

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS MULTINACIONALES Y EL RESPETO DE LOS DERECHOS HUMANOS. A PROPÓSITO DE LOS INFORMES PRESENTADOS POR EL REPRESENTANTE ESPECIAL DEL SECRETARIO GENERAL DE NACIONES UNIDAS (RESG) SOBRE DERECHOS HUMANOS Y CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y OTRAS EMPRESAS.

Jordi Morrós Ribera

RESUMEN

Este artículo se plantea como una revisión del proceso que se inició a partir de las “Normas sobre las responsabilidades de las transnacionales y otras empresas comerciales respecto a los derechos humanos” que aunque fueron aprobadas en el 55º período de sesiones de Naciones Unidas de agosto de 2003, finalmente no fueron adoptadas quedando de momento sin entrar en vigor.

Se realiza una presentación del papel jugado por el profesor John Ruggie en el proceso posterior a la emisión de las normas, y del informe “Protect, respect and remedy” junto con el informe sobre líneas estratégicas de abril de 2009.

Las normas finalmente fueron aprobadas el 16 de junio de 2011 siguiendo la pauta establecida en el informe anteriormente citado.

PALABRAS CLAVE: responsabilidad social de las empresas, derechos humanos, empresas transnacionales.

ABSTRACT

This article presents a review process that started from the "Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with regard to Human Rights " that although it was approved at the 55th session of August 2003 of NU, finally were not currently being taken without entering into force.

The study presents the role played by Professor John Ruggie in the process following the issuance of rules, and the report "Protect, Respect and Remedy" along with the strategic report on April 2009.

The rules finally were adopted on June 16, 2011 following the pattern established in the report cited above.

KEY WORDS: corporate social responsibility, human rights, transnational corporations.

INTRODUCCIÓN A UN TEMA COMPLEJO

En el actual escenario de la globalización, el desplazamiento de personas como fuerza laboral tiene características distintas a las que tuvo en otros contextos históricos. El proceso de globalización de los mercados ha tenido un desarrollo dispar y no ha habido una liberalización paralela de los flujos de trabajadores y mano de obra, los cuales están sujetos a una estricta regulación por parte de las autoridades nacionales. La migración, en tanto que "dimensión social de la globalización" ¹ se sitúa en constante tensión con respecto a los beneficios que este nuevo escenario ofrece. Es así como se pueden esgrimir argumentos a favor de situar a la migración como motor de dinamismos sociales globales, o también presentar las migraciones como un efecto social negativo de la globalización, toda vez que las enormes desigualdades al interior y entre los países, entre las regiones y entre los hemisferios, se identifican como una de las causas de la movilidad de las personas.

Las comunidades de migrantes laborales se caracterizan por desplazarse, vivir y trabajar en condiciones de peligro y vulnerabilidad. La empresa tiene un papel fundamental que cumplir en el desafío a contribuir para disminuir lo más posible los sistemas de trabajo informal, basados en la explotación y la falta de respeto de sus derechos laborales.

En este trabajo no nos centraremos sobre la problemática de riesgo que ciertos colectivos presentan respecto a la vulneración de sus derechos humanos (en el anterior párrafo nos referíamos a los emigrantes, pero también podríamos haber hecho referencia a las poblaciones indígenas, a los menores de edad o a las mujeres que forman parte

¹ La dimensión social de la globalización es el *leit motiv* de las declaraciones de principios del Foro Social Mundial que se puede consultar en esta URL:

http://www.forumsocialmundial.org.br/main.php?id_menu=4&cd_language=4 (acceso comprobado el 4 de febrero de 2014)

también de las poblaciones de riesgo en estas cuestiones). Por lo tanto nos centraremos en el análisis de esta problemática desde el lado de los pronunciamientos y de algunas de las aplicaciones que se producen respecto a las empresas transnacionales.

Si por un lado nos encontramos con una vulnerabilidad de amplios colectivos laborales, también se constata que las grandes corporaciones han mantenido a lo largo de la historia relaciones con regímenes políticos poco respetuosos con los derechos humanos. Dentro de la amplia casuística podemos citar a título de ejemplo el papel que Ford, Siemens o Volkswagen mantuvieron con el régimen de Adolf Hitler, o también la financiación gestionada por la empresa ITT para promover el golpe de estado contra el gobierno de Salvador Allende en Chile durante el mes de setiembre de 1973 (según se podría deducir de la documentación confidencial desclasificada en el año 2000 por la Central Intelligence Agency). Y pasando al continente africano podemos recordar a los intereses de muchas compañías occidentales en el mantenimiento del régimen del *apartheid* vigente en la República de Sudáfrica hasta el año 1994, y podríamos cerrar este breve recorrido en el lejano Oriente y recordar el triste papel jugado por Union Carbide en la tragedia de Bhopal de diciembre de 1984, o las incesantes denuncias que se han producido de connivencia de las compañías multinacionales ya sea con regímenes militares de carácter represivo (caso de Myanmar, anteriormente denominada Birmania) o civiles pero sin legitimidad democrática (caso de la República Popular China).

