

A decorative graphic consisting of a grid of small grey dots, with several larger red dots scattered throughout, primarily in the left and right sides of the page.

Barajar y dar de nuevo

Hacia un mayor control democrático de las empresas trasnacionales

MICHAEL FICHTER
Diciembre 2014

- Es preciso ejercer un mayor control democrático sobre el poder de las empresas trasnacionales (ETN), que se encuentran a la cabeza de un nuevo paradigma internacional de relaciones económicas y sociales de poder en cuyo marco controlan 80% del comercio internacional. Con especial hincapié en la necesidad de combatir la “captura corporativa”, en este artículo se ponen de relieve tres áreas de la administración pública en las que se percibe de manera patente el poder de las ETN: los regímenes de inversión, los sistemas impositivos y el trabajo en el contexto de los derechos humanos.
- En el abordaje de los déficits democráticos y el enorme poder de las ETN en estas tres áreas, sostenemos la necesidad de que la sociedad civil y los gobiernos, además de desarrollar respuestas específicas para cada área, trasciendan el abordaje de cada una en particular hacia un terreno común que permita un enfoque más integral. Por ejemplo, la incipiente investigación estratégica del poder corporativo en el marco de la capacitación para construir poder sindical y forjar alianzas más amplias entre los movimientos sociales requiere ampliar el horizonte para incluir la inversión y la tributación, y también posiblemente otras áreas.
- La búsqueda de respuestas efectivas y la construcción de instituciones democráticas para la regulación en los niveles local y nacional resultarán insuficientes si no se dirigen a la creación y el fortalecimiento de enfoques supranacionales y transfronterizos. Es preciso contrarrestar los patentes déficits democráticos que padecen las estructuras actuales de gobierno global con una cooperación global orientada hacia la mejora del involucramiento democrático y el control de las empresas multinacionales.



Contenidos

Sinopsis	5
1. Introducción	5
2. Reglas y protección para las inversiones	7
2.1 El régimen de inversión internacional	8
2.2 Marco regulatorio del RII.....	8
2.3 Mecanismos y procedimientos de disputa	11
2.4 Alternativas	12
2.5 Recomendaciones y camino a seguir	12
3. Impuestos y nuevos modelos empresariales	13
3.1 Principio de empresa separada e independiente	14
3.2 Alternativas	16
3.3 Recomendaciones y camino a seguir	17
4. El trabajo y el empleo en el contexto de los derechos humanos	17
4.1 Declaraciones, códigos, principios, normas e iniciativas regulatorias	18
4.2. Alternativas	21
4.3 Recomendaciones y camino a seguir	22
5. Conclusión, preguntas e ideas	23
Referencias	25

Este artículo es el resultado de una colaboración con varios expertos, que comenzó en un taller de la Fundación Friedrich Ebert (FES, por sus siglas en alemán), realizado en San Pablo, Brasil, en los días 29 y 30 de abril de 2014. Quisiera reconocer a todos los participantes por sus valiosas y perspicaces contribuciones, de los que hice amplio uso en el trabajo que presento aquí. Vaya mi agradecimiento a Ben Beachy, de Public Citizen; Gonzalo Berrón, de FES; Daniel Bertossa, de Public Services International; Esther Busser, de la Confederación Sindical Internacional; Ana Cernov, de Conectas; Tina Hennecken, de FES; Thomas Manz, de FES; Miguel Rodríguez Mendoza, del Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible; Adhemar Mineiro, del Departamento Intersindical de Estadística y Estudios Socioeconómicos, Brasil; Alexandra Montgomery, de Global Justice; Sol Picciotto, de Tax Justice Network; Michelle Pressend, del Centro de Información para el Desarrollo Alternativo; y Adriana Rosenzvaig, de UNI Sindicato Global.



Sinopsis

Los últimos 30 años de globalización económica fueron impulsados por una tríada neoliberal de privatización, liberalización y financiarización, que contó con la inmensa ayuda de avances tecnológicos y logísticos. Las empresas transnacionales (ETN) no solo han cosechado beneficios enormes en el transcurso de estos acontecimientos, sino que también se han colocado a la cabeza de un nuevo paradigma internacional de relaciones económicas y sociales de poder que trasciende el Estado-nación. Las ETN, junto con las redes mundiales de valor en materia de producción, suministro, distribución y ventas que estas controlan, representan hoy 80% del comercio internacional. De ahí que urja examinar con mayor atención el contexto donde opera este tipo de poder internacional. ¿Qué clase de reglas y acuerdos legales gobiernan las operaciones de las ETN? ¿Cómo se benefician las ETN de la existencia (o inexistencia) de regulación, y en qué medida inciden en la presencia o ausencia de reglas? ¿Qué función cumplen los mecanismos de control democrático y cómo es posible fortalecerlos?

En este artículo se examina el poder de las ETN y la necesidad de incrementar el control democrático sobre ellas. Con especial énfasis en los derechos humanos y democráticos de los ciudadanos, así como en la necesidad de combatir la “captura corporativa”, se ponen de relieve tres áreas de la administración pública en las que el poder de las ETN se ha vuelto particularmente obvio—los regímenes de inversión, los sistemas impositivos y el trabajo en el contexto de los derechos humanos— a fin de analizar la situación actual y considerar alternativas políticas. En relación con cada una de estas áreas, se examinan cuestiones de importancia clave que emanan de las acciones de las ETN, sus impactos en el desarrollo socioeconómico, el gobierno democrático y el equilibrio en las relaciones de poder. Por último, se evalúa críticamente el contexto institucional y los principales problemas generados por las políticas neoliberales. Sobre la base de este análisis, se esbozan ideas para adoptar posibles alternativas, incluyendo lo que estas entrañan en relación con las recomendaciones de políticas públicas.

Dados los déficits democráticos y el inmenso poder de las ETN en estas tres áreas, se plantea la necesidad, no solo de desarrollar respuestas específicas en relación con cada una, sino también de trascender el abordaje particular a fin de encontrar un terreno común que permita un enfoque más integral. La vinculación analítica de los tres

ámbitos es un paso esencial para comprender el poder de las ETN, así como desarrollar capacidades y estrategias para dar respuestas democráticas en el marco de los canales gubernamentales e institucionales existentes y mediante un compromiso activo por parte de la sociedad. Los debates e iniciativas en el ámbito parlamentario son un elemento esencial para despertar la conciencia pública y determinar los pasos legislativos hacia el fortalecimiento de la regulación democrática.

También es preciso que las respuestas democráticas a la captura corporativa se arraiguen en el grueso de la sociedad, panorama que se verá considerablemente favorecido si se fomentan las perspectivas multiorganizacionales de las alianzas, las redes y las campañas de sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil. Obviamente, en un mundo donde todo tiende a la globalización, no es posible reparar el desequilibrio de poder entre las ETN y la sociedad acotándose al nivel local o nacional. La búsqueda de respuestas efectivas y la construcción de instituciones democráticas para la regulación resultarán insuficientes si no se orientan hacia la creación y el fortalecimiento de enfoques supranacionales y transfronterizos. En aras de facilitar el cambio sostenible y exhaustivo, resultará esencial dismantelar las estructuras existentes creadas por y para las ETN, a fin de reemplazarlas por estructuras, políticas y mecanismos de regulación democrática integral.

1. Introducción

Los últimos 30 años de globalización económica fueron impulsados por una tríada neoliberal de privatización, liberalización y financiarización, que contó con la inmensa ayuda de avances tecnológicos y logísticos. Bajo la presión de Estados Unidos y sus aliados industrializados, y con la escolta de políticas propicias de las instituciones financieras internacionales, los gobiernos de todo el mundo comenzaron a abrir sus economías a los productos y capitales extranjeros. Las ETN, en particular, cosecharon enormes beneficios en el marco de esta nueva tendencia, poniéndose a la cabeza de un nuevo paradigma internacional de relaciones económicas y sociales de poder que trasciende el Estado-nación.

En 2011, un equipo de investigadores del Instituto Tecnológico ETH Zúrich publicó el primer mapa exhaustivo del control corporativo global. Esta investigación demostró que 737 grupos empresariales (principales te-

nedores) controlaban 80% de las ETN. En una mirada más próxima se identifica un núcleo aún más pequeño de 147 empresas que controla aproximadamente 40% de las ETN. Tres cuartos de esas empresas pertenecen al sector financiero.

Descubrimos que las empresas transnacionales constituyen una gigantesca estructura con forma de moño, y que una parte considerable del control fluye hacia un grupo pequeño y muy cohesivo de instituciones financieras. Este núcleo puede verse como una “supraentidad” que plantea nuevas e importantes cuestiones tanto a los investigadores como a los encargados de las políticas públicas. (Vitali et al., 2011, p. 1)

Las ETN han pasado a ser actores protagónicos de la economía mundial en las últimas décadas. En el nivel global, las cadenas de valor en materia de producción y suministro bajo el dominio de ETN (Lakhani, Kuruvilla y Avgar, 2013) son responsables por 80% del comercio internacional y determinan cómo se integran los países emergentes y en desarrollo a la economía global (UNCTAD, 2013). De acuerdo con Reinert (2005, p. 7), “la experiencia histórica muestra que [la] apertura al libre comercio entre naciones con muy distintos niveles de desarrollo tiende en primer lugar a destruir las industrias más eficientes en los países menos eficientes (el efecto Vanek-Reinert)”. Como resultado, las ETN no solo han logrado incrementar vastamente las ventas de sus productos terminados, sino que también han expandido de manera considerable su acceso a mano de obra barata, bienes inacabados y materias primas. Por sobre todo, la flexibilización de los controles de capital desencadenó una lucha por atraer inversiones extranjeras y relocalizar activos financieros en guaridas fiscales. Las ETN aprovecharon su creciente acceso al mercado y usaron la “competencia de regímenes” entre gobiernos para “mirar catálogos” en busca de eficiencia y una buena relación de costo-beneficio para sus operaciones de producción y suministro, así como para proteger sus ganancias de los impuestos (Streck, 1992).

Tal como lo explicó Crotty (2005, p. 78), la globalización neoliberal desencadenó capacidades productivas que superaron el crecimiento de la demanda agregada, intensificaron la competencia entre productos y crearon un “desplazamiento desde las finanzas ‘pacientes’ en busca de crecimiento a largo plazo hacia mercados financieros impacientes que elevaron las tasas de interés

real, forzaron a las CNF [corporaciones no financieras] a pagar una porción creciente de su flujo de caja a agentes financieros, cambiaron de manera drástica los incentivos gerenciales y contribuyeron a acortar los horizontes de planificación de las CNF”. Este proceso, llamado *financiarización*, puede definirse tanto con referencia “al incremento de la importancia del capital financiero con respecto al capital real en la determinación del ritmo y los rendimientos esperados de las inversiones, como a la mayor subordinación de esas inversiones a las demandas de los mercados financieros globales” (Rossman y Greenfeld, 2006, p. 55). El triunfo resultante del “valor para el accionista” como nueva estrategia comercial de las ETN ha elevado el ejercicio de los derechos de propiedad a cumbres exclusivas de poder (Dore, 2008, p. 1102). En la expectativa (y la exigencia) de que los Estados otorguen protección especial a sus inversiones, las ETN ejercen sin descanso su poder de lobby y presión en busca de mayor resguardo y menor regulación fiscal impuesta por el mandato democrático gubernamental en aras del bien común. Están dispuestas y resueltas a usar todo su poder para hacer valer sus “derechos” al arsenal de protecciones que han acumulado en los niveles nacional y mundial.

El desarrollo de redes mundiales de valor y la financiarización “se relacionan intrínsecamente como partes de un cambio más abarcador de la economía hacia la visión neoliberal de mercados libres que faciliten el movimiento de bienes y capitales a través de las fronteras con limitada regulación o intervención estatal. De hecho, ambos elementos operan en tándem y se refuerzan mutuamente. Las estrategias que aplican las corporaciones multinacionales para la subcontratación externa, la relocalización y la formación de cadenas mundiales de valor dependen de su capacidad para movilizar y desplazar capital a través de las fronteras nacionales, así como de su relativa libertad para repatriar ganancias o colocarlas en jurisdicciones extraterritoriales” (Morgan, 2014, p. 185).

