

Empresas transnacionales y derechos humanos: pistas y desafíos para la acción del movimiento sindical

Natalia Carrau
DICIEMBRE DE 2016

- Las ETN pueden definirse como un actor relativamente nuevo configurado por el proceso de globalización y el desarrollo del sistema capitalista. La expansión de las empresas transnacionales ha sido notoria. El concepto de inversión pasó a ser considerado central para las economías del mundo, en especial las economías en desarrollo.
- Diversos instrumentos se han desarrollado para promover y proteger las inversiones. No siempre estos instrumentos han dejado saldo positivo a los países. La mirada sobre los impactos que están dejando para las políticas públicas, los derechos humanos y la soberanía de los Estados deja muchas enseñanzas. Por un lado, la discusión sobre las inversiones debe ser reorientada. Se debe reconocer la supremacía del goce y respeto de los derechos humanos. Al mismo tiempo, los instrumentos no deberían cercenar la capacidad de regular del Estado. Las políticas públicas y el Estado son elementos imprescindibles en el desarrollo de los países. Por otro lado, se hace necesario reconocer la asimetría de poder e influencia que existe entre las inversiones —empresas transnacionales— y los Estados que las reciben. Esta asimetría refleja la magnitud que han alcanzado las empresas transnacionales y las formas que tienen de moldear el «desarrollo» de los países.
- Es en este marco que se deben situar los impactos en los derechos humanos, las políticas públicas y los Estados. Las empresas transnacionales han estado en el centro de este debate. Los instrumentos de carácter voluntario no han logrado saldar la discusión ni disminuir el alcance de los impactos.
- Actualmente, la discusión está en la posibilidad de crear un instrumento jurídicamente vinculante en el seno de Naciones Unidas, para dirimir la violación de derechos humanos a manos de empresas transnacionales. La creación de un tratado vinculante es una oportunidad para colocar el debate en términos de derechos humanos y soberanía.



Índice

■ Introducción	3
■ Enfoque y marco	3
¿Qué son las empresas transnacionales (ETN)?.....	3
■ Perspectivas que dieron lugar a debates	5
Debate sobre las inversiones.....	5
<i>Resumen</i>	6
Debate sobre el empleo.....	6
<i>Resumen</i>	7
Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales	7
Declaración Tripartita sobre Empresas Multinacionales de la OIT (1977).....	8
Pacto Mundial de las Naciones Unidas (2000).....	8
Acuerdos marco internacionales	8
Debate sobre la justicia fiscal.....	8
<i>Resumen</i>	10
Debate sobre el desarrollo.....	10
<i>Resumen</i>	11



Debate sobre derechos humanos y soberanía.....	11
Principios rectores de la ONU para empresas y derechos humanos (2011)	13
■ Contrapuntos	14
Contrapunto 1: las negociaciones de comercio e inversiones.....	14
Contrapunto 2: las ETN y las cadenas de suministro	15
■ De la fragmentación a la confluencia	16
■ ¿Dónde está el debate en la actualidad?	18
Instrumento vinculante para ETN	18
■ Aportes y experiencias a considerar	20
Plataforma de Desarrollo de las Américas (PLADA)	20
La Campaña Mundial para Desmantelar el Poder Corporativo y Poner Fin a la Impunidad.....	21
Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las ETN.....	22
Evaluación de los TBI y TLC.....	23
■ Notas bibliográficas	23



Introducción

El debate en torno a las empresas transnacionales (ETN) ha evolucionado en cuanto a la perspectiva desde la que se aborda e incluso en cuanto a la importancia que diversas instituciones le han dado a este actor.

En la evolución de este debate se podrían delinear etapas o tendencias. Cada una de estas puso el acento en diferentes áreas de incidencia de las ETN. Algunas que se pueden mencionar son: generación de empleo, crecimiento económico y desarrollo, impactos en el medioambiente, impactos sociales y derechos humanos. Lo que quizás quedó más demostrado a partir de esta trayectoria y experiencia en el abordaje del tema es que estamos frente a un actor de peso geopolítico que incide cada vez más en los Estados y en sus competencias en materia de políticas públicas y garantía del goce de los derechos humanos.¹

Al mismo tiempo, esta evolución tomó forma y se vio reflejada en diferentes espacios de la gobernanza internacional, en particular en la Organización de Naciones Unidas (ONU), aunque no solo. La evolución también refleja la diversidad de actores, espacios de discusión e incidencia, formas de acción y coalición de aliados involucrados en la temática. Por ejemplo, en la actual etapa de abordaje del tema cobran mucha importancia la movilización y la resistencia de comunidades de afectados

por impactos generados por las ETN. Los casos más emblemáticos de denuncia por violación de derechos humanos evidencian las asimetrías entre las ETN y otros actores participantes. Esto constituye una clara demostración de la complejidad del fenómeno (por los procesos intervinientes) y las formas en que está generando presiones a los procesos democráticos y a la expansión de la agenda de derechos.

Las diferentes formas en que se ha abordado el tema también evidencian la capacidad de los distintos actores de plantear perspectivas, miradas y acciones concretas de transformación. El mapa de posibles espacios de incidencia en materia de ETN está atravesado por la configuración de alianzas gubernamentales y no gubernamentales.

El presente texto constituye un documento de aporte a un proceso de trabajo. En primer lugar, busca ser un puntapié inicial para retomar un debate en pausa en el mundo sindical. En segundo lugar, apunta a reconocer los diferentes espacios en que esta discusión está teniendo lugar actualmente, identificando sus restricciones y potencialidades. Y en tercer lugar, busca dibujar la confluencia de espacios, debates y perspectivas y los resultados visibles —y no tan visibles— que está teniendo esta confluencia.

Enfoque y marco

¿Qué son las empresas transnacionales (ETN)?

Si bien existe mucha literatura que define a las ETN, las diferentes dimensiones pueden caracterizarse en torno a tres grandes abordajes de este fenómeno. Algunos abordajes retoman solamente aspectos sumamente técnicos y atravesados por la racionalidad de la teoría económica, o se concentran en las formas que toman las ETN desde un punto de vista jurídico. Otros abordajes proponen una mirada y acercamiento a la temática más críticos, evaluando además los impactos que este

1. La expresión de derechos humanos aborda todos los derechos que hoy son reconocidos tanto en la Declaración Universal de Derechos Humanos como en los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC). Los DESC no constituyen derechos diferentes de los que establece la Declaración Universal. Los DESC incluyen los derechos de los trabajadores/as, el derecho a la seguridad y protección social, la protección de la familia y la asistencia a esta, el derecho a un nivel de vida adecuado (incluyendo derecho a la alimentación, a la protección contra el hambre, a una vivienda adecuada, al agua, entre otros), derecho a la salud, derecho a la educación y los derechos culturales. Todos estos derechos también son reconocidos como derechos humanos y por tanto deben ser protegidos y garantizados en su goce frente a cualquier tipo de vulneración.



actor está generando y los desafíos que está planteando a los países y pueblos.

Abordaje económico-comercial. Considera el aporte económico de las ETN a los países. El análisis se concentra en términos de *costo-beneficio* y este sustenta argumentos para implementar políticas activas para atraer inversiones de las ETN. Las asimetrías existentes entre las economías y la inserción de estas economías en el mundo no tienen demasiado peso porque no discuten reglas. Este abordaje hace uso de un análisis técnico y economicista que es aparentemente neutral en tanto mide cuantitativa y estadísticamente a las ETN y sus *aportes*. Considera las miradas de la teoría económica de las ventajas comparativas para explicar los caminos *exitosos* para los países en desarrollo. No analiza las reglas del comercio ni las inversiones en términos de impactos a la soberanía de los Estados. Tampoco se detiene en considerar el valor que es apropiado por las ETN (en términos de bienes naturales, trabajo humano, infraestructura instalada, cultura).

Abordaje jurídico. Considera la incidencia de las ETN, aunque continúa reconociendo solamente a los Estados como el actor por excelencia en las relaciones internacionales. Adjudica la responsabilidad a los Estados en tanto son estos los que tienen estatus jurídico reconocido en las esferas de la gobernanza global. Aporta al reconocimiento de las formas que pueden tomar las ETN: sociedades anónimas, de responsabilidad limitada. El derecho comercial internacional imprime reglas que van en línea con el mandato de la libre circulación del capital.