Como decíamos en el encabezamiento de este apartado el tema es más complejo que proceder a la inevitable denuncia de determinadas actuaciones, y entre otros aspectos puede fácilmente llevar a la reflexión sobre si una empresa que invierta —en la actual República Popular China por ejemplo— debe contravenir la legislación local y permitir la aparición de sindicatos de trabajadores en sus plantas de producción aunque la legislación vigente en ese país los prohíba, excepto en el caso de la oficialista *All-China Federation of Trade Unions* (ACFTU) que con sus 193 millones de miembros es la mayor organización sindical del mundo (de base o de primer nivel), precisamente y de forma paradójica en un país donde no está permitido el sindicalismo libre.

La situaciones reiteradas de no respeto de los derechos humanos llevaron a la promulgación de las “Normas sobre las responsabilidades de las transnacionales y otras empresas comerciales respecto a los derechos humanos” (Normas, de aquí en adelante), que aunque fueron aprobadas en el 55° período de sesiones de agosto de 2003, finalmente no fueron adoptadas quedando de momento sin entrar en vigor.

A pesar de que existen otras iniciativas sobre la conducta de las empresas transnacionales tales como las Líneas Directivas de la OCDE para las empresas multinacionales, las normas de cumplimiento sostenible y social de la Corporación Financiera Internacional (grupo del Banco Mundial) y los principios de la declaración tripartita de la O.I.T. (Organización Internacional del Trabajo), las Normas han sido el primer instrumento legal que de entrada no enfatizó su naturaleza no vinculante.

Hasta la actualidad el proyecto más parecido que había visto la luz era la declaración de principios del *Global Compact* (Pacto Global, en español) de las Naciones Unidas. Esta iniciativa promovida por el anterior secretario general Kofi Annan se hizo pública en julio del año 2000 y pretendía aunar a empresas, agencias de la ONU y organizaciones del tercer sector en apoyo de los nueve principios (en junio de 2004 se incorporó el décimo principio sobre las empresas y la prevención de la corrupción y de los sobornos) en las áreas de los derechos humanos, condiciones laborales y respeto del medio ambiente.

UNAS NORMAS AÚN DE VIDA CORTA Y DE MOMENTO AZAROSA

La responsabilidad de las empresas respecto a los derechos humanos (DH) según las Normas se sintetizan en “obligaciones de no beneficiarse por conductas de violación de los DH, obligaciones de influencia y de implementación que deben acarrear dentro de sus esferas de actividad y de influencia”.

De acuerdo con esta visión las Normas que vieron la luz en agosto de 2003 son consideradas en general como un intento de establecimiento de un marco de normas internacionales obligatorias en el campo de la responsabilidad social de las empresas, y acotadas en este caso al ámbito de las políticas de respecto a los derechos humanos.

La Organización Internacional de Empleadores (OIE) y la Cámara de Comercio Internacional (CIC) se opusieron vigorosamente y de forma frontal a las Normas, y produjeron un documento de 44 páginas fechado en marzo de 2004 que era muy crítico con la entrada en vigor de las Normas, y que en su primera página llevaba escrita una auténtica declaración de principios bastante lapidaria, y por otro lado poco habitual en estos pronunciamientos más bien habitualmente ponderados de este tipo de organismos internacionales:

”If put into effect, it will undermine human rights, the business sector of society, and the right to development”, (traducida: “Si [estas normas] entran en vigor, comportarán el derrumbe de los derechos humanos, del sector social de las empresas y del derecho al desarrollo”), esta afirmación se ofrecía a título de presentación en la primera página del documento de ambas organizaciones.

El pronunciamiento era una crítica de las supuestas cargas que caían sobre las empresas en cuanto a los derechos humanos, criticando también el desplazamiento de las responsabilidades públicas sobre los actores privados, acusando al mismo proceso de

redacción de las Normas de no haber sido transparente, y finalizaba el documento con otro pronunciamiento en el apartado de Conclusiones que textualmente afirmaba:

“The Commission Needs to End the Present Confusion by Setting the Record Straight” (traducida: la Comisión [se refiere a la comisión de las Naciones Unidas sobre promoción y protección de los derechos humanos] necesita finalizar la confusión actual para determinar con precisión [se sobreentiende que la determinación con precisión se refiere a las futuras orientaciones])

Después de lo que hemos expuesto en el apartado anterior se supone que el secretario general de Naciones Unidas (UN) procedió a la reorientación que de forma tan clara proponían tanto la OIE como la CIC.

El 28 de julio de 2005, Kofi Annan solicitó a la Comisión de Derechos Humanos de la ONU el nombramiento de John Ruggie como representante especial para empresas y derechos humanos.

