

Que las empresas multinacionales constituyen un actor histórico concreto determinado, inherente a la expansión capitalista mundial, responsables por excelencia del proceso de globalización de la economía y de interdependencia y complejización del actual sistema mundial, que le impone nuevos retos y desafíos.

En materia de responsabilidad jurídica internacional debe revisarse el papel que las empresas trasnacionales desempeñan.

IV. BIBLIOGRAFÍA

❖ Textos

- ❖ Cardoso, F. H. Dependencia y Desarrollo en Latino América, Universidad de California, 1979.
- ❖ D'Estefano Pisani, Miguel A.: "Fundamentos del Derecho Internacional Público Contemporáneo". Tomos I y II. Editorial Pueblo y Educación, 1979.
- ❖ D'Estefano Pisani, Miguel A.: "Esquemas de Derecho Internacional Público". Tomos I y II. Editorial Pueblo y Educación, 1979.
- ❖ Díez de Velasco, M.: "Instituciones del derecho Internacional Público", Editorial TECNOS, 1992.
- ❖ Deutsch, Karl W. Análisis de las Relaciones Internacionales. 2da edición. Gernika, México. 1990
- ❖ Fernández-Rubio Legrá, Ángel: "Instrumentos Jurídicos Internacionales". Tomos I y II. Editorial Pueblo y Educación, 1991.
- ❖ Foreman-Peck, James. Historia Económica Mundial. 2da edición. Prentice Hall, España. 1995.
- ❖ González Gómez, Roberto. Teoría de las Relaciones Políticas Internacionales. Instituto Superior de Relaciones Internacionales. Editorial Pueblo y Educación, 1990.
- ❖ Russell, Roberto y otros. El Sistema Internacional y América Latina. La Agenda Internacional en los 90'. Anuario RIAL, Buenos Aires. 1990.
- ❖ Tomassini, Luciano. Teoría y Práctica de la Política Internacional. Editado por la Universidad de Chile. Santiago de Chile, 1989.
- ❖ Vasquéz, J. A. Relaciones Internacionales. El pensamiento de los clásicos. Limusa. Noriega editores, México. 1994
- ❖ **Formato electrónico.**
- ❖ Benedicte Bull: Ponencia presentada en el Encuentro Internacional "Ética y Desarrollo: Los nuevos desafíos". Tegucigalpa, Septiembre 2001. Centro para Desarrollo y el Medio Ambiente, Universidad de Oslo.
- ❖ García Picola, José M.: Retorno al origen : una metanoia jurídica en la regulación de las Empresas multinacionales.
- ❖ Dallanegra Pedraza, Luis. ¿Hacia un nuevo derecho internacional? algunas reflexiones sobre el tema, (Buenos Aires, Ediciones de la Universidad, 2000).

- ❖ Machado, Jorge A. S. (2001), Globalización: Aspectos Políticos-Económicos - Los Actores de las Transformaciones.