La globalización y la desregulación de la economía ¿han liberado por completo a las ETN de la sumisión a reglas y a mecanismos de control en el manejo de sus operaciones? No exactamente. La economía global abunda en reglas y regulaciones, pero cabe preguntarse quién se ve beneficiado por ellas. Todo indica que a las ETN les ha ido bastante bien en este sentido. Operan bajo reglas plenamente ejecutables que las protegen como inversoras extranjeras, incrementan las obligaciones estatales

de promover su bienestar económico e involucran desregulaciones del mercado laboral, barreras al sindicalismo y reducciones o exoneraciones de requisitos fiscales. En tal contexto, las preguntas más pertinentes son: ¿quién hace las reglas y quién se beneficia de ellas? ¿Quién se beneficia de la falta de reglas y de la falta de control democrático? ¿Es posible ejercer control democrático sobre las ETN? ¿Existe un enfoque democrático para subordinar “a la supervisión democrática la lógica basada en reglas de las empresas privadas”? (McCallum, 2013).

Este artículo trata sobre el poder de las ETN y la necesidad de incrementar su control democrático. Con énfasis en los derechos humanos y democráticos de los ciudadanos, así como en la necesidad de combatir la “captura corporativa”, se ponen de relieve tres áreas de la administración pública en las que el poder de las corporaciones transnacionales se ha vuelto particularmente obvio—los regímenes de inversión, los sistemas impositivos y el trabajo en el contexto de los derechos humanos—, con miras a analizar la situación actual y considerar alternativas políticas. En cada una de estas áreas se examinan problemas cruciales suscitados por la acción de las ETN, así como sus impactos en el desarrollo socioeconómico, el gobierno democrático y el equilibrio de poder. Por último, se realiza una evaluación crítica del contexto institucional y de los grandes problemas que generan las políticas neoliberales. Sobre la base de este análisis, se esbozan ideas para posibles alternativas, en especial sus implicaciones para las recomendaciones de políticas públicas.

2. Reglas y protección para las inversiones

A lo largo de las últimas tres décadas se ha producido un incremento masivo en los flujos de inversión extranjera. Medido en dólares estadounidenses a precios actuales y tipos actuales de cambio, el ingreso de inversiones extranjeras creció desde casi 700.000 millones en 1980 a más de 22 billones en 2012. Durante el mismo periodo, el egreso de inversiones extranjeras directas aumentó de unos 550.000 millones de dólares a más de 23 billones.¹ Una

1. UNCTADSTAT, Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, “Inward and Outward Foreign Direct Investment Stock, 1980-2013”, disponible en <<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>>. Sobre la definición de inversión extranjera directa (IED), véase <<http://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm>>.

mirada más atenta a las fuerzas que impulsan este crecimiento extraordinario revela que las ETN con sede en países desarrollados se encuentran a la cabeza de las salidas mundiales de inversión extranjera directa (IED), mientras que los flujos salientes de las economías en desarrollo no crecen como en el pasado. Tal como informó la UNCTAD,

Las ETN de los países desarrollados hicieron adquisiciones en gran medida en otros países desarrollados, lo cual redundó en una mayor participación del grupo en los proyectos totales de IED (tanto en transacciones transfronterizas de fusiones y adquisiciones como en nuevas instalaciones). Sin embargo, el total de IED en nuevas instalaciones demuestra por sí solo que las ETN de los países desarrollados continúan desplazando desembolsos de capital hacia las economías en desarrollo y de transición por su potencial de crecimiento más fuerte. (UNCTAD, 2012b, p. 5)

Las políticas de inversión de las ETN suelen estar estrechamente ligadas a otros inversores poderosos, e incluso determinadas por ellos. Entre estos inversores se cuentan los fondos de bancos e inversión, de cobertura y de pensiones. El involucramiento de los Estados en el régimen de inversiones internacionales varía según el nivel de su desarrollo económico y su capacidad para influir en los procesos decisorios internacionales. Los Estados desarrollados líderes se encuentran proactivamente a la vanguardia de la elaboración y el respaldo de reglas de inversión favorables a las actividades de la ETN, mientras que los países en desarrollo se han visto más bien en la posición de hacer frente a esas reglas, a la presión para “alistarse” en la senda dominante del desarrollo y el acceso al mercado, y a la supuesta necesidad de evitar que sus anteriores competidores por las inversiones de las ETN les ganen en la pulseada presentando menores exigencias. Los Estados que han desarrollado una alta dependencia con respecto a las inversiones extranjeras necesitan poner de relieve su promesa de crecimiento y desarrollo, aun cuando tengan muy en claro que las ETN buscan primordialmente su propia ganancia.

Aunque el riesgo económico suele rodearse de cierta contingencia, las ETN hacen gran hincapié en asegurar que su inversión esté protegida de potenciales riesgos políticos y sociales, o al menos asegurada contra ellos. Los tratados de libre comercio (TLC) y los tratados de inversión bilateral (TIB) son los dos instrumentos estatales prevalentes y prominentes de protección a las inversiones

de las ETN. Estos acuerdos son una muestra clara de los desequilibrios de poder entre los Estados –por ejemplo, entre los países industrializados y los países en desarrollo–, así como de las maneras en que se impulsan políticas públicas que limitan el rol del Estado para favorecer los intereses privados. Las instituciones internacionales también desempeñan un papel crucial en la promoción de la inversión extranjera. Las comunidades locales de consumidores, trabajadores y sus organizaciones representativas, como los sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil, se encuentran en el extremo receptor, por así decir, pero con escasas posibilidades de hacer oír su voz democrática en lo que concierne a las decisiones sobre inversión.

2.1 El régimen de inversión internacional

Con el crecimiento exponencial de las IED durante las últimas tres décadas, las ETN, respaldadas por los gobiernos de sus países de origen, han logrado erigir un régimen de inversión internacional (RII) con reglas y procedimientos confeccionados a medida para asegurar y proteger la rentabilidad de sus inversiones. A lo largo de las últimas décadas, la institucionalización de este régimen se ha promovido por diversos medios. Entre los más importantes se cuentan la inclusión de medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC) y un capítulo financiero en relación con los debates de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la liberalización de los servicios; el desarrollo de un amplio conjunto de nuevas garantías para inversores en el sistema multilateral (por ejemplo, a través del Banco Mundial) y en el sistema “plurilateral” de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y particularmente a través de un vasto arsenal compuesto por más de 3.000 acuerdos de inversión bilaterales y regionales o birregionales.

Cuando los Estados industrializados e instituciones internacionales –como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI)– lo concibieron y promovieron, el RII fijó como objetivo a los países en desarrollo y las ex-colonias con el designio explícito de promover la IED brindando a los inversores privados (como las ETN) climas políticos y económicos estables, así como protección para las inversiones de capital a largo plazo. Sin embargo, numerosos estudios han determinado que no existe una correlación significativa entre la predisposición de un país a firmar acuerdos con protecciones expansivas a los inver-

sores extranjeros y su capacidad para atraer IED. Más aún, este designio proclamado no explica en absoluto por qué los acuerdos de comercio e inversión entre países industrializados –el Acuerdo Integral de Economía y Comercio (CETA, por sus siglas en inglés), recientemente negociado entre Canadá y la Unión Europea, o la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI), que se encuentra en negociación entre EEUU y la UE– necesitan incluir el reconocimiento del RII. El actual RII ha ido mucho más allá de su propósito enunciado originalmente. Como ha quedado claro (aunque los responsables no lo hayan proclamado a los cuatro vientos), uno de los impactos subyacentes del RII en aras de proteger las inversiones extranjeras privadas es la inhibición de la capacidad gubernamental para poner en práctica políticas no discriminatorias de interés público: es decir, políticas laborales, ambientales, financieras, de salud, de seguridad y otras medidas que, por vía de la regulación, puedan limitar la rentabilidad de los inversores extranjeros.

Con este fin, el floreciente RII ha promovido la implementación de un procedimiento internacional para resolver litigios, denominado Mecanismo de Resolución de Disputas entre Inversores y Estados (ISDS, por sus siglas en inglés). Este mecanismo –que es exclusivo para TLC y TIB, y consiste en paneles de tres abogados que litigan en disputas entre inversores privados y Estados nacionales– coloca a las corporaciones extranjeras individuales en igualdad de estatus con los gobiernos de naciones soberanas. Habilita a los inversores a circunvalar los sistemas jurídicos nacionales de los Estados anfitriones y a recurrir a tribunales internacionales extrajudiciales para cuestionar políticas de interés público y acciones gubernamentales como supuestas violaciones a los amplios “derechos” otorgados por los acuerdos de inversión. Estos tribunales exhiben escasa transparencia y, peor aún, están exentos de responsabilidad democrática. Su existencia y su funcionamiento constituyen un desafío directo a la soberanía del Estado, en la medida en que sus fallos tienden a contradecir de manera explícita las políticas de los gobiernos nacionales al ordenarles que indemnicen a firmas extranjeras por supuestas pérdidas de ganancias ocasionadas por sus políticas soberanas de interés público.

2.2 Marco regulatorio del RII

¿Cuáles son los principales elementos institucionales del RII? Comenzando por los acuerdos y reglas multilaterales, estos serían la OMC, el Banco Mundial y la OCDE. En el

corazón del RII está la OMC, que desde sus inicios en 1995 ha impulsado la creación de reglas multilaterales legalmente vinculantes en materia de inversiones. De acuerdo con Sauvé (2006), “los elementos más importantes son el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (Acuerdo sobre MIC), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (Acuerdo sobre los ADPIC) y el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD)”. Esta arquitectura de reglas va mucho más allá del comercio tradicional y las cuestiones relativas a la inversión para imponer límites vinculantes a las políticas no discriminatorias, entre ellas las leyes y regulaciones de interés público, mientras extiende nuevos “derechos” a las corporaciones farmacéuticas, los bancos y otras ETN. Más aún, cuando se la asocia a políticas de privatización, presenta oportunidades lucrativas para que las ETN utilicen las inversiones como instrumentos primarios en su búsqueda de acceso al mercado (Sauvé, 2006).

El Banco Mundial ha implementado políticas de inversión que complementan las de la OMC. En 1965, creó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias (CIADI) como estructura multilateral para el gobierno de las inversiones. El CIADI administra el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, que fue redactado por el banco. Este convenio, que entró en vigencia en 1966 y ha sido firmado por 159 Estados y ratificado por 150 (los así llamados “Estados contratantes”), establece un marco en el cual los inversores extranjeros pueden cuestionar políticas internas de los países anfitriones en las disputas entre inversores y Estados.

La otra institución internacional –la OCDE– tiene una composición menos abarcadora pero una importancia indisputada, porque es un instrumento económico de los países más desarrollados y poderosos. La OCDE posee tres instrumentos legales principales para la inversión internacional y la regulación comercial de los servicios públicos.² El primer instrumento es el conjunto de Códigos de Liberalización. Estos se implementan mediante revisiones de políticas y evaluaciones de países, basándose en

la “presión de los pares” para alentar una liberalización más unilateral que negociada. Tal como ha reconocido el FMI, “[el] código de la OCDE sobre liberalización del capital ha suministrado un instrumento útil para ejercer presión sobre los países miembros a fin de que eliminen los controles”.³

El segundo instrumento de la OCDE es la Declaración y Decisiones sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales (OCDE, 2012). Esta Declaración, adoptada en 1976 y revisada y expandida desde entonces, consta de cuatro elementos: las Directrices para Empresas Multinacionales, un conjunto de reglas voluntarias de conducta para las empresas multinacionales; el Acuerdo sobre Trato Nacional, según el cual los países adherentes deben garantizar a las empresas extranjeras establecidas en su territorio un trato no menos favorable que el otorgado en situaciones similares a empresas nacionales; el Acuerdo sobre Obligaciones Contradictorias, que promueve la cooperación de los países a fin de evitar o minimizar la imposición de obligaciones contradictorias a las empresas multinacionales; y el documento sobre Estímulos y Obstáculos para la Inversión Internacional, en el que los países signatarios reconocen la necesidad de otorgar el peso debido a los intereses de los países adherentes afectados por leyes y prácticas de este campo y actividad, procurando tomar medidas con la mayor transparencia posible. El tercer instrumento de la OCDE, el así llamado Convenio de Lucha contra la Corrupción de Agentes Públicos Extranjeros en las Transacciones Comerciales Internacionales (OCDE, 2011), establece como delito el ofrecimiento, promesa o entrega de un soborno a un funcionario público extranjero para obtener o retener acuerdos de negocios internacionales. Este convenio fue firmado por todos los países de la OCDE y varios países no miembros.