El profesor Ruggie es un académico nacido en EE. UU., profesor de Relaciones Internacionales de la Kennedy School en la Universidad de Harvard, y que anteriormente había sido asistente del secretario general de UN para la planificación estratégica en el período de 1997 a 2001. También se le considera como uno de los principales padres espirituales del *Global Compact*, (Pacto Global, en español) y defensor del concepto de gobierno corporativo global de las empresas antes que de promover una regulación legalmente obligatoria a nivel internacional de las mismas. Por este motivo dicho nombramiento se interpretó desde una perspectiva de orientación política concreta, y como es lógico dicha orientación política ha sido criticada sobre todo desde el ámbito de ciertas ONG de alcance global.

El profesor John Ruggie llevó adelante el encargo de ser el representante especial del secretario general de las Naciones Unidas sobre los derechos humanos y las empresas transnacionales (a partir de ahora J. Ruggie), y cuya versión final con el título de *Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights* fue presentado al Comité de derechos humanos el 3 de junio de 2008.

LAS APORTACIONES PREVIAS DE JOHN RUGGIE

El profesor John Ruggie es particularmente conocido en el ámbito académico por haber acuñado el término “embedded liberalism” (liberalismo incrustado), y con estos dos términos se refiere al sistema económico que dominó la esfera mundial con posterioridad al final de la Segunda Guerra Mundial, y el objetivo principal del cual era asegurar un orden económico que no volviera a permitir una gran depresión como la que se produjo durante los años 30 del pasado siglo. Este nuevo sistema de libre comercio se fundamentaba en un sistema de tipos de cambio fijos respecto al dólar.

El término ‘embedded liberalism’ apareció en un artículo del Dr. John Gerard Ruggie titulado, “International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Post-war Economic Order” , y se publicó en el año 1982.

El artículo se puede consultar a partir del siguiente enlace:

http://www.wto.org/english/forums_e/public_forum_e/ruggie_embedded_liberalism.pdf

(acceso comprobado el 4 de febrero de 2014)

En la descripción del profesor Ruggie del mundo posterior a la Segunda Guerra Mundial se subraya el emparejamiento del multilateralismo con la búsqueda de estabilidad a nivel de los distintos estados, y describe los desajustes de gobernabilidad (“gap governance”, en inglés) que este emparejamiento ha provocado, y que también ha puesto de manifiesto en algunos de sus trabajos posteriores (Ruggie, 1998b, 2003, 2004).

El término ‘embedded’ se encuentra en el libro de Karl Polanyi titulado *The Great Transformation*. En dicha obra Polanyi argumenta que previamente al capitalismo el mercado había estado siempre incrustado en la sociedad. En su opinión eso era debido a que en aquel momento el mercado existía como un instrumento de distribución y de reciprocidad, y los términos de funcionamiento de dicho instrumento eran establecidos

por las normas de cada sociedad en concreto, y la tesis fuerte que Polanyi defiende es que el liberalismo económico promocionó el progreso al precio de la dislocación social.

Con la llegada del capitalismo se constituyen una serie de “commodities” (mercaderías) ficticias y se incorporan dentro del mercado en la forma de tierra, trabajo y capital. Esta evolución lleva hacia el siguiente elemento del ‘embedded liberalism’. Se trata del tipo de liberalismo que podríamos denominar “liberalismo de mercado” que promueve la eliminación del estado como agente activo del mercado. Esta eliminación se fundamenta en el convencimiento de que los estados son incapaces de llevar a cabo decisiones que favorezca al funcionamiento de los mercados, y por lo tanto es mejor que no interfieran en su funcionamiento. Junto a esta retracción se opina que el mercado debe desincrustarse de la sociedad desde el punto de vista que un mercado autoregulado es mucho más productivo que un mercado conducido por normas políticas o sociales.

Un ejemplo de este tipo de liberalismo es el fenómeno actual de la globalización o mundialización. Es una fuerza internacional que promueve la liberalización de todos los mercados locales para crear el gran mercado internacional.

Además de aportaciones académicas como la anterior, el profesor Ruggie ha estado directamente implicado en dos iniciativas de NU, y en las que ha contribuido de forma explícita a su correcta finalización.

La primera de estas iniciativas es la conocida como *Global Compact*, denominada en español Pacto Global. La contribución del profesor Ruggie se desarrolló durante su período de desempeño como secretario general adjunto, y asesor responsable para la planificación estratégica del secretario general de Naciones Unidas Kofi Annan (1997–2001).

El Pacto Global fue anunciado por Kofi A. Annan en el año 1999 durante la sesión del Foro Económico Mundial en Davos, y la noción de ‘embedded liberalism’ (Ruggie 1982, 1998b) aparece como uno de los conceptos inspiradores del discurso del secretario general de Naciones Unidas.