Abordaje geopolítico. Reconoce la influencia que ejercen otros actores que no son los Estados nación y la forma en que estos impactan y presionan a los Estados. Enmarca a las ETN en el análisis de la evolución del sistema capitalista y las etapas de la globalización y del neoliberalismo. Incluye el análisis de la influencia de otros actores como las instituciones financieras internacionales, los instrumentos de liberalización del comercio y las inversiones, las voces de movimientos sociales y comunidades

afectadas. Considera los impactos en términos de justicia: justicia fiscal, justicia económica, justicia social, justicia ambiental. Las ETN son abordadas como un *actor* con incidencia política, económica, comercial, productiva. Desarrolla, más recientemente, una mirada y un análisis integrales y sistémicos de los impactos.

Entonces... En línea con el abordaje geopolítico, podemos decir que las ETN constituyen un actor que, si bien no tiene estatus legal para actuar a la par de los Estados nacionales, sí ejerce poder y genera impactos en los Estados y en las relaciones entre ellos. Este poder es tal que de diferentes formas y muy a menudo las ETN se colocan —y son colocadas— a la par de los Estados.

Desde esta visión podemos definir a las ETN como un actor relativamente nuevo, configurado por el proceso de la globalización y el desarrollo del capitalismo. Se caracterizan por tener una casa matriz (sede principal) y poseer filiales en otros países con diferentes vínculos y lazos económicos, jurídicos y comerciales entre sí. Su integración y organización acompañan la evolución de los cambios en la producción global, que también son producto de los avances en la tecnología y las comunicaciones. Estas filiales son dirigidas y organizadas según las decisiones que se toman en la casa matriz (aunque en algunos casos existe gran autonomía), destino de las ganancias.

La expansión de las filiales de las ETN se da a través de la inversión extranjera directa (IED), un concepto muy asociado al abordaje económico-comercial. La relación entre la IED y las ETN es explicada, a su vez, por la evolución de la liberalización del comercio y las inversiones. La evolución de las negociaciones económicas y comerciales en el mundo ha servido a las ETN para consolidar un entramado de normas e instituciones para su beneficio y expansión. La liberalización del sector financiero y el proceso de financierización de la economía constituyen dos elementos claves en el impulso, la expansión y la consolidación del poder de las ETN.



Perspectivas que dieron lugar a debates

La forma de abordar el fenómeno de las ETN fue evolucionando y tomando diferentes perspectivas que nutrieron a su vez diversos debates.

Las perspectivas y debates no son excluyentes, aunque no todos han mostrado tener una vocación de mirada crítica. El principal problema de carecer de una mirada crítica es que muchos de los impactos y acciones de las ETN quedan invisibilizados y no se registran en ninguna estadística o análisis. Ejemplos de estos impactos no registrados son los que pueden esconderse detrás de los mitos acerca de los beneficios de la llegada de inversiones y sus posibles aportes al desarrollo de los países. Un segundo problema es que a menudo estas perspectivas abordan la realidad de forma fragmentada, considerando solamente algunas variables, sobre todo las relacionadas con la economía.

Debate sobre las inversiones

La teoría económica predominante afirma que la IED —y el libre comercio— es sumamente importante para el crecimiento económico y el desarrollo de los países. En los países en desarrollo esta idea fue muy fuerte y la captación y protección de las inversiones constituyeron un «buque insignia» para estos países. Contribuyeron a esto las instituciones financieras internacionales (principalmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional) que promovieron instrumentos basados en las políticas y premisas del llamado Consenso de Washington.²

2. El llamado Consenso de Washington fue utilizado por John Williamson para referirse a un conjunto de políticas y recetas diseñadas y promovidas por tres instituciones: el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos. Estas tres instituciones promovieron de forma conjunta un paquete de políticas y reformas tendientes a liberalizar la economía y el comercio (mediante la reducción de aranceles y el levantamiento de cualquier restricción a las exportaciones o importaciones) y a reducir drásticamente el gasto público

La racionalidad detrás de esta teoría económica predominante se basa en la afirmación de que la IED está asociada a una serie de beneficios: la acumulación y llegada de grandes cantidades de capitales (escasos en los países en desarrollo), el progreso técnico, la transferencia de tecnología, la posibilidad de ampliar el mercado para empresas nacionales (mediante la inserción en las cadenas de las ETN), la industrialización, la generación de empleo, la mejora de la productividad de empresas nacionales al verse enfrentadas a la competencia con la inversión extranjera, entre otros.

Esta racionalidad impuso durante la década del 90 un tipo muy específico de políticas cuya esencia se basó en la reducción del Estado y su accionar (comprometiendo así el *espacio de lo público*), en la supremacía del mercado y de las relaciones de mercado en la vida de las personas y, concretamente para los trabajadores y trabajadoras, una profunda y sistemática desregulación y precarización de las relaciones laborales a favor del sector empresarial.

El perfil de las políticas implementadas buscó: libre circulación de capitales mediante la eliminación de controles, impuestos y requisitos; liberalización económica y comercial por medio de la reducción o eliminación de aranceles y la simplificación de trámites y requisitos para la entrada de inversiones; la firma de sendos tratados bilaterales de inversión (TBI) con cláusulas específicas que establecían amplios beneficios a las inversiones y su protección; promulgación de leyes nacionales de promoción de las inversiones mediante exoneraciones impositivas e incentivos fiscales; adhesión a espacios de arbitraje internacionales para la protección de las inversiones; desregulación de los servicios financieros como contribución al libre flujo de capitales; implementación de políticas de desregulación y flexibilización de las condiciones salariales y laborales, entre otros.

y del Estado (mediante privatizaciones, abriendo monopolios estatales o desregulando sectores de la economía en manos del Estado), entre otras.



El resultado de estas políticas que colocaban a la IED como la «solución» a los problemas del desarrollo no fue nada positivo. Así, el inicio del siglo XXI se encontró con dramáticos índices de pobreza, desempleo e indigencia³ producto de este paquete de políticas (Olesker, 2016).

Además, los cambios estructurales en materia de liberalización y desregulación impactaron profundamente en las relaciones Estado-sociedad-mercado, generando fuertes fisuras en la sociedad y una pérdida sustantiva del espacio de lo público. Se hizo evidente que el adelgazamiento del Estado no contribuiría a que las inversiones aportaran al desarrollo de los países.

Los mitos... En este debate operan importantes *mitos*. Uno de ellos asegura que las políticas de corte liberalizador y neoliberal son claves para la llegada de las inversiones. El discurso sostuvo, y sostiene, que las políticas nacionales e internacionales de promoción y protección de las inversiones son imprescindibles para asegurar la llegada de estas inversiones. El segundo gran mito asegura que las inversiones ofrecen importantes beneficios a los países que los promueven. En este debate, los países en desarrollo no pueden optar por restringir la entrada de inversiones ni elegir requisitos de desempeño para estas.

Resumen

En este debate las ETN son abordadas como un elemento de la realidad que no es posible modificar. Las ETN y sus inversiones son consideradas beneficiosas para todos los países, en particular para los

3. Respecto a los resultados de las políticas de reformas iniciadas en la década del 70 (de la mano de las dictaduras militares) y consolidadas en la década del noventa, Olesker afirma que «en el período considerado se produce un crecimiento del desempleo, un aumento de la precarización del trabajo, un estancamiento y en algunos casos una reducción de los niveles de salario real, junto con procesos de segregación social y habitacional de las familias trabajadoras. Es decir, los años 90 representaron un gran retroceso de las condiciones de vida de la clase trabajadora en América Latina» (Olesker, 2016: 64).

países en desarrollo, por la escasez de capitales que registran.

El relato construido no permite cuestionar otros impactos que ocurren en los territorios y en la realidad de diferentes poblaciones, porque el marco conceptual a partir del cual se aborda el fenómeno se concentra casi exclusivamente en cuestiones económicas que hacen a la rentabilidad y productividad de las inversiones.

En este debate la mirada estaba fuertemente asociada a la dicotomía *inversiones sí-inversiones no*, considerando solamente los supuestos «aportes» de las inversiones para los países en desarrollo.

Debate sobre el empleo

El debate sobre el empleo está asociado a las premisas promovidas por la racionalidad de la teoría económica con relación a la IED y a las ETN. Las recetas implementadas por medio de las políticas de desregulación y flexibilización de salarios y condiciones laborales tuvieron efectos profundamente recesivos para la clase trabajadora. Al mismo tiempo, abrieron más espacios a la impronta del mercado debilitando el Estado y el margen de maniobra para la implementación de políticas públicas.