Otra marca de la globalización económica ha sido la proliferación de acuerdos de libre comercio regional y otros tratados que cubren la IED, la inversión de cartera o ambas. Hay muchos ejemplos de acuerdos regionales de inversión. Difieren en sus reglas y su alcance, pero para los propósitos de este artículo basta con examinar ejemplos emanados de las dos organizaciones regionales más poderosas: las cláusulas de la UE sobre libre circulación de capitales y el Capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

2. OCDE, disponible en <www.oecd.org/investment/mne/investment_instruments.htm>.

3. Véase <www.imf.org/external/pubs/ft/op/214/index.htm>.

En la UE, la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales se ha establecido y reconocido como uno de los principios básicos, garantizado por la Unión y respetado por todos los Estados miembros. En contraste, el Capítulo 11 del TLCAN no solo reconoce la libre circulación de capital, sino que también establece todo un nuevo conjunto de “derechos” amplios y sustantivos para los inversores extranjeros, así como un procedimiento para litigios entre inversores y Estados que habilita a los inversores extranjeros a exigir de forma privada el cumplimiento de esos derechos objetando las leyes y regulaciones del país anfitrión ante tribunales extrajudiciales. El TLCAN estipula que los procedimientos acordados para gobernar este proceso entre inversores y Estados deben adherir al convenio CIADI del Banco Mundial o al reglamento arbitral de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). De acuerdo con la organización no gubernamental Public Citizen, el TLCAN fue el primer acuerdo regional que hizo hincapié en la concesión de derechos especiales a inversores extranjeros y la restricción de la capacidad estatal para regular a los inversores mediante requisitos vinculados al medio ambiente, la salud y otros ámbitos:

Las reglas extremas del TLCAN fueron replicadas en diversos tratados de “libre comercio”, incluido el CAFTA [sigla en inglés del Tratado de Libre Comercio de América Central (TLCAC)] y los TLC con Perú, Omán, Corea, Panamá y Colombia.

Estos privilegios especiales otorgan a los inversores extranjeros derechos especiales a poseer y controlar recursos naturales y tierras de otros países, establecer o adquirir firmas locales y operarlas bajo condiciones privilegiadas relativas a empresas nacionales. El alcance de las “inversiones” cubiertas por estas reglas es vasto, incluyendo derivados y otros instrumentos financieros, derechos de propiedad intelectual, licencias y permisos gubernamentales, así como formas más tradicionales de inversión. Los pactos proporcionan a las empresas extranjeras una manera de atacar leyes del país anfitrión, ya sean regulatorias, de interés público, de uso de la tierra o de otro tipo, si dichas empresas consideran que una política interna o una decisión gubernamental socava los nuevos privilegios “comerciales” otorgados por el pacto, por ejemplo, porque contraría sus “expectativas”. (Public Citizen, 2014)

Este tipo de amplia protección a los inversores podría expandirse en el marco de uno de los tratados regionales de más alto perfil —el Acuerdo Estratégico Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), entre EEUU y 11 países de la Cuenca del Pacífico—, que aún se encuentra en etapa de negociación. Tal como se lo propone, el TPP se basaría en el modelo inversor-Estado del TLCAN, extendiéndolo a países adicionales y expandiendo el conjunto de políticas internas recusables por los inversores. La aceptación formal de tales procedimientos en el TPP sería sin duda el piso de las actuales negociaciones entre EEUU y la UE en torno de la ATCI.

Por último, los tratados bilaterales y birregionales también son instrumentos potentes del RII. Según datos publicados recientemente por la UNCTAD, en 2012 se firmaron más de 2.800 TIB y otros 340 tratados con capítulos de inversión. La ATCI, así como el casi terminado CETA entre EEUU y Canadá, representan ejemplos actuales destacados de este tipo de acuerdos. Ambos hacen foco en las cláusulas de inversión (como en los TIB) o contienen tales cláusulas como parte de un acuerdo comercial más amplio (como en la ATCI). Los tratados de inversión bilateral suelen cubrir solo las IED, pero algunos también incluyen inversiones de cartera. La mayoría habilita a las empresas extranjeras a implementar la solución de disputas entre inversores y Estados bajo los procedimientos arbitrales del CIADI del Banco Mundial o el marco establecido por la CNUDMI.

Si terminan de concretarse, el TPP, el CETA y la ATCI irían más allá de las cláusulas de la OMC, creando un conjunto más expansivo de limitaciones a las regulaciones internas de los países anfitriones y un conjunto más amplio de derechos para los inversores. De hecho, la mayoría de los TIB y otros acuerdos comerciales con cláusulas de inversión no se limitan a obligar a los Estados a brindar trato nacional y trato de nación más favorecida a los inversores, sino que llegan mucho más lejos. Muchos exigen a los Estados que garanticen a las firmas extranjeras una “calidad mínima de trato” que incluye el “trato justo y equitativo”, una responsabilidad imprecisa que los tribunales de disputas entre inversores y Estados han interpretado de forma muy amplia, considerando que incluye la obligación gubernamental de brindar un “marco regulatorio estable” que conforme la expectativa de los inversores. Los tribunales han resuelto que la creación de nuevas regulaciones, como las que cabría esperar en respuesta a crisis financieras o climáticas, o intereses de consumidores emergentes,

puede violar la obligación de “trato justo y equitativo” al frustrar las expectativas de los inversores extranjeros.

Muchos fallos de estos tribunales contra políticas gubernamentales de interés público fueron “ganados” por el inversor extranjero sobre la base de tales obligaciones. Además, muchos TIB y acuerdos de comercio contienen reglas que prohíben en líneas generales la expropiación de inversiones privadas. Los tribunales han interpretado estos términos en función de que permiten a los inversores extranjeros la exigencia de indemnizaciones de contribuyentes por regulaciones nacionales no discriminatorias que ellos consideran “expropiaciones indirectas” porque disminuyen el valor de su inversión. Estos expansivos “derechos” de los inversores extranjeros sobrepasan los que se conceden a las firmas nacionales en los sistemas jurídicos de la mayoría de los países.

2.3 Mecanismos y procedimientos de disputa

Como se ha señalado, los TIB y los acuerdos de comercio con cláusulas de inversión han establecido un sistema de derecho paralelo que se basa en marcos de convenios y tratados concebidos bajo los auspicios del Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), y usa el sistema de resolución de disputas entre inversores y Estados (ISDS, por sus siglas en inglés), que existe por fuera de los sistemas judiciales nacionales. El ISDS se concibió en un principio con el propósito de permitir a los inversores extranjeros que exigieran indemnización si “un gobierno anfitrión expropiara su planta o tierras, y el sistema judicial nacional no proveyera los medios para una indemnización justa”, pero hoy las cláusulas originales se interpretan y usan con una amplitud mucho mayor, que redundan en “un alarmante sistema de justicia doble que privilegia a las corporaciones extranjeras” (Earthjustice et al., 2012).

De acuerdo con estadísticas compiladas por la UNCTAD, en 2013 hubo al menos 57 casos iniciados por inversores con referencia a acuerdos internacionales de inversión. Esta cantidad casi alcanzó el récord del año previo, en el que se registraron 58 nuevos reclamos de inversores contra Estados bajo procedimientos del ISDS. Mientras que en las primeras cuatro décadas del sistema se suscitaban apenas unas 50 disputas entre inversores y Estados, las ETN han iniciado más de 50 de estos casos en cada uno de los últimos tres años. El alcance de las políticas

nacionales que las ETN objetan en estas disputas se ha extendido hasta incluir la salud, el tabaco, los recursos naturales, las finanzas, el medio ambiente, la extracción de petróleo y gas, el uso de la tierra, el transporte, la energía renovable, las toxinas y otras políticas de interés público (UNCTAD, 2014).

Los tribunales extrajudiciales del ISDS, formados por tres abogados del sector privado que emiten sentencia en estos casos, no están limitados por precedentes, por las opiniones del Estado ni por un sistema significativo de apelaciones. Si deciden que la política nacional objetada viola una de las protecciones a los inversores en un acuerdo de comercio o tratado de inversión, son libres de ordenar una indemnización de contribuyente de la cantidad que elijan, además del interés compuesto, y de exigir al gobierno que pague los costos judiciales y los honorarios legales de los inversores. Las penalidades impuestas por los tribunales de disputas entre inversores y Estados han crecido de manera abrupta. En 2012, un tribunal ordenó a Ecuador el pago de 2.300 millones de dólares en multas e intereses –equivalente al presupuesto gubernamental anual de salud y atención médica para la mitad de la población– a una empresa petrolera, aunque el tribunal reconoció que esa firma había violado la ley ecuatoriana.⁴ Incluso cuando los gobiernos ganan litigios, a menudo deben pagar sus costos judiciales y legales, que promedian los ocho millones de dólares por caso. En numerosas instancias, los abogados de los tribunales también han actuado como directivos o apoderados de las empresas que iniciaron los litigios. No existen reglas significativas referidas a conflictos de intereses, y la mayoría de los intentos de remover a miembros del tribunal por exhibir un sesgo evidente han fracasado. Un puñado de estudios jurídicos especializados en inversiones se montaron al auge de las litigaciones y ahora dominan el negocio (Eberhardt y Olivet, 2012).

Los sindicatos han expresado su preocupación por la existencia y la proliferación de este sistema opaco y antidemocrático, que pone en peligro el espacio de las políticas públicas necesarias para alcanzar objetivos tales como los derechos laborales, la protección ambiental y el

4. La empresa estadounidense Occidental Petroleum Corporation demandó a Ecuador por haber cancelado su contrato operativo en 2006. Las autoridades ecuatorianas argumentaron por entonces que la empresa había transferido ilegalmente una parte de sus acciones a una empresa canadiense. Disponible en <<http://justinvestment.org/2012/10/icsid-orders-ecuador-to-pay-1-7-billion-to-occidental-petroleum-interview-with-the-ecuador-decide-network/>>.

suministro de bienes públicos. Tal como lo ha enunciado el Comité de Asesoría Sindical de la OCDE,

los sindicatos se oponen a las cláusulas que incorporan el ISDS en los acuerdos de inversión. La otra preocupación clave es la de equilibrar derechos y obligaciones de los inversores, así como promover los derechos humanos, los derechos laborales y las normas ambientales mediante el compromiso de cumplir con las normas internacionales del trabajo de la OIT y otros derechos humanos comprendidos en la Declaración de la OIT sobre Empresas Multinacionales, los Principios Rectores de la ONU y las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. (TUAC, 2013)

Además, en el Congreso Mundial de la Confederación Sindical Internacional (CSI) celebrado en Berlín (19 a 23 de mayo de 2014), los participantes adoptaron un nuevo modelo de comercio e inversión que incluye una campaña contra el ISDS, respalda el impuesto a las transacciones financieras y moviliza “todos los instrumentos internacionales disponibles” para domar el poder empresarial.⁵ A pesar de las crecientes preocupaciones por el régimen de inversión existente, las negociaciones en torno a nuevos acuerdos megarregionales que incluyen el ISDS –es decir, las negociaciones en torno al TPP y el ATCI– corren el riesgo de consolidar dicho régimen y sus características asimétricas que favorecen el poder de las empresas transnacionales.

2.4 Alternativas

En vista de la demanda y la necesidad de un RII que promueva el desarrollo sostenible, urge desarrollar un enfoque alternativo. Esta conclusión ha instado a un creciente número de países en desarrollo a rechazar el sistema establecido de disputas entre inversores y Estados por considerar que este inhibe las políticas de salud, medio ambiente, finanzas y desarrollo sin atraer por ello mayor IED. Países como Sudáfrica, Ecuador e Indonesia se encuentran en proceso de rescindir sus pactos existentes, incluido el ISDS. Estas políticas requieren un amplio apoyo de la sociedad civil, y no solo en los países que

5. “Empleos sostenibles, ingresos seguros y protección social”, resolución adoptada en el III Congreso Mundial de la CSI, Berlín (19–23 de mayo de 2014), disponible en <http://congress2014.ituc-csi.org/IMG/pdf/ituc-3co-e-6_b_-sustainablejobs-en-210x297-01-3.pdf>. (12/06/2014).

ya se han embarcado en una senda de revisión crítica o abstención respecto del ISDS.