La línea argumental de Annan fue que la globalización es un hecho dado de la realidad, pero del cual se ha infravalorado su fragilidad, y ahí radica el principal problema. La velocidad de propagación del mercado global sobrepasa la capacidad de las sociedades y de sus sistemas políticos para ajustarse a su evolución. La historia enseña que un desequilibrio entre el ámbito económico y el ámbito sociopolítico no puede mantenerse de forma prolongada en el tiempo.

Esta consideración que se desprende de la perspectiva ‘embedded liberal’ —inspiradora de la iniciativa del Pacto Mundial— sobre la fragilidad legal, social y/o moral de los mercados desregulados ha influido de forma clara en el trabajo de John Ruggie, y por el importante papel que se deriva del término “embedded liberalism” en las formulaciones del profesor Ruggie dedicaremos el siguiente apartado a analizar los planteamientos originales del autor en el artículo anteriormente citado.

La segunda iniciativa es la que hemos contado anteriormente de ser nombrado representante especial del secretario general de las Naciones Unidas sobre los derechos humanos y las empresas transnacionales

EL ARTÍCULO “International Regimes, Transactions, and Change”: “Embedded liberalism” EN EL ORDEN ECONÓMICO MUNDIAL POSTERIOR A LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Este artículo se publicó originalmente formando parte de un número especial de la revista *International Organization* dedicado a los distintos regímenes políticos a nivel internacional. Este número especial se convirtió en un texto fundacional en el campo de estudio de los regímenes políticos y de las relaciones internacionales, y los autores pretendían responder a la pregunta de si los distintos regímenes comportaban alguna diferencia en cuanto a estas relaciones, y el artículo que nos ocupa del profesor Ruggie ofrecía un intento de respuesta al papel de estos regímenes en cuanto a las relaciones económicas internacionales.

El enfoque del artículo es que la presencia de una hegemonía económica —orientada de forma clara hacia los objetivos del libre comercio— es probable que resulte en una estructura de comercio libre y abierto, y de ahí se deduce que si la hegemonía de poder declina comportará una estructura de comercio menos libre y abierto. Este razonamiento deriva de la premisa que un sistema económico estable y abierto requiere de infraestructuras físicas e institucionales, y que sólo una instancia de poder hegemónico podrá soportar los costes de proveer este tipo de “bien público”.

Ruggie interpreta el orden económico internacional como una fusión entre el poder y la búsqueda de legitimidad social. Para ilustrar su argumento plantea una distinción entre el orden económico que existía antes de la primera Guerra Mundial —caracterizado por un liberalismo ortodoxo del tipo “laissez faire”— con el orden económico posterior a la segunda Guerra Mundial —caracterizado por lo que él denomina como “embedded liberalism”—, y que se fundamenta en una nueva comprensión de la búsqueda de propósito social a través del cual el poder puede ser ejercido de una forma legítima, y que denomina con la expresión ‘embedded’ (incrustado, en español) liberalismo.

En el entorno que acompañaba al nuevo orden económico posterior a la Segunda Guerra Mundial, aunque de factura liberal, era diferente en alguna de sus características esenciales. El profesor Ruggie pone en evidencia como ninguno de los negociadores en la conferencia de Bretton Woods eran doctrinalmente partidarios de un libre comercio a ultranza. Su propuesta de nuevo orden económico se promocionaba sobre la base de una necesaria intervención gubernamental en el funcionamiento del mercado que garantizara una situación interna de estabilidad en cada país firmante del acuerdo.

Las últimas secciones del artículo plantean la cuestión de la proliferación de las nuevas formas de barreras proteccionistas —el denominado “Nuevo Proteccionismo” de los años setenta.

Este cambio en la perspectiva liberal fue considerado por muchos como una evidencia del declive en la fuerza del régimen de comercio atribuido a un debilitamiento de la hegemonía de los EE.UU. En lugar de esta interpretación, el profesor Ruggie considera que el nuevo proteccionismo de los años 70 del pasado siglo era tan sólo una muestra de la continuidad, y no de una ruptura en el régimen de comercio internacional.

Él considera que las nuevas medidas proteccionistas eran las que se podía esperar en el nuevo entorno del “embedded liberalism”, y consistía en una minimización de los costes sociales en la economía interna de cada país.

Ruggie concluye su artículo presagiando la posibilidad de un nuevo capítulo en la evolución de la búsqueda de legitimidad social. La supervivencia del “embedded liberalism” depende no sólo de la renegociación entre las formas nacionales e internacionales de búsqueda de acomodo social, sino también del mantenimiento de una toma de conciencia para el régimen de comercio de acomodar los dos ámbitos del gran compromiso que comporta el “embedded liberalism”.