Las políticas de privatización de servicios y empresas públicas impactaron negativamente en los trabajadores y trabajadoras y recortaron importantes canales públicos para políticas activas vinculadas a una diversidad de derechos humanos. Los impactos de estas políticas tuvieron efectos multiplicadores negativos para el conjunto de la sociedad y aportaron a debilitar los servicios y empresas públicos en tanto instrumentos para el desarrollo.

Durante la década del 90, las discusiones urgentes para el movimiento sindical se concentraron en la resistencia al modelo neoliberal: defensa de las empresas y servicios públicos, de los puestos de trabajo y del Estado en su capacidad de implementar políticas públicas y como garante de los derechos del pueblo. Así, la recuperación de empresas públicas, la mejora del salario y las condiciones laborales



se volvieron centrales en la plataforma sindical pos década del 90.

El foco en las ETN tuvo al menos dos importantes vertientes. Por un lado, los procesos de privatización y desregulación. El pasaje de servicios públicos esenciales a manos del capital transnacional implicó por la vía de los hechos la destrucción de puestos de trabajo, porque una de las primeras acciones que las ETN tomaban al asumir la gestión era el despido masivo de trabajadores/as.

Por otro lado, las prácticas de las ETN instaladas durante la década del 90 tuvieron un relativo freno con la asunción de los gobiernos progresistas. La intención de recuperar la centralidad del Estado y el espacio de las políticas públicas fue uno de los elementos centrales de los gobiernos que asumieron en la región del Mercosur y que generó impactos y reacciones en la actuación de las ETN. Una segunda vertiente de foco en las ETN estuvo relacionada con las consecuencias de estas reacciones en los cambios en las políticas.

Los mitos... Durante la década del 90 se repetía incansablemente el diagnóstico del *Estado-obstáculo*. Calificativos como burocrático, inoperante, poco efectivo y mal gestor constituyeron características principales del diagnóstico acerca del rol del Estado. Las recetas impusieron la reducción y el enflaquecimiento del Estado, corriéndolo de su rol en la asignación de bienes y servicios y en la distribución y redistribución de recursos. La reducción del Estado ofrecería mayor eficiencia a la economía y mayor libertad al mercado. El mercado era visto como el agente con mejores condiciones para la asignación eficiente de recursos. En este esquema, el movimiento sindical debía ser reducido porque sus acciones calificadas como *corporativas* generaban importantes distorsiones en el mercado. Siguiendo este argumento, el Estado debía retirarse también de la fijación de salarios y condiciones laborales.

Resumen

El accionar y el comportamiento de las ETN amparadas en las políticas de desregulación y priva-

tización constituían amenazas para los trabajadores/as. Las políticas implementadas produjeron el enflaquecimiento del Estado. El retiro del Estado de las esferas públicas de asignación de recursos impactó profundamente en la clase trabajadora e implicó un retroceso para las conquistas históricas de los trabajadores/as. Las acciones emprendidas por los trabajadores/as pusieron el foco en el control de las ETN con relación a las prácticas laborales y los abusos a los derechos laborales.

El accionar del movimiento sindical fue muy importante en la defensa de los derechos laborales frente a las ETN. El debate sobre el empleo y el impacto de las ETN dio lugar a diversas acciones e instrumentos. Se trata generalmente de iniciativas dirigidas a empresas en general, sin focalizar en el diferencial de la dimensión *transnacional* de este actor. Las iniciativas se caracterizan por ser de condición voluntaria y apelar a la *buena voluntad* de las empresas y a la responsabilidad corporativa para alcanzar los objetivos que se plantean. Constituyen una suerte de entramado de *autorregulación*. Algunos ejemplos:

Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales⁴

- Adoptadas en 1976 y revisadas en 2011.
- Se remite a las ETN con origen en países de la OCDE. La mayor parte de las denuncias de incumplimiento se refirieron a violaciones relacionadas con derechos laborales (libertad de asociación y negociación colectiva, trabajo forzoso y precario, discriminación, salud, otros).
- La revisión de 2011 incorpora aspectos sobre derechos humanos, diligencia debida, aplicación de las directrices a las cadenas de suministro y otras relaciones comerciales, trabajadores tercerizados, entre otros.

4. <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/MNEguidelines-ESPANOL.pdf>.



Declaración Tripartita sobre Empresas Multinacionales de la OIT (1977)⁵

- Adoptada en 1977 y enmendada en 2000 y 2006.
- Contenidos más profundos y completos con relación a principios y normas laborales.
- Instrumento no vinculante, sin mecanismos de aplicación concretos.

Pacto Mundial de las Naciones Unidas (2000)⁶

- Iniciativa de responsabilidad social corporativa de las empresas que abarcaba, al 2014, 12.000 empresas de 145 países.
- Establece el compromiso con 10 principios universalmente aceptados en torno a derechos humanos, trabajo, medioambiente y anticorrupción. No establece un seguimiento o control independiente del cumplimiento ni un procedimiento ante denuncias de violaciones del Pacto.

Acuerdos marco internacionales

Merece la pena detenerse en el análisis de este instrumento, porque constituye una iniciativa de acción sindical a escala transnacional y una respuesta muy concreta y con enorme potencial frente a la *escalabilidad* de los intereses de las ETN.

Estos instrumentos parten de la necesidad de construir una respuesta sindical a los cambios que estaban operando en el mundo del trabajo. Los acuerdos marco internacionales son un resultado de un accionar sindical y de una forma de organización de los trabajadores y trabajadoras: las Federaciones Sindicales Internacionales (FSI), que terminan ope-

rando como conectores entre el plano nacional y el transnacional.

Detrás de este instrumento existen redes sindicales construyendo acciones de solidaridad superadoras de la dimensión nacional. Estos instrumentos son vinculantes a nivel empresa-FSI, por lo que constituyen un importante instrumento de protección a trabajadores y trabajadoras que puede potenciarse al complementarse con instrumentos más amplios. Al respecto, Hélio da Costa señala: «La experiencia de esas redes sindicales reenvía a los sindicatos globales el desafío de construir e implementar acuerdos verdaderamente globales que impliquen de manera más activa a los sindicatos de todo el mundo [...]» (2016: 121).

- Instrumento desarrollado por sindicatos: las FSI.
- Intención de negociar normas laborales globales y proporcionar procedimientos para el manejo de violaciones de las ETN.
- Superación de la unilateralidad y voluntariedad de los instrumentos de responsabilidad social empresarial al constituir acuerdos entre las empresas y las FSI.
- Extensión a todas las operaciones y a las cadenas de suministro.
- Más de 100 acuerdos, aunque no todos están vigentes.
- Mayor protagonismo del instrumento en Europa.

Debate sobre la justicia fiscal

La justicia fiscal no refiere como concepto solo a los regímenes tributarios de los países. Está fuertemente asociada a la distribución y redistribución de los ingresos y a la noción de que los regímenes tributarios constituyen importantes instrumentos para las políticas públicas, en especial para las políticas dedicadas a la protección social, la equidad y la igualdad. La distribución del ingreso y la riqueza

5. http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_124924/lang-es/index.htm.

6. <http://www.pactomundial.org/>.



za es un importante elemento para programas de gobiernos preocupados por la agenda de derechos y la protección de derechos de los sectores de la población más vulnerables. Al momento de abordar una estrategia de desarrollo, de considerar la promoción de sectores productivos, de impulsar al Estado y las empresas públicas como motores del desarrollo, la dimensión impositiva tiene mucho para decir y en diferentes niveles del debate.

También en este debate están presentes diferentes miradas. Algunas consideran simplemente las formas jurídicas que se dan las empresas en términos comerciales y las condiciones y legislaciones tributarias a las que están sujetas. Otras vertientes más críticas señalan la paradoja del crecimiento de la IED, la instalación de numerosas ETN en países en desarrollo —algunos de ellos extremadamente pobres— y las enormes ganancias que estas recaudan comparadas con los exiguos impuestos que pagan o con la opacidad de los regímenes tributarios donde eligen resguardar sus actividades financieras y el registro de sus ganancias.

Dentro de las miradas más críticas, el proceso de liberalización del sector financiero es señalado como causa y efecto asociado a las ETN. La liberalización y desregulación han sido instrumentos fundamentales para las ETN a la hora de evadir impuestos, elegir dónde tributar y registrar sus ganancias en los territorios que ofrecen mejores condiciones para pagar menos y ganar más.