La alternativa consistiría en remplazar los actuales RII e ISDS por un marco democrático en el que sea posible articular los intereses de los afectados por las inversiones de las ETN en lugar de subordinarlos a los intereses de los inversores. Los Estados y los gobiernos deben ser capaces de recuperar el espacio necesario para implementar democráticamente determinadas políticas económicas y sociales que sean beneficiosas para los trabajadores, los consumidores, el medio ambiente y el desarrollo. Los tribunales nacionales que responden a un sistema jurídico democrático y predecible constituyen el foro legal apropiado para la solución de litigios. Más aún, el nuevo RII avanzaría un largo trecho hacia el establecimiento de un canon viable y democráticamente legítimo de reglas para los inversores si reconociera e incorporara pautas internacionales, como las normas del trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y su Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, los Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y los Derechos Humanos y las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE.

2.5 Recomendaciones y camino a seguir

La primera meta consiste en dismantlar el actual sistema ISDS, ejerciendo presión sobre los gobiernos nacionales para que rescindan tratados que lo incluyan, retiren su consentimiento a los foros arbitrales del ISDS y se nieguen a reconocer sus fallos. También es preciso apoyar las decisiones que han tomado varios gobiernos de anular compromisos con el ISDS. Al mismo tiempo, resulta crucial excluir el ISDS existente de futuros tratados de comercio e inversión, entre ellos los que se encuentran actualmente en etapa de negociaciones, en particular la ATCI.

La meta a largo plazo consiste en remplazar el RII existente por otro régimen que integre un marco exhaustivo de acuerdos internacionales acreditados, incluidas las normas internacionales del trabajo de la OIT y su Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, los Principios Rectores de la ONU y las Líneas Directrices de la OCDE para ETN. Todos estos instrumentos han ganado reconocimiento internacional y fueron suscritos por ETN y representantes de los empleadores. Un RII bajo verdadero control democrático debe permitir el fortalecimiento del papel que desempeñan las

finanzas públicas y la determinación de metas de desarrollo a través de la participación ciudadana e instituciones públicas con mandato democrático. De este modo se subrayaría la importancia de evitar que los servicios públicos se vean menoscabados o subcotizados en el marco de estos acuerdos.

Una medida relacionada que apoyaría estas metas de largo plazo para el desarrollo general podría provenir de los sindicatos, trabajadores e interesados en general, en sus reclamos de ejercer una voz más fuerte en el control de las decisiones relativas a la inversión de fondos a los que ellos han contribuido. En Alemania, por ejemplo, el fondo de pensiones Metallrente, de la industria metalúrgica, se encuentra bajo el control del sindicato responsable (IG Metall) y la asociación de empleadores (Gesammetall) a través de un acuerdo cooperativo.

Para alcanzar los objetivos arriba enunciados, es esencial construir una comprensión del problema que presenta el RII mediante la elaboración de análisis críticos y la promoción de foros educativos para ciudadanos. Un elemento clave de este enfoque es el involucramiento de los sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil en la inclusión del problema en la agenda pública y política. Además de exponer el escándalo en torno de la conducta inversora de las ETN y de la expansión de la "captura corporativa", dejando en claro que estos negociados contradicen las normas y prácticas democráticas, estas organizaciones deben contribuir a elaborar un modelo para las políticas de inversión mediante consultas participativas, tal como lo hizo la Confederación Europea de Sindicatos.⁶ Lógicamente, las consultas sobre el desarrollo de modelos para insertar las prácticas de inversión en un contexto sujeto a control democrático también requerirán (y necesitarán) contribuciones permanentes de los partidos políticos.

3. Impuestos y nuevos modelos empresariales

Durante la última década ha quedado cada vez más claro que la financiarización es el principal factor impulsor de la reestructuración empresarial, que incluye la subcontrata-

ción externa y la extraterritorialización, así como la expansión masiva de las redes mundiales de valor. Tal como se explicó más arriba, la financiarización se relaciona tanto con la subordinación de todas las operaciones empresariales al valor accionario como con la protección de las ganancias empresariales contra la tributación, la elusión de impuestos por vía de la reestructuración y la reorganización de la producción y el suministro (con diversos y conocidos efectos dañinos para la remuneración de los trabajadores, su acceso a la información, las negociaciones colectivas y otros derechos laborales).

Mientras que la mayoría de los sindicatos del sector productivo recién está comenzando a denunciar la elusión de impuestos y su impacto en los trabajadores,⁷ los sindicatos del sector público padecen hace tiempo sus ramificaciones perjudiciales para las políticas y los servicios del Estado financiados por la tributación. Los impuestos son un bien público esencial para financiar las metas estatales de desarrollo económico, impulsar las prioridades sociales (incluidos los servicios públicos), corregir las desigualdades y contrarrestar las fallas del mercado, especialmente en relación con las externalidades. Además, la mengua en la recaudación de impuestos sobre las rentas de sociedades va aparejada a los recortes en la administración fiscal, en especial su capacidad de auditoría. En los Países Bajos, por ejemplo, las chances de que una empresa sea auditada ascienden actualmente a una vez cada 43 años.

Por otra parte, el juego del arbitraje fiscal⁸ que practican las ETN ha devenido en un negocio lucrativo para intereses privados tales como las firmas contables y los estudios jurídicos. Los crecientes lucros empresariales no han redundado en un incremento de los ingresos tributarios recaudados de las ETN. De hecho, tal como informa la OCDE, "en promedio está ocurriendo lo contrario. [...] las ETN pagan en promedio 5% en impuesto sobre las rentas de sociedades, mientras que las empresas pequeñas pagan alrededor de 30%".⁹ En lo que respecta a

6. V. tb. la Resolución sobre Política de Inversiones publicada por la Confederación Europea de Sindicatos, disponible en <www.etuc.org/documents/etuc-resolution-eu-investment-policy#.VIRQbGdD5wE> (12/06/2014).

7. V., por ejemplo, "Report on a Global Unions Meeting on Tax Planning", disponible en <www.tuac.org/en/public/e-docs/00/00/0D/FE/document_doc.phtml>.

8. El arbitraje fiscal es una operación o cadena de operaciones que busca beneficios fiscales, aprovechando la diferencia o la discordancia dentro de un sistema tributario o entre sistemas tributarios de distintos países. [N. de la T.]

9. OCDE, "OECD Urges Stronger International Co-Operation on Corporate Tax", comunicado de prensa, 2013, disponible en <www.oecd.org/newsroom/oecd-urges-stronger-international-co-operation-on-corporate-tax.htm>.

los gobiernos nacionales y locales, tanto de los países en desarrollo como de los países desarrollados, han iniciado una intensa competencia –los llamados “concursos de belleza”– para atraer inversiones de las ETN ofreciéndoles lucrativos alicientes fiscales, mientras por otra parte reducen servicios públicos o elevan los impuestos que pagan los trabajadores, o hacen ambas cosas. Los trabajadores también pueden resultar directamente afectados por la reestructuración de las ETN con miras a reducir impuestos. Si bien son alentadores los actuales debates internacionales sobre políticas para reducir la evasión fiscal, especialmente en la OCDE y el FMI, a la luz de los intereses divergentes resulta difícil imaginar que el sistema actual, a pesar de su disfuncionalidad, se someta a un proceso de reforma exhaustiva.¹⁰

3.1 Principio de empresa separada e independiente

La reciente difusión de evidencias sobre la extendida elusión impositiva que practican las ETN demuestra la disfuncionalidad del sistema existente para evaluar las ganancias de esas firmas y repartirlas entre los países correspondientes. El sistema falla porque no trata a las multinacionales de acuerdo con la realidad económica de sus operaciones, es decir, como un conjunto de firmas integradas bajo una única dirección central. Lejos de ello, se ha impuesto cada vez más el principio según el cual las partes de una multinacional tributan como si fueran empresas separadas que negocian independientemente entre ellas en distintos países: el principio de empresa separada e independiente.

Las cláusulas de los tratados fiscales internacionales todavía se basan en modelos concebidos bajo los auspicios de la Liga de Naciones en 1928, cuando la inversión internacional consistía principalmente en préstamos.¹¹

10. OCDE, “Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting” [“Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios”], París, 2013, disponible en <<http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>>; Fondo Monetario Internacional, “Spillovers in International Corporate Taxation” [“Efectos colaterales de la tributación de empresas internacionales”], IMF Policy Paper, Washington DC, disponible en <<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf>>.

11. Para consultar una descripción más detallada, v. Sol Picciotto, *International Business Taxation* (1992), disponible en <<http://taxjustice.blogspot.be/2013/06/international-business-taxation.html>>, e “Is the International Tax System Fit for Purpose, Especially for Developing Countries?”, ICTD Working Paper 13, 2013, en <www.ictd.ac/sites/default/files/ICTD%20WP13_0.pdf>.

Estos modelos de tratado otorgan al Estado donde reside el inversor (o a su país de origen) el derecho primario a gravar el ingreso procedente de la inversión (interés, dividendos, comisiones y regalías), mientras que el país anfitrión donde la empresa tiene su sede legal puede gravar sus ganancias. En la década de 1920 había pocas multinacionales, y las reglas se adaptaron para ellas, requiriendo que las sucursales y filiales de diferentes países fueran tratadas como entidades separadas que negocian independientemente entre ellas.

Este es un incentivo perverso para que las empresas multinacionales creen estructuras complejas con el fin de evitar impuestos y sortear otras formas de regulación estatal. Por ejemplo, las 100 empresas del índice FTSE tienen 34.216 firmas filiales, conjuntas y asociadas, incluidas 8.492 empresas situadas en guaridas fiscales que cobran escasos o nulos impuestos sobre las ganancias de las empresas.¹² De acuerdo con la práctica vigente, todas ellas son tratadas como entidades de tributación separada, aun cuando tengan los mismos accionistas, directivos, estrategias, logos y páginas de internet. En las últimas décadas, la reestructuración empresarial por motivos fiscales ha crecido vertiginosamente, valiéndose de complejas estructuras concebidas para sacar ventaja de las reglas impositivas nacionales, en especial respecto del lugar donde la empresa se considera residente y el lugar donde se sitúan sus fuentes de ingreso. Mientras que la evasión impositiva es claramente ilegal, los casos de elusión impositiva –que suelen constituir una zona gris en materia de cumplimiento– son cada vez más numerosos. Simplificando el tema, es posible identificar tres niveles y tipos de estructuras.

El primero y más básico es el ordenamiento “trampolín” de las ETN. Una filial operativa situada en un país (fuente) contrata los servicios de una filial situada en otro país. Los pagos que debe hacer por tales servicios pueden registrarse en los libros como un gasto, que representa una suma deducible de las ganancias gravables en el país donde opera la empresa. Estos pagos salen del país fuente hacia una o más filiales situadas en países con tratados fiscales convenientes, como los Países Bajos,

12. El índice FTSE incluye las cien empresas de la Bolsa de Londres con la mayor capitalización de mercado Véase <http://en.wikipedia.org/wiki/FTSE_100_Index>. Véase también Action Aid, 2011, “Addicted to Havens. The Secret Life of the FTSE 100”, disponible en <www.actionaid.org.uk/sites/default/files/doc_lib/addicted_to_tax_havens.pdf (2014.12.06)>.

Suiza o Singapur, donde serán registrados como ingresos sujetos a bajas o nulas retenciones impositivas. La mayor parte del ingreso de la empresa fuente pasa a través de este conducto, dejando atrás apenas un nivel nominal de ganancia, para recalar en una filial “sede” situada en una guarida fiscal clásica –como Bermudas o las Islas Caimán– donde esas ganancias no se gravan.

En una segunda etapa, estas empresas comenzaron a reorganizar sus operaciones con el fin de explotar las ventajas impositivas que ofrecen los Estados. En la década de 1990, la competencia para atraer el ingreso de inversiones condujo a muchos países a ofrecer moratorias o exenciones fiscales, que fueron especialmente lucrativas para las empresas de telefonía móvil. Este tipo de elusión impositiva resulta difícil de combatir, porque las filiales no son meras “empresas buzón” que solo reciben “ingresos pasivos” sino que en realidad representan negocios activos.