EL PROCESO HASTA LLEGAR AL INFORME DE JUNIO DE 2008

El profesor Ruggie hasta llegar al informe definitivo presentó un informe provisional en el año 2006, y un segundo informe en febrero de 2007. Este segundo informe estaba ideado como un ejercicio de ubicación general sobre las múltiples dimensiones de la problemática a tratar. En él se describían las normas internacionales, y los instrumentos y las tendencias en el campo de la responsabilidad social y de la rendición de cuentas de las organizaciones (*accountability*, en la expresión inglesa).

Y la reorientación política de la que hablábamos anteriormente tuvo una respuesta clara por parte de la OIE (en colaboración con la CIC y un comité de la OCDE) que en diciembre de 2006 publicaron ante la invitación de John Ruggie un informe titulado *The role of business in weak governance zones. Business proposals for effective ways of addressing dilemma situations in weak governance zones.*

En este documento se deja de lado el tono belicoso utilizado en el momento de publicar las Normas, y por parte de estas organizaciones se adopta una perspectiva mucho más conciliadora que la del pronunciamiento de marzo de 2004.

Después de los dos primeros documentos elaborados por el profesor Ruggie, finalmente llegó el tercero y definitivo de momento en la fecha anteriormente citada, y del cual realizaremos la presentación en el siguiente apartado. También referenciamos que este documento ha sido recibido con un tono mucho más moderado y exento de cualquier tipo de posicionamiento de frontal oposición por parte de las organizaciones empresariales tal y como se puede comprobar de su lectura a partir del siguiente enlace:

<http://www.reports-and-materials.org/Letter-IOE-ICC-BIAC-re-Ruggie-report-May-2008.pdf>

(acceso comprobado el 4 de febrero de 2014)

PRESENTACIÓN DEL INFORME “PROTECT, RESPECT AND REMEDY” Y DE LA PRIMERA CONSULTA POSTERIOR

En el informe de junio de 2008 se establece un esquema dotado de tres principales soportes respecto a la rendición de cuentas de las empresas sobre su respeto a los derechos humanos. Estos tres pilares son “Proteger, Respetar y Remediar”. Se reconoce también la responsabilidad de las empresas aunque se considera que esta responsabilidad es distinta de la que tienen los estados.

1. Recomendaciones.

Se recomienda la revisión de las Líneas Directivas de la OCDE para empresas multinacionales ya que han quedado rezagadas respecto a las normas voluntarias adoptadas por bastantes empresas.

Se recomienda la creación de una oficina del defensor global que pueda recibir y gestionar las denuncias presentadas. Esta recomendación no ha sido bien acogida ni por la Organización Internacional de Empleadores (OIE), ni por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), ni por la *Business and Industry Advisory Committee to the OECD* (BIAC).

2. Conclusiones.

1. Informes de sostenibilidad: En el informe se confía que la presión de los *stakeholders* sobre las multinacionales a la que se da respuesta a través de los informes de sostenibilidad puede ser un camino para el respeto de los derechos humanos básicos.

2. Tratados bilaterales sobre inversiones: Se proclama la necesidad de proteger en estos acuerdos no sólo los intereses de los inversores, sino también incluir cláusulas del tipo de las que se proponen en el modelo internacional sobre acuerdo de inversiones del *International Institute for Sustainable Development* (IISD).
3. Vincular la actuación de las agencias de crédito a la exportación a la política de respeto de los derechos humanos: Otra propuesta es la de involucrar a estas agencias (en el caso español se trataría por ejemplo de la Compañía Española de Créditos a la Exportación, CESCE), aunque a decir verdad dichas agencias no se han caracterizado por actuaciones demasiado ejemplares ni en respeto de los derechos humanos ni en los criterios medioambientales de las inversiones financiadas.
4. Revisión de las líneas de la OCDE: Es el único código internacional que se cita en el informe, y se recomienda su revisión ya que se ha quedado por detrás de las normas establecidas por muchas empresas en su actuación por lo que concierne al respeto de los derechos humanos.
5. Uso de sanciones por parte del Consejo de Seguridad: Aunque las sanciones directas del Consejo de Seguridad han tenido un efecto limitado en determinadas situaciones de zonas de conflicto, se recomienda su utilización para el control de la actuación de las compañías multinacionales.
6. Reforzar los mecanismos de las legislaciones nacionales: Se promueve la utilización de legislaciones nacionales que protejan los derechos humanos (al estilo de la *American Alien Tort Claims Act* vigente en los EE.UU.).
7. Creación de la figura del defensor de los derechos humanos a nivel global: Se recomienda la creación de esta figura para gestionar las denuncias sobre falta de respeto de los derechos humanos.