La ingeniería desarrollada por el sector financiero permitió mecanismos complejos a favor de las ETN. El proceso de transnacionalización y financierización de la economía, la expansión y multiplicación de las ETN, la nueva división internacional del trabajo⁷ y las modalidades de financiamiento

7. La nueva división internacional del trabajo refiere a los cambios que se producen en la organización de las ETN cuando dividen su cadena de producción nacional, deslocalizando algunos eslabones e instalándolos en países en desarrollo que ofrecen condiciones más rentables. Así, el avance de la legislación en materia ambiental en los países desarrollados empujó a las ETN a llevar parte de su indus-

offshore son todos aspectos interrelacionados y parte del análisis (Drummond y Casnati, 2016).

La dimensión tributaria de las ETN está fuertemente asociada a los instrumentos de liberalización financiera que se promovieron: «[...] cómo la desgravación arancelaria impacta las cuentas nacionales en términos de los impuestos que dejan de cobrarse a las importaciones. Asimismo, cómo los procesos de desregulación financiera y el libre tránsito de capitales impactan en las cuentas de capital de los Estados. De igual forma, cómo los principios de Trato Nacional (TN) y Trato de Nación Más Favorecida (TNF) abren portillos para la elusión de las transnacionales y también cómo las políticas de atracción de inversiones basadas en exoneraciones o privilegios fiscales van provocando inmensos costos en términos de gasto tributario para los países» (Latindadd, 2016).

El párrafo anterior aporta otros elementos de análisis al debate sobre la justicia fiscal. En ese gran «paquete» de instrumentos de los que se sirven los capitales transnacionales, se incluyen los instrumentos nacionales para la promoción y protección de inversiones. Los países en desarrollo cuentan con un entramado de legislaciones nacionales y subnacionales tendientes a fomentar la inversión y protegerla. Estas leyes nacionales establecen beneficios e incentivos, incluyen el principio de no discriminación equiparando las ETN con las empresas nacionales, y una serie de beneficios e incentivos: exoneraciones impositivas, asistencia directa al inversor, subsidios directos e indirectos, acceso a zonas libres de impuestos, infraestructura

tria considerada contaminante en el norte a países del sur global donde la legislación ambiental es más débil. De la misma manera, el avance de los derechos laborales y de la protección social en países desarrollados llevó a las ETN a deslocalizar los eslabones intensivos en mano de obra hacia países en desarrollo con estándares laborales más bajos o, incluso, con mano de obra esclava. Estos son ejemplos de un accionar muy característico y sistemático de las ETN que tiene efectos directos sobre los trabajadores/as y sobre la capacidad de los Estados para legislar a favor de los pueblos.



instalada, programas de capacitación e inserción laboral, entre otros. Las leyes de promoción de inversiones nacionales constituyen, junto con los TBI, los regímenes de inversiones de los países. Estos regímenes pueden analizarse en términos de trayectorias y orientación de sus políticas. Así, podemos encontrar regímenes con trayectorias orientadas a la liberalización media y extrema de las inversiones o regímenes con trayectorias orientadas a la recuperación de la soberanía (Barreto y Carrau, 2015).

Los mitos... La dimensión tributaria es incorporada al análisis como variable que puede atraer o repeler a las ETN. Se asume, por tanto, que los países que posean sistemas financieros rígidos o controlados en cuanto a la entrada y salida de flujos de capitales, al envío de remesas al exterior, o que sean exhaustivos con relación a la titularidad de las empresas que se instalan en ellos no serán grandes candidatos a recibir IED. Este análisis acompaña y complementa los mitos asociados a las inversiones sin considerar la dimensión tributaria como herramienta de desarrollo y de justicia social. Un segundo gran mito está asociado a la firma de instrumentos de cooperación financiera y los convenios para eliminar «la doble imposición de los impuestos a la renta y el patrimonio».⁸

8. Llama la atención que, asociado a la negociación o firma de tratados de libre comercio, los países signatarios a menudo celebran convenios para la eliminación de la doble imposición con relación a los impuestos sobre la renta y el patrimonio. Estos instrumentos también incluyen en su nombre objetivos como la prevención de la evasión y la elusión fiscal. Sin embargo, el principal objetivo de estos instrumentos es evitar que las ETN deban tributar en su país de origen y en el país donde realizan sus inversiones o donde se instalan. El texto del recientemente firmado convenio entre Uruguay y Chile en la materia señala en sus antecedentes que «muchos países suscriben tratados internacionales que aspiran a tutelar [...] que los contribuyentes que realicen negocios o efectúen inversiones en otros países no resulten castigados a través de la doble tributación, es decir, a pagar los impuestos en el país donde se realiza la inversión además de aquellos tributos que el contribuyente ha de pagar en el país donde se encuentra su domicilio fiscal [...]». Este convenio se suscribe antes de la firma de un TLC que Uruguay y Chile negociaron recientemente y suscribieron el pasado 4 de octubre de 2016.

Resumen

En una perspectiva crítica acerca de la justicia fiscal y las ETN, sigue siendo importante la variable *norte-sur* o *centro-periferia*. De hecho, en la discusión acerca del proceso de liberalización financiera y de atracción de inversiones, se evita mencionar que la mayoría de los llamados paraísos fiscales se encuentran en territorios que constituyen colonias o pertenecen a países desarrollados o donde la abrumadora mayoría de las ETN radicadas tienen su origen en países desarrollados.

Lo central acerca de cómo operan los regímenes impositivos respecto a las ETN tiene implicancias en términos de justicia fiscal, porque ofrecen mecanismos directos e indirectos para mantener bajo secreto la identidad de los titulares de las empresas (responsables por la toma de decisiones y acciones de las empresas) y para eludir la declaración de bienes o ganancias y así evitar el pago de impuestos.

Debate sobre el desarrollo

Parece existir consenso a nivel internacional en que el crecimiento económico ya no es por sí solo el motor para alcanzar el desarrollo. Tal consenso responde al hecho de que el concepto de *desarrollo* se ha complejizado y sofisticado, y actualmente existe un debate respecto a los caminos para alcanzarlo y a lo que constituye. Los espacios de gobernanza global encabezados por la ONU y las diferentes oficinas que abordan específicamente los derechos humanos, su violación o formas e instrumentos para garantizar su goce se hicieron eco del desafío que implica el desarrollo en estos términos.

Al mismo tiempo, este consenso también recoge la experiencia de países que, habiendo crecido económicamente a altas tasas por varios años consecutivos, conviven con alarmantes tasas de pobreza, indigencia y malnutrición, con fuertes restricciones en el goce y garantía de los derechos humanos. Es entonces una lección aprendida que el crecimiento económico no garantiza el desarrollo, porque uno de los principales problemas que presentan los paí-



ses en desarrollo es la desigualdad en la distribución del ingreso y de la riqueza.

Hoy, la ONU reconoce el *desarrollo sostenible* como motor de prosperidad, oportunidades económicas, bienestar social y protección del medioambiente.⁹ Aspectos como la igualdad, la equidad y la distribución del ingreso se señalan como claves para el desarrollo de los países. Los aportes de los Objetivos de Desarrollo del Milenio lanzados en el año 2000 fueron importantes para ejemplificar que, independientemente del crecimiento económico, existen otros elementos de política que obstaculizan el alcance del desarrollo. Es preciso considerar que también existen importantes reflexiones respecto al valor del desarrollo. Estas reflexiones imponen un debate asociado a una crítica al consumo y al desarrollismo vía la explotación de recursos naturales. Algunas teorías consideran el decrecimiento como mirada alternativa a la premisa que asocia crecimiento económico y desarrollo.

El debate sobre el desarrollo asociado a las ETN incorpora la preocupación por el empleo y por la atracción de inversiones y su aporte al crecimiento económico. El sector privado es visto como actor relevante por sus aportes al desarrollo de los países, y por ello se legitima su participación en espacios de gobernanza. Así entendido, el capital transnacional parecería ofrecer solamente oportunidades, no se considera la posibilidad de ocurrencia de impactos negativos.

En diversos espacios de la ONU (incluida la Organización Internacional del Trabajo), las ETN, representadas por cámaras empresariales internacionales, participan de forma activa y ejercen influencia directa e indirecta. Esto plantea un importante y preocupante desafío a la neutralidad de los espacios de la gobernanza global. La influencia (*lobby*), que es ejercida muchas veces de forma explícita, pone

en riesgo la construcción de espacios dirigidos al interés público.