En una tercera etapa, sobre la base de esta estrategia fiscal, las grandes empresas comenzaron a reorganizar sus estructuras jurídicas separando diversas funciones para asignarlas a filiales organizadas o localizadas con el fin específico de minimizar los impuestos. Las ETN conocen hace tiempo la índole dispar y fragmentaria de las leyes impositivas correspondientes a distintos países y localidades, además de las leyes que protegen la información sobre sus activos bancarios de las autoridades fiscales extranjeras. Pero la explotación de esos desfases se benefició en gran medida con la migración a la economía digital, que facilitó notablemente la comunicación internacional, permitiendo a las firmas el manejo de sus propias cadenas mundiales de valor y el trato con clientes de cualquier parte del mundo. Por ejemplo, una filial puede registrar todas las ventas, mientras que las otras se ocupan de actividades tales como el marketing, la asistencia al cliente, el envío y la logística. Amazon de Europa separa las funciones de ventas y operación de internet (atribuidas a Amazon SARL Luxemburgo) de la asistencia al cliente, el depósito y otras ejecuciones, que se realizan en el país más cercano a la clientela.

Tal como ha informado Oxfam,¹³ hay varios estudios que cuestionan la eficacia de los incentivos fiscales como

13. V. <www.oxfam.org/en/pressroom/pressreleases/2013-09-01/tax-evasion-damaging-poor-country-economies>.

medio para atraer la inversión extranjera. Y en 2012, UNCTAD advirtió en su “Marco político de inversión para el desarrollo sostenible” que

el régimen fiscal general del impuesto sobre la renta de sociedades debe ser la norma y no la excepción, y es preciso evitar la proliferación de incentivos fiscales, ya que pronto conducen a distorsiones, generan oportunidades involuntarias de elusión impositiva, se vuelven difíciles de supervisar, crean costos administrativos y pueden terminar protegiendo intereses especiales a expensas del público general. (UNCTAD, 2012a, p. 37)

Además del acceso a los recursos naturales, los factores cruciales que determinan la capacidad de un país para atraer IED son la estabilidad macroeconómica y política, la presencia de fuerza de trabajo calificada, una buena estructura de transporte, electricidad y telecomunicaciones, así como grandes mercados y costos laborales, la mayor parte de lo cual se financia con el pago de impuestos. Los estudios empíricos no evidencian que el entorno fiscal sea un impulsor clave de la inversión extranjera. Tales incentivos fiscales no son más que una transacción gubernamental concebida para subsidiar a las grandes empresas (internacionales) en detrimento del bienestar social de los ciudadanos y el suministro de bienes públicos. Urge la necesidad de tomar medidas para revertir la competencia por las IED, ya que esta estrategia solo sirve para desfinanciar al fisco.

La masiva erosión de las bases tributarias de los Estados a raíz de las agresivas políticas de elusión impositiva que aplican las empresas, en particular las ETN, ha pasado a ser tema de acalorados debates políticos en muchos países, especialmente a la luz de las medidas de austeridad que tomaron (o fueron obligados a tomar) los gobiernos que redujeron severamente los servicios sociales. Los numerosos ejemplos de elusión impositiva por parte de marcas como Apple, Google y Amazon, junto con el descubrimiento de esquemas urdidos por los bancos para facilitar la evasión fiscal de individuos, han contribuido a crear presiones políticas en pos de una reforma transnacional. En su encuentro de San Petersburgo, celebrado en septiembre de 2013, el G-20 encargó al Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE el desarrollo de propuestas de reforma. Sin embargo, las ideas presentadas en el resultante “Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el

traslado de beneficios” solo apuntan a emparchar el sistema actual.¹⁴ Resulta claro que la OCDE evitó lidiar con los defectos fundamentales del actual régimen tributario, que resultan de incluir el principio de empresa separada e independiente en los tratados fiscales. De hecho, este plan de acción rechaza de manera explícita cualquier movimiento hacia la “fórmula de prorrateo” (párrafo 14). De acuerdo con la principal objeción citada, cualesquiera sean los méritos técnicos, resultaría difícil o imposible alcanzar un acuerdo político en torno a tal sistema. No obstante, el intento de fortalecer el sistema existente que presenta el plan también está plagado de dificultades políticas. De hecho, en muchos aspectos es una receta para generar conflictos entre Estados, ya que insta a cada uno a tratar de modificar o interpretar las reglas con miras a acaparar la mayor parte posible de la base tributaria.

La mejora inmediata más positiva sería tal vez una propuesta de reforma en aras de una mayor transparencia. Sin llegar a ser un cambio radical, al menos satisfaría el mandato específico del G-20 de establecer una plantilla global para que las multinacionales preparen y entreguen un informe país por país en todos los Estados donde hacen negocios. Los sindicatos y las ONG se inclinan a favor de esta medida, pero su exhaustividad e implementación todavía están en veremos. Como siempre, las empresas ejercen un fuerte poder de *lobby* para restringir el alcance de tales informes, además de mantenerlos confidenciales para el fisco y fuera del dominio público. Es preciso resistir estas campañas.

3.2 Alternativas

Lo que a todas luces se percibe como un paso necesario es la reorientación de las reglas fiscales internacionales para colocarlas sobre una base más justa y realista. A los fines impositivos, urge contemplar las ETN como una sola empresa, en lugar de continuar con la fantasía según la cual se trata de una colección laxa de firmas separadas e independientes que tributan en cada país. Tal como demandaron los líderes del G-20 en la Declaración de San Petersburgo (2013), las reformas deberían realizarse con el objetivo de que las empresas tributen “donde tiene lugar la actividad económica y se

crea el valor”. Estas reformas son esenciales para relocalizar las ETN en los sistemas impositivos nacionales, a fin de que hagan su aporte a la calidad de la infraestructura y las instituciones que utilizan para sus actividades comerciales. A lo largo de las últimas décadas, las ETN han usado su poder económico de inversión, así como las vastas reservas financieras que comandan, para sacar ventaja de los sistemas impositivos nacionales.

En el campo de la política fiscal, la captura corporativa impulsa y utiliza los “concursos de belleza” que hacen los Estados para atraer inversiones. Las instituciones existentes no son las más indicadas para formular los cambios radicales necesarios, en especial porque funcionan como el coto de una cerrada red de especialistas técnicos, dominada por asesores impositivos, que se refuerza mediante la existencia de una puerta giratoria entre los sectores público y privado. El anuncio que hizo la Comisión de la UE (en el verano de 2014) sobre su decisión de investigar a las empresas evasoras más importantes –entre ellas, Apple, Starbucks y Fiat– en relación con las regulaciones de los subsidios estatales, es a todas luces poco más que una mera jugada de relaciones públicas.¹⁵ Lo que se necesita es un debate público mucho más amplio y mejor informado, tanto en el nivel nacional como a escala internacional, a la manera de los anteriores debates sobre el impuesto a las transacciones financieras (tema al que sin duda podría ligarse).¹⁶ Las políticas impositivas locales y nacionales concernientes a las ETN requieren una revisión general, y a la vez es preciso establecer una coordinación transnacional de este proceso de reestructuración a fin de asegurar su efectividad y reducir la destructiva competencia que ha calado tan hondo en los presupuestos públicos.

Un grupo de organizaciones de la sociedad civil –unidas con los objetivos arriba descritos– ha llamado a establecer una Comisión Independiente para la Reforma Internacional de la Fiscalidad Corporativa (ICRICT, por sus siglas en inglés), a fin de promover un diálogo público

14. V. <www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>.

15. V. <www.businessweek.com/articles/2014-06-11/europe-launches-a-fresh-assault-on-tax-deals-for-apple-starbucks>, 11 de junio de 2014.

16. En tiempos recientes, el foco del debate se ha desplazado desde los pros y los contras de un impuesto global, la llamada Tasa Tobin, hacia propuestas más específicas en la UE (impuesto a las transacciones financieras) y el Reino Unido (impuesto Robin Hood). Sin embargo, estos debates no están centrados en las ETN, sino en el sector financiero en general.

y un impulso político para dicha reforma.¹⁷ Aunque se trata de una iniciativa muy reciente y aún no se han presentado propuestas generales, este es el tipo de acción que podría generar el impulso necesario para el cambio.

3.3 Recomendaciones y camino a seguir

Considerando que el objetivo general consiste en ligar las políticas fiscales de las ETN a principios de rendición de cuentas de las empresas ante las comunidades y los países donde operan, así como reforzar las soluciones transnacionales sobre la base de normas y pautas internacionales, es absolutamente esencial eliminar el enfoque sustentado en el principio de empresa separada e independiente en favor de una tributación unitaria de las ETN. Ello implica introducir una asignación descendente de ingresos fiscales sobre la base de la cuenta de resultados consolidados que presenta la ETN. La asignación descendente es el mejor método para informar de manera adecuada sobre la distribución geográfica de los ingresos, siempre y cuando existan suficientes salvaguardas para que las autoridades fiscales y otros administradores gubernamentales cotejen y verifiquen la fiabilidad del proceso informativo. A su vez, esto requeriría políticas dirigidas a fomentar la transparencia y el intercambio de datos, así como la exigencia a las ETN de presentar informes exhaustivos y públicos, país por país, incluida la información específica sobre el empleo, la reestructuración empresarial y los centros donde se toman las decisiones claves (divulgación pública).

En respaldo de este cambio fundamental en la tributación de las ETN, es necesario desarrollar leyes impositivas estatales que restrinjan o prohíban la fuga de capitales. La implementación de un impuesto global (o al menos regional) a las transacciones financieras sería uno de los medios para devolver los activos y las ganancias de las ETN al entorno social donde se han acumulado. Tales medidas requerirán necesariamente la eliminación de las cláusulas de los tratados que, por

17. El desarrollo de esta propuesta, anunciada a mediados de 2014, está a cargo de un grupo preparatorio formado por individuos que representan a las siguientes organizaciones: ActionAid UK, Alliance Sud, CCFD-Terre Solidaire, Christian Aid, Consejo de Sindicatos Globales, Alianza Global por la Justicia Fiscal, Oxfam, Public Services International, Tax Justice Network y el Consejo Mundial de Iglesias. Véase el informe emitido por Transparency-Initiative en <http://www.transparency-initiative.org/wp-content/uploads/2014/09/TAI_TaxandDevelopment_FULL_OCT14.pdf>.

ejemplo, prohíben el control de capitales, incluidos los acuerdos que se encuentran en proceso de negociación (ATCI y TPP). Para que sean efectivas, estas políticas también deben coordinarse cuidadosamente con los cambios en el régimen de inversión internacional propuestos en la sección anterior.

El avance hacia el logro de estas metas requerirá un amplio debate público sobre la destructiva influencia de la captura corporativa y la creciente necesidad de invertir en la mejora de la infraestructura y las instituciones públicas: escuelas, hospitales y atención médica, espacios públicos y centros comunitarios, transporte público y entidades similares. Exponer el escándalo de la elusión impositiva de las empresas y elevar demandas de justicia fiscal, tanto en el nivel local como en el nacional y el global, es un paso importante para la concientización y el replanteo del debate. Es preciso desarrollar un respaldo crucial a las iniciativas políticas y legales mediante la capacitación en sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil respecto de las políticas impositivas y su relación con la reestructuración de las ETN, el empleo y la calidad de los servicios públicos.

Las campañas locales y nacionales por la justicia fiscal podrían pasar al plano internacional mediante la estrategia de presentar reclamos a la OCDE sobre la base del Capítulo XI (Tributación) de las Directrices para Empresas Multinacionales. En este contexto, tales actividades también podrían servir para desarrollar conceptos tendientes a la creación de nuevas instituciones de gobierno global que administren un sistema fiscal más equitativo y globalmente construido.