8. Procedimiento especial sobre empresas y derechos humanos: Se recomienda que la comisión sobre derechos humanos de las Naciones Unidas promueva investigaciones y seguimiento sobre el terreno para establecer recomendaciones a seguir por parte de las empresas y de los gobiernos.
9. Creación de un centro internacional de asesoramiento: Este organismo sería similar al que ya creó Naciones Unidas en el año 1974, y que en el año 1993 transfirió a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, en inglés), y que debía supervisar sobre todo las negociaciones con los países anfitriones de las inversiones llevadas a cabo por las compañías multinacionales.
10. Pasos a establecer para llegar a un acuerdo de marco sobre *accountability* (rendición de cuentas, en español) de las empresas: Cualquier trayecto empieza cuando se da el primero paso, y en estos temas aún se está a la expectativa de este primer paso que permita llegar al final del trayecto con un marco regulatorio sobre los deberes de las corporaciones en el entorno de globalización del sistema económico.

El siguiente paso fue una consulta que se llevó a término durante el 20 y 21 de noviembre de 2008 con el título de *Access to Remedies for Corporate Human Rights Impacts: Improving Non-judicial Mechanisms* (“Logro de mejoras en los impactos de las empresas sobre los derechos humanos: Mejora de los mecanismos no judiciales”).

La consulta fue organizada por la *Corporate Social Responsibility Initiative* de la *Kennedy School* de la Universidad de Harvard (donde el profesor J. Ruggie es profesor de Relaciones Internacionales) junto con Oxfam American.

Los participantes en la consulta provinieron de instituciones académicas, organismos internacionales, empresas, ONG, gobiernos, organizaciones especializadas en mediación y resolución de conflictos (en inglés “Alternative Dispute Resolutions”) y bufetes de abogados.

Las dos jornadas se estructuraron en cuatro sesiones que trataron sucesivamente de ofrecer un esquema de los mecanismos judiciales y no judiciales de la resolución de conflictos en la primera sesión. En la segunda sesión el trabajo se centró en los conocidos como puntos nacionales de contactos de los 42 estados que se han adherido a las Líneas Directivas de la OCDE sobre empresas multinacionales (en España es la secretaría de estado de Comercio dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio). En la tercera sesión se debatió sobre la necesidad de otros mecanismos no judiciales a nivel internacional, y finalmente la cuarta sesión se dedicó a dar un repaso al sistema vigente de mecanismos no judiciales de resolución de conflictos y presentar las correspondientes propuestas de mejora teniendo presente el contexto judicial.

Por razones de no dispersión temática no entraremos a fondo a presentar los contenidos de esta última sesión, y nos limitaremos a referenciar la dirección de la Wiki (espacio Web que permite una fácil interacción y aportación por parte de los interesados, al estilo de la conocida enciclopedia virtual Wikipedia) donde a partir de dos meses antes se había llevado a cabo la reflexión “on line” previa a la reunión:

<http://srsg-consultation.pbworks.com/w/page/6116268/FrontPage> / (acceso comprobado el 4 de febrero de 2014).

El desarrollo de todo este proceso que acabamos de explicar ha conducido a la elaboración del informe que comentaremos en el siguiente apartado, y que tiene como principal objetivo hacer operativo y aplicado el trabajo del RESG.

EL INFORME SOBRE LAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS POSTERIORES AL INFORME “PROTECT, RESPECT AND REMEDY”.

Este informe de abril de 2009 recapitula sobre los principales puntos del anterior informe “Proteger, respetar y remediar” y establece las líneas estratégicas del trabajo del RESG para hacerlo operativo.

Se puede acceder al texto completo del informe en esta URL:

<http://www2.ohchr.org/english/bodies/hrcouncil/docs/11session/A.HRC.11.13.pdf>

(acceso comprobado el 4 de febrero de 2014)

El informe se estructura de la siguiente manera.

I. INTRODUCCIÓN

Una introducción en la que se recuerda que el RESG ha visto prorrogado su mandato por tres años más para elaborar las correspondientes guías orientadoras de puesta en práctica del informe. También se recuerda las distintas organizaciones que han acogido favorablemente el informe. Entre ellas se encuentran las siguientes: International Council on Mining and Metals (ICMM), Business Leaders Initiative on Human Rights (BLIHR), y todo un amplio conjunto de más de 30 fondos de inversión socialmente responsables.

II. LA CRISIS ECONÓMICA

En segundo lugar se dedica un apartado a la crisis económica y el previsible efecto que pueda tener en las políticas de respeto a los derechos humanos de las empresas

transnacionales ya que su efecto se trasladará sobre aquellos países que se encuentran en una mayor posición de riesgo en cuanto a la falta de respeto de dichos derechos humanos.

III. EL DEBER DE LOS ESTADOS DE PROTEGER

El principal deber de los estados para proteger los derechos humanos se considera como una norma de conducta, y no como una norma de resultado. Dicho de otra forma, los estados no son directamente responsables de los abusos de las empresas respecto a los derechos humanos, pero se les puede considerar que no cumplen con sus obligaciones si delante de alguna violación de derechos no toman las oportunas medidas para prevenir futuras violaciones y para investigar, castigar y reparar las violaciones ya producidas.