Los mitos... Las premisas que establece la teoría económica acerca de las *bondades* de la IED no son cuestionadas, aunque sí se apela a que el sector privado tiene una *responsabilidad* en el desarrollo de los países y que los Estados deben ejercer el contralor de los impactos *potencialmente* negativos. Las ETN son vistas como un *socio* en un *gran pacto social* que permitiría resolver los principales problemas globales, desde el hambre hasta el cambio climático.

Resumen

Las ETN son vistas como un actor del sector privado que puede aportar al desarrollo de los países. La perspectiva del desarrollo las incluye, haciéndolas parte de grandes diálogos con actores gubernamentales y actores de la sociedad civil. El discurso en torno a las ETN subraya la oportunidad de rescatar «las mejores prácticas empresariales» de este actor privado. El principal problema con el que se enfrenta el debate es que no se incorpora un análisis en perspectiva política (y geopolítica) acerca del poder que ejercen las ETN y el uso que hacen de una batería de instrumentos de política pública puestos al servicio y beneficio de las inversiones. Tampoco incorpora un análisis acerca de cómo inciden las ETN en las trayectorias de nuestros países hacia el desarrollo. El enorme poder que ejercen puede percibirse claramente en su accionar, tanto por el uso que hacen de las políticas de promoción de las inversiones de los países que las reciben como por la presión que ejercen sobre la normativa y la regulación de los sectores estratégicos que explotan. Las ETN constituyen actores potentes en cuanto a su capacidad de moldear las legislaciones nacionales y de hacer uso de todos los instrumentos que les permitan un acceso abierto y exclusivo a sectores productivos.

Debate sobre derechos humanos y soberanía

En la actualidad existen una respetable cantidad de instrumentos internacionales al servicio de la

9. Sitio web oficial de la ONU, Portada, Qué hacemos <http://www.un.org/es/sections/what-we-do/promote-sustainable-development/index.html>.



promoción, protección y garantía de los derechos humanos. Esta expansión incluyó las diferentes formas en que los derechos humanos pueden verse vulnerados, violados o atropellados. De esta manera, se problematiza la mirada sobre los actores que inciden o potencialmente pueden incidir en el terreno de los derechos humanos. Aquí es donde las ETN comienzan a ser consideradas de forma crítica, teniendo en cuenta los beneficios de las inversiones para los países en desarrollo, pero también los impactos reales y potenciales que están dejando o podrían dejar en los territorios.

La consideración del carácter de indivisibilidad de los derechos humanos contribuyó a entender la vulneración de estos de forma integral, poniendo en discusión la efectividad de los instrumentos que no poseen carácter vinculante y son, por lo tanto, voluntarios y débiles.

Al abordar críticamente los impactos de las ETN, este debate incluye todas las miradas revisadas en párrafos anteriores y los diferentes derechos que en menor o mayor medida incorporaban: derechos laborales (incluyendo los de aquellos trabajadores de empresas subsidiarias o de los trabajadores/as migrantes), derechos ambientales, derecho a la salud y la educación, derecho a la alimentación, derecho al acceso a la tierra, derechos campesinos, entre otros.

Por otra parte, el debate se comienza a complementar tímidamente con las cuestiones de *soberanía* y la preocupación por la pérdida de capacidad regulatoria de los Estados frente a la expansión de las ETN. Esta pérdida de soberanía y capacidad regulatoria (*enfriamiento regulatorio*)¹⁰ se aprecia de forma clara

10. La CEPAL ha expresado su preocupación sobre cómo los instrumentos de comercio e inversiones, especialmente por los mecanismos de arbitraje que incluyen (pero no solo), producen un «enfriamiento regulatorio» que describe como el retraimiento en el desarrollo legislativo (sanción de leyes y decretos reglamentarios en diferentes niveles de gobierno) producto de la amenaza real o potencial de ser sometidos a un arbitraje por una ETN que entienda que esa normativa está vulnerando alguno de sus derechos garantizados en

en los sistemas de arbitraje inversor-Estado.¹¹ Los instrumentos que incluyen este tipo de mecanismos de solución de controversias son los TBI y los TLC en su capítulo de inversiones. En la actualidad todos los instrumentos de negociación comercial incluyen algún tipo de mecanismo de solución de controversias con un tribunal arbitral por fuera del sistema jurídico nacional. Este hecho es una constatación de que las materias negociables en comercio se han multiplicado y han avanzado más allá de las áreas comúnmente consideradas comerciábiles. La constitución de una *parajusticia* es cada vez más cuestionada en diferentes espacios,¹² y en términos

un TBI o en los capítulos de inversiones de un TLC. En un documento del organismo que analiza específicamente los impactos de los instrumentos de promoción y protección de inversiones en las políticas públicas de agua y saneamiento, se sostiene: «[...] sí se puede observar una tendencia general a aceptar interpretaciones expansivas de los derechos de los inversores, y en materia de expropiaciones esto se puede visualizar notoriamente. Una de las mayores preocupaciones que genera tal tendencia es que esa mayor rigurosidad en el juzgamiento de la expropiación indirecta puede producir como efecto el llamado enfriamiento regulatorio (Waincymer, 2009), que es la inhibición que sufren las respectivas agencias estatales para modificar y mejorar la regulación, pues temen de alguna manera a las consecuencias legales que pueden sobrevenir (Rose-Ackerman y Rossi, 2000)» (Bohoslavsky, 2010: 37).

11. Los sistemas de solución de controversias inversor-Estado constituyen mecanismos, dispositivos o instrumentos al servicio de los inversionistas, especialmente de las ETN. El mecanismo establece un tribunal arbitral extraterritorial al que el inversionista puede apelar para registrar una demanda contra un Estado por una amplísima variedad de causas, todas ellas relacionadas con la afectación de la inversión realizada. Estos tribunales se hacen forzosamente «legítimos» mediante la incorporación de cláusulas de solución de controversias en un TBI o un TLC. Generalmente las cláusulas ya establecen el tribunal arbitral que ejercerá en caso de surgir una controversia. El tribunal más comúnmente elegido es el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), que opera en la órbita del Banco Mundial.

12. En 2015, un grupo de expertos de Naciones Unidas emitieron un comunicado público expresando preocupación por las formas en que los instrumentos de comercio e inversiones están afectando la agenda de derechos humanos y políticas públicas. Si bien el comunicado pone énfasis en los acuerdos de inversiones como los TBI o los comerciales como los TLC, hace referencia específica a los



de debate esta discusión está ganando terreno. Aun así, como la introducción de esta discusión implica cuestionar más fuertemente las bases del sistema económico y comercial, sigue siendo débil y poco considerada a nivel de la gobernanza global.

Algunos espacios de la ONU iniciaron (a instancias de organizaciones y movimientos sociales) un debate (a veces directo, otras indirecto) acerca del rol y los impactos de las inversiones y las ETN en los derechos humanos. Este debate no está exento de resistencias y no son los espacios oficiales de la gobernanza global los que lo impulsan o recogen. Por el contrario, la insistencia en asumir los impactos de las ETN en los derechos humanos y denunciar la vulneración de la soberanía de los Estados ha sido un planteo proveniente de organizaciones y movimientos sociales.

A inicios del siglo XXI, surge un contrapunto al Pacto Global promovido por empresas. Este contrapunto estuvo directamente vinculado a derechos humanos y fue negociado en la Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos, dentro de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU. Si bien este instrumento no fue promovido y por tanto no vio la luz, constituye «un avance importante y, de alguna forma, configuraron los

impactos que tiene el sistema de solución de controversias Inversor-Estado que es incluido en estos acuerdos como cláusula obligatoria para las partes. «Los Mecanismos de Solución de Controversias Inversor-Estado incluidos en los capítulos de los TBI y TLC también son de preocupación creciente dada la experiencia de décadas de arbitrajes frente a tribunales de solución de controversias Inversor-Estado. La experiencia demuestra que la función de regulación de muchos Estados y su habilidad para legislar en el interés público han sido puestos en riesgo.» Este constituye un claro ejemplo de los cambios que operaron en los espacios de gobernanza global y cómo la movilización y la resistencia de organizaciones y movimientos sociales han servido para poner en evidencia los impactos invisibilizados en derechos humanos a manos de ETN. Véase el comunicado público *UN experts voice concern over adverse impact of free trade and Investment agreements on human rights*, Ginebra, 2 de junio de 2015. Traducción propia. Disponible en <http://www.ohchr.org/FR/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=16031&LangID=E>.

términos del debate como se viene desarrollando en la actualidad, pero implicaban un nivel de obligatoriedad para los Estados que estos no estaban en condiciones de asumir» (Berrón, 2016: 151).