4. El trabajo y el empleo en el contexto de los derechos humanos

Las ETN son la fuerza impulsora tras la galopante integración del comercio global y la creciente división mundial del trabajo. De hecho, una de las marcas más visibles de la globalización es la capacidad de las ETN para producir y abastecerse de acuerdo con su propio modelo de negocios en casi todas partes del mundo. La expansión global de la producción bajo el control de las ETN ha desencadenado una reestructuración masiva y continua de los procesos productivos y las rutinas laborales, marcada por la precarización, la flexibilidad, la subcontratación y el trabajo temporal, que afecta profundamente a los

mercados laborales en países tanto desarrollados como en desarrollo. Las ETN han construido su producción y abastecimiento a través de redes mundiales de valor con agrupamientos regionales (por ejemplo, TLCAN, la UE, América del Sur, China, la India) que hoy controlan 80% del comercio mundial (OCDE et al., 2013, p. 7). Esta red expansiva de actividad permite a las ETN sacar provecho de las diferencias económicas entre localidades y usar la naturaleza heterogénea y fragmentaria de las regulaciones nacionales del empleo para hacer arbitraje de costos laborales a fin de obtener mayores ganancias. Hasta la OCDE reconoce que la globalización ha incrementado la presión descendente sobre los salarios y ha reducido el poder de negociación de los trabajadores y sus sindicatos:

Otro impacto importante de la globalización y las CMV [cadenas mundiales de valor] concierne a los salarios y la desigualdad. En un trabajo reciente de la OCDE se estima que, aunque otros factores sean los impulsores principales, al menos 10% de la caída en la participación de los trabajadores en el ingreso nacional se debe a la globalización, y en particular a las presiones que surgen de la relocalización de partes de la producción en las CMV y de la competencia que implican las importaciones provenientes de empresas que producen en países con bajos costos laborales. El incremento de la competencia (internacional) no solo reduce el tamaño de las rentas que comparten empleadores y trabajadores, sino que también disminuye el poder de negociación de los trabajadores (OCDE, 2013, p. 22).

En las últimas décadas, los medios de comunicación han informado ampliamente sobre los escándalos ambientales y las incontables violaciones a los derechos humanos que perpetran las ETN, particularmente en los países en desarrollo cuya supervivencia económica depende de la explotación de sus recursos naturales y de sus trabajadores en gran medida no calificados. En estos escenarios abundan las relaciones laborales precarias y el trabajo infantil, tanto cuando el trabajo está sujeto a alguna forma de regulación o contrato (formal) como cuando no lo está (informal). Sin embargo, el desprecio por los derechos humanos no se limita a estos casos: el empleo precario está transformándose rápidamente en la relación laboral "normal" en todo el mundo, proceso que alimenta la disrupción social, las privaciones y la pobreza.

Estas situaciones han puesto en evidencia el hecho de que el creciente poder político y económico de las ETN rara vez trae aparejado el crecimiento de la responsabilidad empresarial. Una locación productiva "buena" todavía se define por los bajos salarios, la precaria protección legal de los trabajadores, una endeble protección ambiental, bajos (o nulos) impuestos sobre las ganancias, débil (o inexistente) representación sindical. Los derechos humanos y laborales, así como la responsabilidad social, se subordinan al objetivo de maximizar las ganancias. Los acuerdos voluntarios que cantan loas a la ética empresarial y la responsabilidad social de las empresas se ven atractivos en la letra, pero en realidad, como lo demuestra la mayoría de los estudios, han surtido un efecto muy limitado en este desarrollo de los acontecimientos, primordialmente porque se trata de declaraciones voluntarias de la gerencia empresarial que no son legalmente vinculantes. Los sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil se han esforzado constantemente por supervisar a las ETN y han llevado a cabo campañas efectivas para exponer las violaciones de estas empresas a los derechos humanos y laborales. Además de poner en evidencia escandalosos casos particulares, algunos sindicatos han negociado acuerdos marco y han comenzado a construir redes sindicales transnacionales en empresas multinacionales. Sin embargo, el debate con los encargados de las políticas públicas sobre la importancia y la necesidad de imponer sanciones efectivas a los jugadores multinacionales con gran poder financiero los coloca a menudo en una suerte de batalla de David contra Goliat.

4.1 Declaraciones, códigos, principios, normas e iniciativas regulatorias

En contraste con las áreas de inversión e impuestos, donde las ETN y sus aliados han construido un entorno institucional que las protege del control público y democrático sobre sus actividades, el campo del empleo y las relaciones laborales se parece más a un mosaico de "iniciativas autorregulatorias", tales como los códigos de conducta, las iniciativas de etiquetado social, la certificación, los controles y auditorías sociales (OIT, 2001). A pesar de estas actividades, el marco regulatorio exhaustivo, coherente y vinculante sigue brillando por su ausencia. Ha surgido un gobierno del interés privado para llenar el vacío abierto por la liberalización de la economía globalizante en lugar de complementar un marco institucional de normas jurídicas estatales. El gobierno del

interés privado suele actuar en función de los intereses hegemónicos y las posiciones dominantes y, a causa del estatus no gubernamental de sus promulgadores y participantes, así como de una ausencia general de remedios judiciales, su carácter es eminentemente voluntario. Sin intervención ni controles sustanciales de los sindicatos, las organizaciones de la sociedad civil y las fuerzas políticas, la responsabilidad social corporativa degenera fácilmente en un conjunto de meras medidas cosméticas.

En el campo de las relaciones del empleo, este voluntarismo jaquea la implementación de normas laborales internacionalmente reconocidas con miras a lograr condiciones decentes de trabajo. Como normativa, estos códigos por lo general no contienen procedimientos especiales o formales de implementación; lejos de ello, existe el supuesto subyacente de que serán integrados en operaciones empresariales estandarizadas y de que las medidas existentes asegurarán que todos los sitios empresariales responsables se atengan a las políticas estipuladas en el código por la administración central. En última instancia, a fin de asegurar el cumplimiento, la mayoría de los códigos incorpora procedimientos para la supervisión interna o externa, siendo esta última más común entre las empresas interesadas en propugnar la transparencia (o que reciben presiones para hacerlo) (OCDE, 2011).

Es preciso admitir que las normas internacionales del trabajo de la OIT han ganado con el tiempo un creciente reconocimiento como plataforma común de normas laborales.¹⁸ Se hace referencia a ellas, al menos en términos generales, en todos los acuerdos e iniciativas de mayor difusión que abordan las políticas de las ETN en materia de empleo y relaciones de trabajo. Por ejemplo, se las cita en el Pacto Mundial patrocinado por la ONU, una iniciativa voluntaria de responsabilidad social corporativa que goza de gran popularidad, en cuyo marco las empresas se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en materia de

derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y medidas contra la corrupción.¹⁹ El Pacto Mundial cuenta con más de 12.000 empresas participantes y otros interesados de más de 145 países, con lo cual es la iniciativa de responsabilidad empresarial voluntaria más grande del mundo. Sin embargo, no hay una supervisión independiente ni un procedimiento para exigir a los miembros el cumplimiento de los principios. La única obligación que se impone a las empresas participantes es la entrega de una comunicación anual compilada por ellas mismas sobre el progreso de la iniciativa (CoP). Nadie revisa el contenido del informe y no existe un procedimiento para quejas. La única penalidad que se aplica por la omisión del informe durante dos años seguidos es eliminar a la empresa de la lista, aunque hay un conjunto de medidas de integridad, incluido un procedimiento para el diálogo en caso de que se aleguen violaciones serias de los objetivos y principios generales del Pacto Mundial.

Otra iniciativa en aras de regular las empresas multinacionales es la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT.²⁰ Este es sin duda el documento más exhaustivo en materia de principios laborales, pero a pesar de la autoridad que le confiere su origen en negociaciones tripartitas —entre gobiernos, empleadores y sindicatos—, la principal deficiencia que presenta esta iniciativa es su definición como instrumento no vinculante y la ausencia de un mecanismo de ejecución, aun cuando es universalmente aplicable. Su mecanismo de interpretación ha logrado cierto grado de funcionalidad, pero solo cuando los casos se han referido al Comité de Libertad Sindical (CLS) de la OIT. El CLS ha tratado un abanico de casos que involucra a las ETN a lo largo de los años, y varios de ellos redundaron en cambios legislativos o un mejor cumplimiento de la declaración.

Otro instrumento más reciente que apunta a establecer principios para las operaciones de las ETN es el conjunto de Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y los Derechos Humanos, adoptados en 2011.²¹ Después de

18. Las cuatro normas internacionales centrales del trabajo forman parte de la "Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo" y encarnan los principios sobre derechos fundamentales expresados en ocho convenciones de la OIT: libertad de asociación, libertad sindical y derecho a la negociación colectiva (Convenciones 87 y 98 de la OIT), eliminación del trabajo forzoso y obligatorio (OIT, 29 y 105), abolición del trabajo infantil (OIT 138 y 182) y eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación (OIT 100 y 111). V. <www.ilo.org/declaration/thedeclaration/textdeclaration/lang-es/index.htm> [en español: <www.ilo.org/declaration/lang-es/index.htm>].

19. V. <<http://unglobalcompact.org/>> [en español: <www.unglobalcompact.org/Languages/spanish/index.html>].

20. V. <www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf> (2014.12.06). [En español: <www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_124924.pdf>].

21. V. <www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciples_Business_HR_EN.pdf>.

muchos años de debate, los principios se convirtieron en una política de la ONU con miras a poner en práctica el marco de la ONU para “proteger, respetar y remediar” en materia de empresas y derechos humanos, adoptado en 2008. Este marco se basa en tres preceptos: el deber estatal de proteger los derechos humanos contra los abusos de terceras partes (incluidas las empresas), la responsabilidad corporativa (empresarial) de respetar los derechos humanos y la necesidad de lograr un acceso más efectivo a los remedios, tanto dentro de las empresas como en el ámbito de la política.

Un concepto importante a ser promovido por los principios rectores es la diligencia debida, que se presenta como un proceso puesto en marcha por las empresas para identificar, evitar y mitigar impactos adversos reales y potenciales a los derechos humanos en sus operaciones, así como responder por ellos. La diligencia debida se aplica tanto a las obligaciones legales como a los procesos voluntarios. Su aplicación se considera un medio para promover la noción de que las empresas deben informarse sobre las consecuencias que una decisión puede tener para los derechos humanos antes de tomar dicha decisión.

Puesto que se trata de un instrumento relativamente nuevo, tal vez sea demasiado temprano para evaluar su relevancia e impacto pleno. Sin embargo, a falta de un mecanismo propio de ejecución o reclamos, su potencial radica en su incorporación a otros instrumentos, tales como las directrices actualizadas de la OCDE, y en su carácter complementario de las normas internacionales de la OIT, así como otras normas y directrices. Al mismo tiempo, existe la preocupación legítima de que estos principios, en particular el concepto de diligencia debida, sean capturados por el penetrante negocio de consultores empresariales que asesoran a las ETN sobre la interpretación de las cláusulas y su incorporación a las declaraciones públicas de responsabilidad social corporativa.

En contraste con los códigos acotados a ETN particulares, las alianzas de múltiples interesados han ganado cierta tracción en la defensa de las normas laborales, debido a que disponen de un mandato más amplio e incluyen un mayor abanico de partes. Tal como su nombre lo indica, estas alianzas están formadas por representantes de distintas circunscripciones. Siempre incluyen a empresas y organizaciones de la sociedad civil, mientras que los sindicatos han limitado su participación, en general por razones de ineffectividad. A veces participan organismos

gubernamentales, en cuyo caso las alianzas pueden considerarse asociaciones entre el sector público y el privado. Cualquiera sea su forma organizacional, su mandato suele definirse con referencia a la supervisión y auditoría de las condiciones laborales.

Muchos de estos esquemas fueron iniciados por ONG como modelos para normas de industrias o productos particulares. En algunos casos, como el de la Iniciativa de Comercio Ético (ETI, por sus siglas en inglés) o el Consejo de Administración Forestal, la pertenencia estaba abierta a las empresas, además de las ONG y los sindicatos. Las primeras instancias de esta regulación voluntaria aparecieron en la industria de la indumentaria, cuya organización más conocida fue la Asociación para el Trabajo Justo (FLA, por sus siglas en inglés). La FLA se originó en negociaciones impulsadas por el presidente estadounidense Bill Clinton en 1996, luego de que se conocieran informes sobre el trabajo infantil en esta industria. Puesto que su política consiste en trabajar con las empresas que la financian para mejorar sus sistemas internos de supervisión, la FLA ha recibido numerosas críticas a raíz de su falta de autonomía. Muchos participantes originales, entre ellos sindicatos y grupos eclesiásticos, se retiraron en una etapa temprana con miras a respaldar organizaciones tales como el Consorcio de los Derechos del Trabajador y la Campaña Ropa Limpia, ambas independientes de la industria y aliadas de los sindicatos (Fichter, 2013, p. 396).