En este apartado se recomienda informar públicamente sobre las políticas de responsabilidad social realmente implantadas.

Los inversores a menudo incrementan la protección disponible a sus proyectos mediante tratados bilaterales con las denominadas provisiones de “estabilización” incluidas en los contratos confidenciales con los gobiernos anfitriones de las inversiones, habitualmente denominadas en inglés “host Government agreements”. Estas protecciones legales adquieren su máximo exponente en la zona del África subsahariana donde 7 de los 11 “host Government agreements” establecen exenciones de compensaciones para el inversor por el efecto de cualquier nueva legislación surgida durante la duración del proyecto inversor, y además independientemente de su relevancia para la protección de los derechos humanos o cualquier otro interés público.

Como conclusión de este apartado se puede constatar que la mayoría de gobiernos no priorizan la gestión de los efectos de la conducta de las empresas sobre la problemática del respeto de los derechos humanos, y en este aspecto el RSG manifiesta que de cara a

un nuevo mandato se fijará como objetivo prioritario la asistencia a los gobiernos en esta área.

IV.LA RESPONSABILIDAD DE LAS CORPORACIONES DE RESPETAR

Una de las necesidades principales constatadas en el informe es que las empresas transnacionales mantengan activo un correcto proceso de *due diligence*² en el área del respeto de los derechos humanos.

En el anterior informe del año 2008 se establecían cuáles eran los cuatro principales componentes de la aplicación del *due diligence* en el área de respeto de los derechos humanos:

- 1) Tener establecida una política de respeto de los derechos humanos.
- 2) Evaluar los posibles impactos de las actividades de la compañía en el respeto de los derechos humanos.
- 3) Integración de los valores de la anterior política en la cultura y los sistemas de gestión de la organización.
- 4) Seguimiento y presentación del grado de cumplimiento (*performance*, en inglés) en el *reporting* de la compañía.

² Este concepto apareció por vez primera en la *United States' Securities Act* en el año 1933 y desde el mundo financiero su aplicación se ha generalizado a muchos otros ámbitos en los que se requiere cumplir con un correcto protocolo de actuación para tener minimizados posibles riesgos en operaciones críticas.

V. LA OBLIGACIÓN DE REMEDIAR

Respecto a la actuación de las compañías transnacionales este apartado es de los más complejos y el informe intenta clarificar algunas confusiones respecto a la actuación de los estados, y también se trata de esclarecer las actuaciones de los mecanismos judiciales y extrajudiciales en la búsqueda de remedios efectivos en la interrelación entre transnacionales y respeto de los derechos humanos.

Dentro de los mecanismos judiciales a nivel internacional cabe destacar el papel crucial que juega la posibilidad de contar con mecanismos informativos sobre conflictos pasados que actúen como plataforma aprendizaje en la gestión de nuevos conflictos.

Como conclusión final el profesor John Ruggie recuerda las múltiples barreras existentes para conseguir la aplicación de mecanismos judiciales realmente efectivos, y la existencia de muy pocos mecanismos no judiciales que cumplan con un mínimo de efectividad en su cometido.

VI. CONCLUSIÓN

En este apartado el informe realiza un repaso general de los puntos tratados, y finaliza con un expresión que suena a llamamiento al mundo empresarial sobre la necesidad de tener presente que la relación entre empresas y derechos humanos no es un tema de actualidad ocasional a tratar en algún momento futuro sino que es y debe ser un elemento central de los desafíos actualmente urgentes.

CONCLUSIONES GENERALES SOBRE LA RELACIÓN ENTRE DERECHOS HUMANOS Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

La primera conclusión que se puede alcanzar ya casi de partida es el elevado componente ideológico que estos temas encierran, y que los lectores de este artículo habrán podido constatar.

Las Normas aprobadas en el año 2003 comportaron una fuerte reacción de los organismos internacionales que defienden los intereses de las grandes empresas [concretamente la Organización Internacional de Empleadores (OIE) y la Cámara de Comercio Internacional (CIC)], y a partir de esta oposición frontal se llegó al nombramiento del profesor John Ruggie como representante especial para empresas y derechos humanos, el cual ha canalizado este tema polémico hacia unos planteamientos más gradualistas y posibilistas tal y como creemos que se refleja en el informe presentado.

Uno de los puntos a tratar a la hora de las conclusiones es si este proceso que hemos expuesto se ha logrado realmente un nuevo consenso en el planteamiento de las políticas de respeto de los derechos humanos por parte de las empresas transnacionales.