A pesar de que las normas contenidas en este instrumento nunca llegaron a ver la luz, el hecho de que la ONU recogiera formalmente el debate permitió avanzar en el fortalecimiento del vínculo del debate en términos de derechos humanos. En 2005, la ONU retoma la discusión sobre el tema, incorporando opiniones de actores de las empresas y de organizaciones sociales. En 2008, este esfuerzo se traduce en el Marco de Naciones Unidas para Proteger, Respetar y Remediar, y en 2011 se traduce en los Principios Rectores de la ONU para Empresas y Derechos Humanos (Berrón, 2016).

Principios rectores de la ONU para empresas y derechos humanos (2011)¹³

- Es más preciso en los principios, contiene tres ejes: deber del Estado de protección frente a violaciones de derechos humanos, responsabilidad de la empresa de respetar los derechos humanos y necesidad de contar con un acceso efectivo a recursos.
- Introduce el concepto de *diligencia debida*, que establece el deber de la empresa de identificar, prevenir, mitigar y dar cuenta de la forma en que aborda los impactos negativos reales y potenciales en materia de derechos humanos.
- Es complementario de las normales laborales fundamentales establecidas en la OIT, así como de otras directrices y normas.
- Surgieron preocupaciones respecto a la posibilidad de que los principios, en especial el de diligencia debida, fueran «cooptados» por empresas

13. http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_SP.pdf.



consultoras que asesoraran a las ETN sobre su aplicación e interpretación.

El debate en términos de derechos humanos y soberanía está asociado también al cuestionamiento de la participación de las ETN en espacios de la gobernanza global. La cooptación de los espacios a manos de los intereses empresariales ha sido una preocupación en constante crecimiento de organizaciones y movimientos que entienden que las ETN y sus gremiales internacionales tienen participación e involucramiento directo en asuntos de interés público e inciden en las negociaciones a favor de sus intereses. Este cuestionamiento ha permitido ingresar, de forma indirecta, al debate acerca de las ETN y sus impactos en los derechos humanos y la soberanía.

En la actualidad asistimos a algunos espacios abiertos en la institucionalidad de la ONU en los que organizaciones y movimientos sociales están planteando insistentemente la necesidad de abordar de forma crítica el papel de las ETN. Esto fortalece la conexión entre los derechos humanos y la injerencia de otros actores que no son los Estados.

Contrapuntos

El análisis y el fenómeno de las ETN inciden en una variedad de procesos. Al mismo tiempo, estos procesos alimentan la expansión y los impactos de las ETN. Además, contextualizan a las ETN como actores relevantes que inciden en las relaciones económicas y las modifican, y que son parte constitutiva y funcional a la lógica y racionalidad con que opera el sistema capitalista.

Uno de los contrapuntos que merecen especial atención respecto a cómo inciden y promueven el accionar de las ETN son los procesos que se llevan adelante en las negociaciones de comercio e inversiones a nivel internacional.

Contrapunto 1: las negociaciones de comercio e inversiones

Desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), incluyendo su antecesor princi-

pal, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT, por su nombre en inglés), la negociación del comercio y las inversiones ha atravesado varias etapas. El objetivo de estas negociaciones fue la eliminación de todas las barreras al comercio. Estas barreras eran básicamente dos: por un lado los aranceles establecidos por los países para la entrada de productos extranjeros, y por otro, las normativas que regulaban las condiciones de entrada de esos productos (desde las normas sanitarias hasta las regulaciones burocráticas). Simultáneamente, estas negociaciones avanzaron en nuevos temas considerados materia comercial, en más sectores y en el establecimiento de reglas sumamente asimétricas para los países en desarrollo.

Desde la instalación de la Ronda de Doha, en la OMC no se ha podido avanzar sustancialmente en los objetivos planteados. Esto es así porque la constitución de una mesa de negociación multilateral posibilita la conformación de alianzas entre países según sus intereses. Para el mundo desarrollado, el principal obstáculo de la OMC es justamente la negociación con el mundo en desarrollo, que en conjunto se resistía a continuar avanzando en compromisos dado que los países desarrollados permanecían intransigentes en demandas históricas como eliminación de subsidios agrícolas, ayuda interna y apoyo a las exportaciones en productos agrícolas.

En la actualidad, las negociaciones comerciales fuera de la OMC consideran las reglamentaciones nacionales y las regulaciones internas de los países como las *nuevas barreras al comercio*. Los acuerdos comerciales y de inversiones que hoy están en negociación o fueron recientemente firmados, conocidos como *acuerdos megarregionales*, apuntan a eliminar todos los impedimentos directos o potenciales que puedan generar algún tipo de obstáculo a la entrada de las ETN. Estos acuerdos por un lado introducen novedades y por otro lado exacerbaban el alcance de las reglas clásicas ya existentes en la OMC o en los TLC de primera y segunda generación.

Tres elementos constituyen novedades en estos acuerdos:



En primer lugar, son más profundos en el alcance de las reglas ya existentes con las que se negociaban el comercio y las inversiones.

En segundo lugar, son más amplios, al incluir nuevas reglas, requisitos y disposiciones.

En tercer lugar, incorporan una nueva agenda para las negociaciones comerciales y de inversiones. Este último aspecto evidencia el avance agresivo del sistema capitalista convirtiendo cada vez más aspectos de la vida de los pueblos en materia potencialmente negociable en un acuerdo comercial.

Los ejemplos más renombrados de este tipo de acuerdos son:

1. Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TISA, por su nombre en inglés), que está en negociación actualmente entre 23 países. Las disposiciones previstas en el capítulo «Regulación doméstica» buscan reducir la competencia de los Estados en legislar e implementar políticas públicas. La aplicación de este capítulo alcanza normativas laborales, medioambientales, de protección social, o servicios públicos como la salud y la educación.

2. Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP), firmado a inicios de 2016 entre 12 países. El TPP también posee un capítulo de regulación doméstica con el nombre de «Coherencia regulatoria», que exige el mismo tipo de requisitos para evaluar las políticas que sancionan los países signatarios. En materia de temáticas, el TPP incluye capítulos sectoriales y transversales, no concentrándose solamente en los servicios. Sin embargo, la experiencia de análisis de los textos filtrados del TISA evidencia que, aunque los acuerdos aborden solamente un sector, las formas en que se definen el significado y el alcance de ese sector son muchas veces tan amplias que quedan comprendidas otras temáticas que *a priori* no se asumirían como parte negociable en ese sector.

3. Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP), en negociación entre la Unión Europea (UE) y Estados Unidos, que involucra a 29 países. Las filtraciones de los textos de este

acuerdo han generado una amplísima resistencia y movilización tanto en Estados Unidos como en la UE sobre el peligro que implica para la protección social de los trabajadores/as y los efectos sobre los derechos y las políticas públicas.

Las relaciones entre el impulso y la consolidación de estos instrumentos con las ETN son múltiples, además de muy directas. En el caso del TTIP, el conglomerado empresarial Diálogo Empresarial Transatlántico ya se había constituido en 1995 y estuvo muy activo promoviendo la eliminación de las normativas que «obstaculizaran» las operaciones de las ETN en ambos socios.

Pero estos no son los únicos instrumentos que están siendo promovidos con estas nuevas metodologías y reglas. Los TLC clásicos impulsados por Estados Unidos y luego por la UE con un formato propio también están incorporando estas reglas, disposiciones y alcance. Estos acuerdos megarregionales están imponiendo por la vía de los hechos una liberalización que es al mismo tiempo bilateral y megarregional, con vocación de transferir nuevos estándares (más agresivos, más profundos, menos autónomos) al espacio de negociación comercial multilateral en la OMC.

Formalmente, la OMC continúa avanzando en la negociación, pero todo indica que la negociación de estos acuerdos puede servir de «atajo» para instalar en el plano multilateral todo lo que se comprometa en el espacio bilateral y/o megarregional. Ningún país desarrollado involucrado en estos nuevos acuerdos va a estar dispuesto a volver a la OMC para negociar disposiciones, reglas y sectores en un formato anterior a lo que ya comprometió en los acuerdos megarregionales.

Contrapunto 2: las ETN y las cadenas de suministro

Las *cadenas de suministros* refieren al proceso de elaboración de un producto o servicio en el que tienen lugar diversos subprocesos ordenados en diferentes eslabones de la cadena. A lo largo de todo el proceso tienen lugar variados mecanismos que



operan al servicio de las ETN, las principales promotoras y protagonistas de estas cadenas globales de suministro.