Otro instrumento que parece crecer en importancia es el conjunto de Directrices para Empresas Multinacionales, adoptadas por la OCDE en 1976 y revisadas por última vez en 2011. Estas directrices se aplican a todas las ETN con sede en países que las hayan suscripto. Los gobiernos de esos países tienen la obligación de establecer puntos nacionales de contacto (PNC) para recibir denuncias de supuestas violaciones a las directrices y asistir en su solución. La mayoría de las denuncias conciernen a violaciones del derecho a la libertad de asociación y negociación colectiva, pero también se han presentado denuncias relativas al trabajo precario, la divulgación de información, el trabajo forzado, la discriminación, la salud y la seguridad, el medio ambiente y la corrupción.

La más reciente actualización de las directrices ha redundado en una serie de mejoras significativas; por ejemplo, la inclusión de un nuevo capítulo sobre derechos humanos, la adopción de una recomendación general para la diligencia debida que apunta a evitar y abordar los impactos adversos, una aplicación de las directrices a las

cadenas de suministro y otras relaciones empresariales, una ampliación del alcance del capítulo sobre empleo para que incluya a los trabajadores con relación indirecta además de los empleados, y un fortalecimiento del mecanismo de reclamos respaldado por el gobierno. Aun así, la eficacia de las directrices en lo concerniente a la reducción de violaciones a las normas laborales ha sido extremadamente limitada. El proceso de remediación se estira demasiado; no se exige a la ETN acusada que reconozca la denuncia, y los gobiernos pueden asignar recursos y reconocimiento a su PNC en la medida en que lo juzguen necesario, lo cual influye considerablemente en el manejo de las denuncias.

Los acuerdos marco internacionales (GFA, por sus siglas en inglés) son un instrumento desarrollado por los sindicatos para negociar el reconocimiento y la aplicación de normas internacionales del trabajo (basadas en las convenciones de la OIT) y brindan procedimientos para tratar las violaciones a estas normas en las ETN. En contraste con el carácter usualmente unilateral y voluntario de las iniciativas basadas en la responsabilidad social corporativa, los GFA son acuerdos bilaterales entre las ETN y federaciones sindicales mundiales. Tal como lo implica la palabra *marco*, un GFA proporciona un foro para el diálogo social entre el trabajo y el capital. También establece normas laborales mínimas, define principios básicos de las relaciones laborales y abre un espacio para construir representación sindical. En la mayoría de los casos, este espacio o arena de relaciones laborales trasciende los límites organizacionales formales de la ETN signataria para cubrir todas las operaciones de una ETN y partes de su red mundial de valor. Hacia fines de 2013 se habían firmado más de 100 acuerdos, 92 de los cuales se encuentran vigentes.²² A la fecha, la negociación y la firma de estos acuerdos siguen siendo en gran medida un fenómeno europeo, ya que solo 17 de ellos se llevaron a cabo con ETN de otras procedencias.

Si bien no debería subestimarse el importante crecimiento cuantitativo de esta tendencia, la puesta en práctica de las medidas acordadas —es decir, la implementación de los GFA existentes— difícilmente sea una clave de su éxito como política sindical transnacional. Indagaciones recientes evidencian que su implementación ha sido limitada y

defectuosa, cualquiera sea el entorno nacional particular (Fichter et al., 2012). Los pocos casos de implementación exitosa se han debido hasta ahora más a la presión sindical movilizadora con respuestas empresariales positivas que a políticas y procedimientos definidos con claridad en los GFA. La capacitación sindical es una base necesaria para asegurar que la negociación y la implementación de los GFA sean efectivas, especialmente cuando se topan con la resistencia gerencial.

A fin de que los GFA adquieran mayor legitimidad y reconocimiento como medio para establecer el diálogo, lograr normas mínimas y promover las relaciones del trabajo, es preciso incorporar un enfoque multiorganizacional más sistemático y robusto en su proceso de negociación e implementación. La extendida incidencia de la no implementación y los casos de implementación parcial o limitada a una filial brindan evidencia de que la implementación debe ser tratada como parte de un proceso de desarrollo de la práctica multiorganizacional, comenzando por la iniciativa de negociar un GFA (Fichter et al., p. 2014).

4.2. Alternativas

Aunque se ha logrado un progreso sustantivo gracias a los esfuerzos concertados de sindicatos y organizaciones de la sociedad civil en aras de que las ETN rindan cuentas por el tratamiento de los derechos humanos y laborales en sus operaciones comerciales, aún queda margen para mejorar su historial. En ausencia de un instrumento jurídico vinculante integral y funcional, el uso más estratégico de los diversos instrumentos existentes podría generar mejores resultados. Por ejemplo, los GFA han probado ser eficaces cuando cuentan con la promoción y el apoyo activos de los sindicatos en el lugar de trabajo. Aunque los acuerdos suscriptos crean las precondiciones para el ejercicio de los derechos reconocidos en ellos, si faltan las voces de sindicatos y trabajadores, las ETN tienden a contentarse con defender sus compromisos de responsabilidad social corporativa. Los sindicatos, en especial los sindicatos mundiales, han respondido con esfuerzos concertados para construir redes sindicales transnacionales, tanto en el interior de ETN particulares como a lo largo de sus redes de proveedores, subcontratistas y otros socios comerciales.

No obstante los avances de los sindicatos y las organizaciones de la sociedad civil en aras de fortalecer sus

22. Los acuerdos que no están vigentes son los GFA con ETN que han atravesado fusiones, adquisiciones o quiebras.

actividades transnacionales, el progreso ha sido limitado. El hecho de que los únicos medios disponibles actualmente para reducir los abusos de las empresas se basen en la sociedad y dependan de la movilización de fuerzas colectivas para enfrentarse al poder corporativo pone de relieve la acuciante necesidad de contar con un instrumento vinculante o ejecutable que obligue a las ETN a rendir cuentas por sus violaciones a derechos humanos y laborales. El fortalecimiento de la legislación laboral estatal mediante una cobertura más exhaustiva y una mejor implementación ayudaría sin duda a reducir los abusos de los derechos humanos y laborales. Sin embargo, también se necesita un enfoque global. En este sentido, cabe señalar que el Consejo de Derechos Humanos de la ONU aprobó en junio de 2014 una controvertida resolución para establecer un grupo de trabajo "a fin de preparar un tratado que imponga obligaciones legales internacionales respecto de los derechos humanos a las empresas transnacionales".²³ Potencialmente, este proceso, cualquiera sea su resultado, podría servir como punto de referencia para construir un canon de instrumentos vinculantes insertos en la legislación internacional sobre derechos humanos con el fin de regular las actividades de las empresas transnacionales y otros emprendimientos comerciales.

4.3 Recomendaciones y camino a seguir

Ninguno de los instrumentos y enfoques organizacionales presentados más arriba representa un medio plenamente satisfactorio para regular las ETN en materia de empleo y relaciones de trabajo. Todos tienen deficiencias, en particular con respecto a su implementación. Es preciso lidiar con estas deficiencias y, por ejemplo, en el caso de los GFA, urge desarrollar estrategias para mejorar su aplicabilidad y utilización. No obstante, también sería importante considerar un uso más integral de estos instrumentos a través de su combinación. Hasta hoy, los sindicatos y sus organizaciones aliadas de la sociedad civil rara vez han desarrollado y practicado un enfoque integral que combine el uso de estos diversos instrumentos.

23. V. <www.ijrcenter.org/2014/07/15/in-controversial-landmark-resolution-human-rights-council-takes-first-step-toward-treaty-on-transnational-corporations-human-rights-obligations/>. Tanto algunos Estados miembros del consejo como ciertas organizaciones interesadas de la sociedad civil, entre ellas Human Rights Watch y Earthjustice, consideraron controvertido el mandato de esta resolución.

Por ejemplo, hay vocabulario –como la diligencia debida en los Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y los Derechos Humanos– que cabría utilizar para fortalecer la eficacia de los GFA. Además, la importancia de los puntos nacionales de contacto establecidos de acuerdo con las Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE es una cuestión a considerar. En la medida en que las ETN se preocupen por su reputación pública, parecería haber margen para que los sindicatos y las organizaciones de la sociedad civil sean más exigentes en sus demandas de que las ETN adhieran a sus propias declaraciones de metas de sostenibilidad e interés por los derechos humanos.

El reconocimiento de los derechos laborales como derechos humanos y la delineación de un tratado internacional legalmente vinculante implicaría un enorme progreso. Este objetivo debería reconocerse como una meta de largo plazo cuyo proceso de realización es tan importante como su logro. Avanzar hacia la proliferación complementaria de regulaciones "privadas" tales como los GFA y las alianzas de múltiples interesados puede contribuir a una mejor comprensión y un mayor reconocimiento de las normas laborales internacionales y la necesidad de combatir violaciones a los derechos humanos. Además, es preciso poner de relieve el rol de la OIT en relación con el mantenimiento de una comprensión coherente de las normas laborales tal como se plasman en sus convenciones y recomendaciones, así como en su Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social. La experticia de la OIT resulta fundamental a medida que se incrementa la cantidad de referencias a normas laborales internacionales (de formas heterogéneas) en los acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

Una actividad más inmediata que podría suscitar mejoras a corto y largo plazo en los derechos humanos y laborales sería la inversión de recursos en la construcción de redes sindicales transnacionales. Estas redes ya están demostrando eficacia en el fortalecimiento de la intervención sindical y las voces de los trabajadores en relación con las políticas de las ETN. Los intercambios de información, las consultas de estrategia, e incluso las actividades comunes que respaldan la protección de los derechos laborales, son ejemplos prácticos de la posibilidad de contrarrestar la asimetría de poder existente entre las ETN y los empleados.

Las redes sindicales pueden incrementarse mediante el desarrollo de alianzas entre sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil con el fin de enfrentar las violaciones de derechos laborales en las redes mundiales de valor. Buenos ejemplos de estas alianzas son la Campaña Ropa Limpia y el Consorcio de los Derechos del Trabajador, dos ONG que han trabajado codo a codo con sindicatos durante muchos años para frenar las violaciones a los derechos laborales.

Como parte de estos esfuerzos organizacionales, cabría dirigir el foco de las actividades hacia las escandalosas brechas entre las malas prácticas de las ETN y sus declaraciones de buena ciudadanía. En particular, habría que someter a pruebas de verificación las proclamas de responsabilidad social corporativa.

Es preciso desarrollar estrategias y conceptos para cambiar las “reglas del juego” del gobierno global. En el presente, las ETN operan en gran medida sobre la base de sus propias reglas corporativas. La construcción de un movimiento social más amplio, impulsado por alianzas de sindicatos y organizaciones de la sociedad civil, pondría otros intereses en primer plano, promoviendo la mediación de intereses y una (re)negociación e interacción de posiciones. En efecto, la construcción de una coalición efectiva y poderosa para la representación de intereses en este sentido inaugura la oportunidad de lograr un diálogo constructivo y productivo, al menos con algunas ETN.

5. Conclusión, preguntas e ideas

En vista de los déficits democráticos y el enorme poder de las ETN en materia de regímenes de inversión, sistemas tributarios y el trabajo en el contexto de los derechos humanos, se percibe la necesidad, no solo de desarrollar respuestas específicas en cada área, sino también de trascender el nivel del abordaje individual en aras de encontrar un terreno común para aplicar un enfoque más exhaustivo. El poder de las corporaciones transnacionales es la línea de base para reparar el desequilibrio de poder entre las empresas y la sociedad, contrarrestando la captura corporativa. Es cierto que la comprensión especializada de cada campo es importante, pero no hasta el punto de excluir su relevancia para los demás y su impacto en el resto. Las decisiones de inversión extranjera no se toman sin consideración de los costos laborales, los niveles de capacitación o las regulaciones del empleo, así como las leyes impositivas y los controles de capital. Más aún, los

tratados que protegen los expansivos “derechos” de los inversores extranjeros abren las puertas para que las ETN cuestionen directamente las leyes laborales de los Estados, los impuestos a las transacciones financieras y los controles de capital. La elusión de impuestos no es solo un resultado, sino, con mayor relevancia, un elemento clave de la financiarización. En las tres áreas, las ETN han amasado una enorme riqueza que luego usan para ejercer influencia y poder con miras a cambiar las reglas a su favor y obstaculizar la introducción de nuevas regulaciones que gobiernen su conducta global.