La afirmación del profesor Ruggie “Now, I am not foolish enough, or so arrogant, as to believe that the “protect, respect and remedy” framework answers all our prayers. In fact, our journey has just begun. But I think it’s fair to say that we have come remarkably far in a relatively short period of time. And judging from these and other examples of uptake, I believe we can draw the conclusion that we are heading in.”³

³ Discurso realizado por John Ruggie durante la sesión de consultas para hacer operativo el esquema preparado como RESG para las empresas sobre el tema de los derechos humanos y las empresas transnacionales. Palacio de las Naciones. Gibera, 5-6 de octubre de 2009. Disponible completo en el siguiente enlace:

http://www.unglobalcompact.org/docs/news_events/9.6/Ruggie_Remarks_5_Oct2009.pdf (acceso comprobado el 4 de febrero de 2014)

opinamos que permite ponderar los logros alcanzados por su propuesta de esquema basada en los tres pilares de proteger, respetar y remediar.

Precisamente es el tercer pilar que trata sobre el remediar donde se reconoce en general una mayor dificultad para generar consenso entre los distintos actores. En este aspecto habría que procurar una mayor involucración de los estados de origen de las transnacionales inversoras, así como de estados como China e India que no forman parte de la OCDE.

Con respecto al pilar segundo podemos constatar que actualmente sólo algunas compañías líderes tienen sistemas de evaluación de riesgos por no respetar los pronunciamientos sobre derechos humanos, y también se puede constatar el carácter eficaz que tiene la aplicación de medidas de denuncia sobre el terreno que permiten actuar cuando la violación de los derechos se encuentra a un primer nivel de ocurrencia. En esta línea ya existe un recurso internáutico denominado “Red Flags”:

(accesible en esta URL: http://www.redflags.info/index.php?page_id=16&style_id=0 , acceso comprobado el 4 de febrero de 2014).

que suministra información sobre los procesos en curso y el posible nivel de riesgo para las transnacionales que operan en las zonas de alto riesgo. Este recurso puede ayudar a las empresas transnacionales en su implantación de un correcto *due diligence* para la gestión de sus riesgos en el área de los derechos humanos.

Sobre el informe de abril de 2009 que procura revisar el proceso de hacer operativas las recomendaciones del anterior informe se puede concluir que las empresas transnacionales pueden tomar ventaja de los desordenados sistemas legales de los países receptores de sus inversiones. En este sentido hasta la actualidad el planteamiento de las empresas transnacionales ha estado muy orientado a cumplir con las normas legales existentes, pero sin aceptar ningún tipo de norma internacional de obligado cumplimiento y presionando para que no se llegue más allá de un sistema de auto regulación.

El principal problema de la autorregulación es que en un mundo de 192 estados y de unas 80.000 multinacionales con sus correspondientes empresas proveedoras es bastante inverosímil esperar que funcione un sistema auto regulativo de este tipo.

En este trabajo no se ha planteado en ningún caso hacer una evaluación del trabajo del profesor John Ruggie, sino tan solo exponer las dificultades y retos que se plantean a la hora de conseguir un consenso en un tema tan complejo como es el respeto de los derechos humanos por parte de las empresas transnacionales.

Este año 2014 se cumplirán tres años de la aprobación de las normas, y por lo tanto será ya un buen momento de comenzar a evaluar los logros y las problemáticas de su implantación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Helleiner, E. (2006) “Reinterpreting Bretton Woods: International Development and the Neglected Origins of Embedded Liberalism”, *Development and Change* 37(5): 943–967 (2006). C. Institute of Social Studies 2006. Publicado por Blackwell Publishing, 9600 Garsington Road, Oxford OX4 2DQ, UK and 350 Main St

Lang, A. T. F. “Reconstructing embedded liberalism: John Gerard Ruggie and constructivist approaches to the study of the international trade regime”, *Journal of International Economic Law* 9(1), 81–116.

Polanyi, K. (1989) *La gran transformación: crítica al liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta: Endymión. Existe una versión original inglesa de 1945 que no hemos podido consultar.

Ruggie, J. G.:(1982), “International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order”, *International Organization*, 36(2), 379–415.

Ruggie, J. G.:(1998b), “Globalization and the Embedded Liberalism Compromise: The End of an Era?”, en W. Streek (ed.), *Internationale Wirtschaft, Nationale Demokratie: Herausforderungen für die Demokratietheorie* (Campus Verlag, Frankfurt), pp. 79–98.

Ruggie, J. G.:(2003), “Taking Embedded Liberalism Global: The Corporate Connection”, en D. Held. M. Koenig-Archibugi (eds.), *Taming Globalization: Frontiers of Governance* (Polity, Cambridge, UK), pp. 93–129.

Ruggie, J. G.: 2004, “Reconstituting the Global Public Domain – Issues, Actors, and Practices”, *European Journal of International Relations* 10(4), 499–529.

<http://www.business-humanrights.org/> (acceso comprobado el 4 de febrero de 2014). El principal portal en Internet respecto a este tema de la relación entre empresas transnacionales y respeto a la legislación de derechos humanos.