De hecho, el histórico de estas cadenas responde a cambios que fueron operando en las formas de producción, al avance de la tecnología y las comunicaciones y, sobre todo, a las decisiones tomadas por las empresas de deslocalizar sectores y eslabones de la cadena. En esta deslocalización, los criterios de rentabilidad y ganancia económica definieron el destino de los distintos eslabones de la cadena. Un elemento muy importante en esta decisión fue la preocupación por pagar la menor cantidad de impuestos posible en países con regulaciones fiscales tenues. La deslocalización beneficia a las ETN de múltiples formas, pero para el resto de la sociedad existe una diversidad de costos que son asumidos casi como el «precio a pagar» por recibir la inversión.

En estas decisiones corporativas no media ningún tipo de reflexión acerca de la protección social y los derechos laborales de los trabajadores/as contratados en los diferentes eslabones, ni consideraciones sobre impactos en los territorios donde se producirán esos suministros. Las ETN operan con total libertad en la elección del patrón y la organización productiva. Incluso, en su defensa, alegan que las empresas que contratan para los suministros son las responsables del cumplimiento de la normativa y que no pueden responsabilizarse de las violaciones de derechos que estas cometen. Este falso argumento libera a las ETN de la responsabilidad de las condiciones laborales y salariales de trabajadores, de la evasión fiscal (legal o ilegal) que se lleva a cabo en todo el proceso, del respeto por la libertad sindical, del cuidado del medioambiente o de los territorios donde están las instalaciones.

La normativa nacional es insuficiente para abordar estas complejas situaciones, porque al ser nacional no alcanza a la empresa que adquiere el suministro, incluso cuando existe un vínculo accionario entre la casa matriz y la empresa suministradora. Por su parte, la normativa internacional está plagada de instrumentos de tipo voluntario, no vinculantes,

que apelan a la «buena voluntad» de las ETN de asumir los impactos que generan.

Todo este proceso también tiene una fuerte conexión con el marco de las negociaciones comerciales y de inversiones, porque las ETN se nutren de los mecanismos de liberalización comercial y de inversiones para instalarse en los territorios.

Capítulo aparte merece la vulneración de los derechos de las mujeres y trabajadores/as migrantes: «Las mujeres que se encuentran en los últimos eslabones de las cadenas de suministro de algunas de las empresas más poderosas del mundo no reciben una parte equitativa de sus beneficios. Por lo general, trabajan en empleos temporales con largos horarios que no dan acceso a prestaciones, ni a permisos, bonificaciones ni subsidios por enfermedad, y tienen que luchar para mantener a sus familias» (CSI, 2016).

De la fragmentación a la confluencia

Tal como se mencionó, el debate en torno a las ETN aportó a problematizar a este actor. La evolución del debate y la expansión de la agenda de derechos a nivel internacional multiplicaron la preocupación por incorporar acciones que garanticen los derechos humanos. En paralelo, continuó la discusión respecto a la efectividad de los instrumentos voluntarios para prevenir y subsanar violaciones a los derechos humanos. Los conceptos de *desarrollo* y *desarrollo sustentable* contribuyeron a incorporar la preocupación por el medioambiente en todas las discusiones de la gobernanza global, incluido el aspecto de cómo pueden afectarlo las inversiones.

Al mismo tiempo, la preocupación por los impactos de las ETN vía los instrumentos de políticas para promoción y protección de las inversiones tuvo repercusión pública por opiniones relevantes en el seno de la ONU. Si bien esta preocupación aún no llega a cuestionar los *mitos* detrás de la promoción de las inversiones y no considera cabalmente la pérdida de soberanía y margen de



maniobra de los Estados, constituye un avance tímido en un organismo con legitimidad para abordar la discusión.

El debate sobre el control de las ETN comienza a mostrar miradas más integrales que no se restringen de forma estricta a consideraciones sobre derechos laborales o sobre la dimensión fiscal de las ETN.

Problematizar las ETN como actor con incidencia en los territorios y, por ende, que impacta negativamente en los derechos humanos permite multiplicar la preocupación por la creación de un instrumento que valore a este actor en todas sus dimensiones y que actúe de forma vinculante.

La escala que alcanzaron las violaciones de derechos humanos vinculadas a ETN en países en desarrollo es alarmante. A pesar de la gravedad de estas violaciones —involucrando crímenes ambientales, económicos, persecución y asesinato de líderes sindicales y persecución de comunidades—,¹⁴ los

países desarrollados presentan una fuerte resistencia a crear instrumentos de carácter vinculante para asegurar el respeto de los derechos humanos.

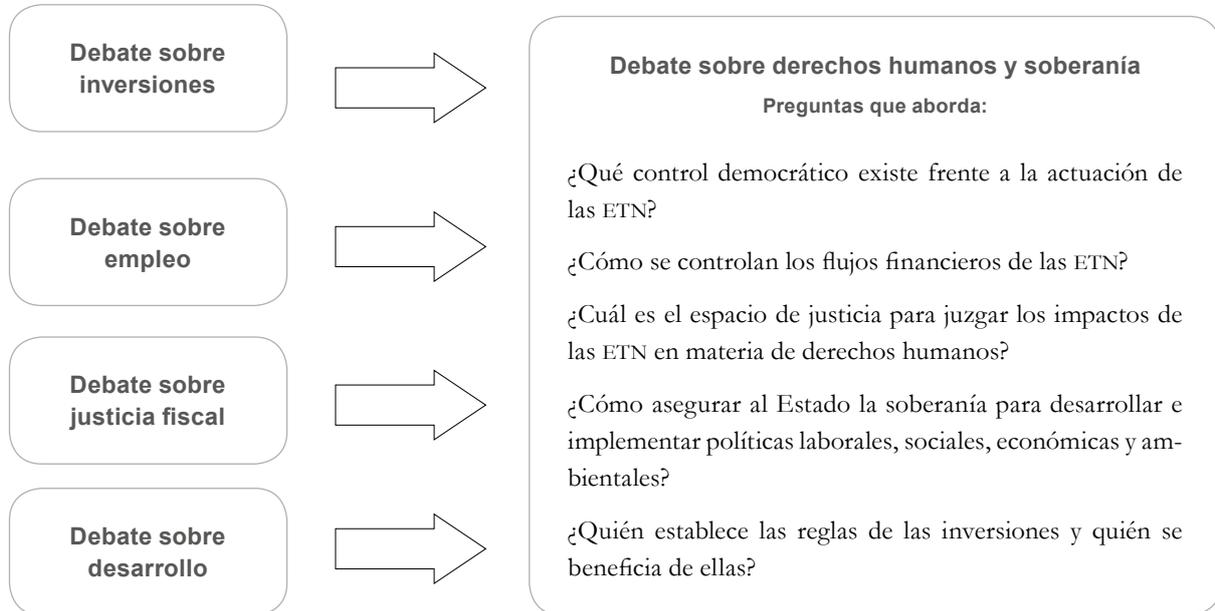
El debate sobre los impactos permitió abordar el problema con una mirada territorial más amplia que no estaba siendo contemplada en los primeros debates. La dimensión ambiental que presentan gran parte de los impactos de las ETN nos enfrenta a redimensionar el escenario de actuación de las empresas y correrlo del clásico *territorio de la fábrica* al *territorio de la naturaleza y el espacio público*.

14. Uno de los casos más recientes e impactantes fue el asesinato de la reconocida líder campesina-indígena Berta Cáceres, coordinadora general del Consejo Cívico de Organizaciones Populares e Indígenas de Honduras (COPINH), en marzo de 2016. Berta Cáceres y su organización estaban desarrollando una campaña contra la empresa hidroeléctrica Desarrollos Energéticos SA (DESA), que lleva adelante un proyecto en Agua Zarca sobre el río Gualcarque. Berta Cáceres engrosa una larga lista de asesinatos de activistas

y líderes sociales de América Central. La impunidad de un Estado casi ausente opera al servicio de estas prácticas de las ETN. Otros casos, como la escandalosa rotura del dique de desechos minerales de la empresa Samarco Mineração SA (propiedad de Vale SA y BHP Billiton), que provocó en 2015 lo que hoy se conoce como el mayor delito ambiental en la historia de Brasil, permiten dimensionar el tipo y alcance de los impactos que están siendo provocados por emprendimientos de ETN en los territorios.