La incipiente investigación estratégica del poder corporativo en el marco de la capacitación para construir poder sindical y forjar alianzas más amplias entre los movimientos sociales requiere ampliar el horizonte para incluir la inversión y la tributación, y también posiblemente otras áreas. El poder empresarial transnacional y el desequilibrio de poder que las ETN han creado para su ventaja deben recibir un abordaje exhaustivo, porque el desequilibrio en sí crea barreras de gran envergadura que obstaculizan el cambio en las tres áreas. Cuestiones tales como el gobierno y la responsabilidad de las empresas, las protecciones a las empresas en tratados de comercio e inversión, el control y la influencia de los medios corporativos, así como la influencia de las empresas en los procesos políticos, son solo algunos de los temas en la agenda.

De aquí se desprende el problema general que plantea la incapacidad de los gobiernos nacionales para regular adecuadamente las ETN a través de las fronteras, y la consecuente necesidad de erigir una infraestructura mundial democrática y efectiva de instituciones regulatorias, con fuerte intervención de los sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil. En el presente, las reglas mundiales vinculantes solo existen allí donde las ETN las desean y favorecen (por ejemplo, los procedimientos de disputa entre inversores y Estados), pero no donde las cuestiones ambientales, laborales o impositivas podrían perjudicar sus intereses de lucro inmediato. He ahí la lógica que alimenta la carrera hacia abajo en materia de inversión, impuestos y trabajo.

La globalización económica –impulsada por la financiarización, la desregulación y la liberalización– ha beneficiado enormemente a las ETN, permitiéndoles amasar medios inusitados de poder económico y político. En el mejor de los casos, esta ha sido una suerte con desgracia para la mayor parte de la humanidad. Parafraseando a Thomas Piketty (2014), las ETN ocupan el centro del capitalismo sin

restricciones, en cuyo marco brindan tremendos beneficios a los ricos, que continúan enriqueciéndose, mientras que el resto de la sociedad va quedando cada vez más rezagado. Aun cuando haya habido algunos beneficios económicos para otros segmentos de la población, estos han quedado expuestos a las crisis, la incertidumbre y la precariedad. Más importante aún, el creciente desequilibrio socava y debilita cada vez más las instituciones democráticas y la eficacia de las voces ciudadanas. Los gobiernos cargan con el mandato de proteger a los desposeídos, pero se ven privados de los medios financieros, económicos y estructurales. En esencia, nos encontramos ante un obvio y peligroso desequilibrio de poder –por un lado, poderosísimas corporaciones privadas que operan globalmente, y por el otro lado, creciente fragmentación social con disfuncionales instituciones públicas de mandato local y nacional– que amenaza con solidificarse y debilitar aún más la fibra democrática de la sociedad. La captura corporativa epitomiza con claridad la dinámica de esta relación.

¿Puede “la sociedad” lanzar un contraataque democrático y político para reparar el actual desequilibrio y reducir el poder de las empresas multinacionales? ¿Hay políticas, estrategias y actividades que creen oportunidades de revitalizar los medios para ejercer un control democrático sobre las empresas multinacionales? ¿Qué medidas pueden tomarse para iniciar un debate abarcador y participativo sobre estas cuestiones y trabajar junto con los encargados de las políticas públicas, los dirigentes políticos, los sindicatos y las organizaciones de la sociedad civil con el fin de abordar los detrimentos causados por el poder empresarial y acabar con la captura corporativa?

En este artículo se han presentado diversas respuestas que involucran las áreas principales donde incide el poder empresarial: inversión, tributación y trabajo. Ligar

analíticamente estas tres áreas es un paso esencial hacia la comprensión del poder que detentan las ETN y el desarrollo de capacidades y estrategias para dar respuestas democráticas, tanto dentro de los canales institucionales y gubernamentales existentes como a través de un activo compromiso social. Las iniciativas y los debates parlamentarios pueden despertar la conciencia pública y apuntar hacia medidas legales para fortalecer la regulación democrática. Las respuestas democráticas a la captura corporativa también deben anclarse profundamente en la sociedad, panorama que mejoraría notablemente con el fomento de las perspectivas multiorganizacionales que encarnan las alianzas, las redes y las campañas de sindicatos y otras organizaciones de la sociedad civil.

Obviamente, en un mundo que se encuentra en constante globalización, no es posible reparar el desequilibrio de poder entre las empresas transnacionales y la sociedad desde una perspectiva acotada al nivel local o nacional. La búsqueda de respuestas efectivas y la construcción de instituciones democráticas para la regulación resultarán insuficientes si no se orientan hacia la creación y el fortalecimiento de enfoques supranacionales y transfronterizos. Los patentes déficits democráticos en las estructuras actuales de gobierno global deben contrarrestarse con una cooperación global. Ya se perciben evidentes esfuerzos transfronterizos en pos de contrapesar el desequilibrio de poder entre las ETN y la sociedad, como los que impulsan los sindicatos nacionales y mundiales frente a las ETN y sus redes mundiales de valor. En aras de facilitar el cambio sostenible e integral, resultará esencial dismantelar las estructuras existentes, creadas por y para las ETN, a fin de reemplazarlas por estructuras, políticas y mecanismos de regulación democrática exhaustiva. He ahí el desafío que tenemos por delante.



Referencias

- Crotty, J.** 2005. "The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and 'Modern' Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era", en *Financialization and the World Economy*, editado por Gerald A. Epstein, pp. 77–110. Cheltenham, Elgar.
- Dore, R.** 2008. "Financialization of the Global Economy", en *Industrial and Corporate Change*, 17(6): 1097–1112.
- Earthjustice et al.** 2012. "Key Elements of Damaging US Trade Agreement Investment Rules That Must Not Be Replicated in TPP", Public Citizen, Washington, DC.
- Eberhardt, P. y C. Olivet.** 2012. "Profiting from Injustice: How Law Firms, Arbitrators and Financiers Are Fuelling an Investment Arbitration Boom", Corporate Europe Observatory, Bruselas, y Transnational Institute, Ámsterdam.
- Fichter, M.** 2013. "Voluntary Regulation: Codes of Practice and Framework Agreements", en *Comparative Employment Relations in the Global Economy*, editado por Carola Frege y John Kelly, Londres, Routledge, pp. 390–407.
- Fichter, M., et al.** 2012. "Globalising Labour Relations: On Track with Framework Agreements?", Friedrich-Ebert-Foundation, Berlín, <<http://library.fes.de/pdf-files/iez/09422-20121129.pdf>>.
- Fichter, M., et al.** 2014. "Implementation of Global Framework Agreements: Towards a Multi-Organizational Practice Perspective", en *Transfer: European Review of Labour and Research*, 20(4): 489-503.
- Lakhani, T., et al.** 2013. "From the Firm to the Network: Global Value Chains and Employment Relations Theory", en *British Journal of Industrial Relations*, 51(3): 440–72.
- McCallum, J. K.** 2013. *Global Unions, Local Power: The New Spirit of Transnational Labor Organizing*. Ithaca, ILR Press.
- Morgan, G.** 2014. "Financialization and the Multinational Corporation", en *Transfer: European Review of Labour and Research* 20(2): 183–97.
- OCDE [OECD].** 2011. "Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions", Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París, <www.oecd.org/daf/anti-bribery/ConvCombatBribery_ENG.pdf> (11/8/2014).
- OCDE [OECD].** 2012. "OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Texts." Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París, <www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/ConsolidatedDeclarationTexts.pdf> (18/11/2014).
- OCDE [OECD].** 2013. "Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Synthesis Report", Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París, <www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (6/12/2014).
- OCDE [OECD] et al.** 2013. "Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs: Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg", Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Organización Mundial del Comercio y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en <www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf> (6/12/2014).
- OIT [ILO].** 2001. "Report of the Director-General: Reducing the Decent Work Deficit. A Global Challenge", Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, <www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc89/rep-i-a.htm>.
- Piketty, T.** 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press [*El capital en el siglo XXI*, FCE España, 2014].
- Public Citizen.** 2014. "Table of Foreign Investor-State Cases and Claims under NAFTA and Other U.S. 'Trade' Deals", Washington, DC, <www.citizen.org/documents/investor-state-chart.pdf (2014.12.06)>.
- Reinert, E.** 2005. "Development and Social Goals: Balancing Aid and Development to Prevent 'Welfare Colonialism'", *Post-Autistic Economics Review*, 30: 1–15, <<http://www.paecon.net/PAERreview/development/Reinert30.htm>> (18/11/2014).
- Rossman, P. y G. Greenfield.** 2006. "Financialization: New Routes to Profit, New Challenges for Trade Unions", en *Labour Education* 42(1): 55–62.
- Sauvé, P.** 2006. "Trade and Investment Rules: Latin American Perspectives", Comisión de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, Santiago.
- Streeck, W.** 1992. "National Diversity, Regime Competition and Institutional Deadlock: Problems in Forming a European Industrial Relations System", en *Journal of Public Policy* 12(4): 301–330.
- TUAC.** 2013. *TUAC Submission to the Investment Committee*, Comité de Asesoría Sindical [Trade Union Advisory Committee] de la OCDE, París, <www.tuac.org/en/public/e-docs/00/00/0D/CE/document_doc.phtml> (6/12/2014).
- UNCTAD.** 2012a. *Investment Policy Framework for Sustainable Development*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra, <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2012d6_en.pdf (2014.12.06)>.
- UNCTAD.** 2012b. *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra, <http://unctad.org/en/PublicationChapters/diaeia20122a4_en.pdf> (18/11/2014).
- UNCTAD.** 2013. *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra, <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf> (13/3/2014).
- UNCTAD.** 2014. "Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS)." IIA Issues Note No. 1 (Abril). Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra, <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf> (6/12/2014).
- Vitali, S. et al.** 2011. "The Network of Global Corporate Control", en *PLoS ONE*, 6(10): e25995. doi:10.1371/journal.pone.0025995.



Sobre el autor

Michael Fichter es politólogo, profesor de la Global Labour University de Alemania y miembro del cuerpo docente del Instituto Otto Suhr para las Ciencias Políticas, de la Freie Universität, Berlín.

Traducción: Lilia Mosconi

Friedrich-Ebert-Stiftung | Política Global y Desarrollo
Hiroshimastr. 28 | 10785 Berlín | Alemania

Responsable:
Tina Hennecken | Director, FES Brazil
Stefan Pantekoek | Dialogue on Globalization

Tel.: +49-30-269-35-7462 | Fax: +49-30-269-35-9246
<http://www.fes.de/GPol/en>

Para solicitar publicaciones:
Christiane.Heun@fes.de

Política Global y Desarrollo

El departamento de Política Global y Desarrollo de la Friedrich-Ebert-Stiftung fomenta el diálogo entre el Norte y el Sur y promueve el debate público y político sobre asuntos internacionales en Alemania y Europa. Por medio de esta plataforma de discusiones y consultas, queremos llamar la atención sobre las interdependencias globales, desarrollando escenarios para tendencias futuras y formulando recomendaciones de políticas.

Dialogue on Globalization

Como parte del trabajo internacional de la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), Dialogue on Globalization enriquece el debate sobre globalización y gobernanza global. El programa se basa en la premisa de que –a través de un enfoque político inclusivo y sensible– la globalización puede ser conducida hacia una dirección que promueva la paz, la democracia y la justicia social. El programa se apoya intensamente en la red internacional de la FES, una institución alemana sin fines de lucro que está comprometida con los principios de la democracia social y que cuenta con oficinas, proyectos y socios en más de 100 países. Dialogue on Globalization se dirige a los activistas y líderes que actúan tanto en los países en desarrollo como en las partes industrializadas del mundo. El programa es coordinado por la oficina central de la Fundación Friedrich Ebert en Berlín y por las oficinas de la FES en Nueva York y en Ginebra. Más información en <<http://www.fes-globalization.org>>.

No está permitido ningún uso comercial de los medios editados por la Fundación Friedrich Ebert (FES) sin consentimiento de la FES por escrito.

Las opiniones vertidas en esta publicación no necesariamente son las de la Fundación Friedrich Ebert.



Committed to excellence



ISBN
978-3-95861-172-6