Esquema de confluencia de debates



¿Dónde está el debate en la actualidad?

Instrumento vinculante para ETN

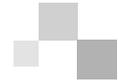
En 2014, tras la renovación del mandato de tres años del Grupo de Trabajo sobre Principios Rectores de la ONU, algunos países, liderados por Ecuador y Sudáfrica y apoyados por una diversidad de organizaciones y movimientos sociales nucleados en la Alianza del Tratado, iniciaron una campaña para crear un grupo de trabajo intergubernamental que se abocara a la creación de un instrumento jurídicamente vinculante para las ETN. En junio de 2014, el Consejo de Derechos Humanos de la ONU aprobó la resolución para elaborar un instrumento internacional de estas características dirigido a las ETN y otras empresas. Este grupo de trabajo inició tareas en julio de 2015 con la primera sesión, en la que se hicieron presentes 60 países y la UE como bloque,¹⁵ quien operó constantemente para

obstaculizar la sesión del grupo de trabajo y evitar el avance del proceso.

En esa primera sesión, el grupo logró aprobar el plan de trabajo. Se establecieron una segunda sesión para octubre de 2016 y una tercera para fines de 2017, en la que se presentaría una propuesta de tratado sobre la que se iniciaría la negociación para su eventual

Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, El Salvador, Etiopía, Federación de Rusia, Filipinas, Francia, Ghana, Grecia, Guatemala, Haití, Honduras, India, Indonesia, Irán, Irak, Italia, Kenia, Kuwait, Letonia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Malasia, Marruecos, México, Mónaco, Myanmar, Namibia, Nicaragua, Países Bajos, Pakistán, Perú, Qatar, Siria, Corea, República Dominicana, República de Moldova, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Ucrania, Uruguay, Venezuela, Vietnam. Los Estados observadores que también participaron fueron Palestina y la Santa Sede. Las organizaciones intergubernamentales presentes fueron: OCDE, Consejo de Europa, Entidad de Naciones Unidas para la Igualdad de Género y Empoderamiento de las Mujeres, Fondo de Naciones Unidas para la Infancia, OIT, UNCTAD y Centro del Sur (South Center). La CSI adhirió a la contribución escrita que fue presentada al grupo de trabajo intergubernamental.

15. Los países participantes fueron: Argelia, Austria, Bangladesh, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Colombia,



aprobación. En este proceso han trabajado una diversidad de organizaciones y movimientos, incluido el movimiento sindical internacional, el cual apoyó la contribución escrita de la campaña. Se espera que la síntesis de este proceso sea la creación de un instrumento vinculante que aborde las preocupaciones planteadas por las organizaciones y los movimientos sociales que están recogidas tanto en el Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las ETN como en la contribución escrita que fuera entregada al grupo de trabajo intergubernamental al que se le encomendó elaborar el instrumento.

Algunos de los puntos centrales que recoge la discusión sobre la creación de un instrumento vinculante son recogidos en los debates presentados y constituyen preocupaciones del movimiento sindical a nivel regional e internacional:

- ¿Cómo se asume la responsabilidad de las ETN en materia de derechos humanos?

Frente a la doctrina jurídica internacional, los Estados son los responsables de proteger, respetar y remediar los derechos humanos. Solo se reconoce al Estado como el responsable frente a las violaciones a los derechos humanos que ocurren en un territorio. Sin embargo, esto plantea el problema de que no se considera el enorme poder que ejercen otros actores que no son Estados y que no tienen legitimidad jurídica en el sistema internacional de normas. Si seguimos considerando a los Estados como los únicos responsables del respeto de los derechos humanos, estamos ocultando las enormes asimetrías que existen en términos económicos, geopolíticos y políticos entre los Estados y las ETN.

Problematizar las ETN es también considerar los mecanismos de los que se sirven para implementar sus operaciones. En estos mecanismos son determinantes el poderío económico y la fuerza de *lobby* que presentan frente a países en desarrollo a los que se les dice incansablemente que el crecimiento y el desarrollo pasan por la llegada e instalación de inversiones. ¿Cómo controlar una ETN y su accionar en el territorio cuando presenta ofertas de inversiones de miles de millones de dólares? Las

ETN definen muchas veces (de forma indirecta o directa) la estrategia de desarrollo productivo de los países con la sola presentación de un proyecto de inversión. En la mayor parte de los casos, esos proyectos de inversión están fuertemente asociados a bienes primarios e industrias extractivas.

Una de las respuestas a este problema es convertir los derechos humanos en leyes, es decir, positivizar jurídicamente los derechos humanos. En la actualidad, estos constituyen fuente de derecho y no dependen exclusivamente del ordenamiento jurídico vigente. Sin embargo, en los hechos, solamente los países que ratificaron las declaraciones o pactos en materia de derechos humanos están obligados jurídicamente a cumplirlos. Si la solución pasara por convertir los derechos humanos en leyes y establecer la responsabilidad de las ETN, entre otros actores, de su posible violación, también estaríamos elevando el estatus jurídico de las ETN al de Estados y, por tanto, otorgándoles obligaciones pero también derechos.

Otro planteo apela a la responsabilidad extraterritorial de los Estados en materia de derechos humanos. Es decir, los Estados deben hacerse cargo de la violación de derechos humanos de personas físicas y jurídicas con origen en ese país cometidas en otro país. Como señala Berrón (2016: 156), el principal beneficio que presenta esta alternativa es el acceso a la justicia para las víctimas, ya que estas tendrían más de una jurisdicción nacional donde establecer el reclamo. Además, estas reglas fortalecerían y jerarquizarían la cooperación entre países en la materia y entre sus sistemas judiciales.

- ¿Quién/es se responsabilizan de las acciones cometidas?

La distinción entre directivos de una ETN y la figura de persona jurídica de la empresa no es menor en este debate. Esta dimensión del debate tiene varias aristas. Por un lado, se constata que en la mayor parte de los casos la sanción y las penas (cuando se llega a ellas) recaen sobre los directivos. Si bien jurídicamente esto corresponde, no parece suficiente, porque no existe una sanción que involucre como responsable a la imagen de la empresa. Quienes



asumen las penas son personas físicas y no hay un compromiso a futuro de que la empresa dirigida por otro directorio vaya a abstenerse de esas prácticas y acciones. Incluso, no siempre es posible responsabilizar a los ejecutivos de las empresas por legislaciones que protegen al directorio en la toma de decisiones.

■ ¿Quién asume la responsabilidad sobre las cadenas de suministros?

Otro aspecto que refiere a la responsabilidad de las ETN recae en la relación entre la casa matriz y sus filiales, lo que se conoce como *responsabilidad solidaria* sobre las filiales y sobre la cadena de proveedores. En el análisis de cómo operan las ETN en la actualidad, un aspecto clave lo constituye la organización productiva del proceso. Los cambios operados en la configuración de los procesos de elaboración de los bienes y los servicios dieron lugar a la conformación de cadenas globales de producción, de valor o de suministros.

El escenario de las operaciones de las ETN en la actualidad es el propio mundo. En este reordenamiento, el capital transnacional reasignó roles a los países que no difieren mucho de los dados históricamente. Por un lado, los países en desarrollo del sur global constituyen los centros de suministro y son los proveedores a las cadenas, allí se concentra el menor valor agregado y el ajuste a favor de la rentabilidad del capital está puesto en la mano de obra y en la extracción de recursos naturales. Por otro lado, los países desarrollados del norte global siguieron ocupando los eslabones de mayor valor agregado, especialmente los de tecnología, diseño y control del inicio y final de la cadena productiva. En este caso, también ocurrió un ajuste a favor de la rentabilidad del capital y en detrimento de la fuerza de trabajo, porque muchos eslabones de la cadena particularmente intensivos en mano de obra fueron trasladados a países con menores —y muchas veces cuestionables— estándares laborales y salariales.

Como consecuencia de este proceso, las ETN tienen sus casas matrices en el mundo desarrollado y su proceso productivo deslocalizado en el sur glo-

bal. Así, la cadena se corta y fragmenta y no existe un proceso que garantice la «trazabilidad» del bien o servicio que se produce, en términos de estándares laborales y respeto de los derechos humanos. Sí existe un mínimo control de calidad (orientado al consumidor final) que reditúa a la empresa, porque puede garantizar la calidad de su producto final y de todos sus componentes. Sin embargo, en todo el proceso tienen lugar un sinnúmero de relaciones productivas, económicas, sociales, humanas que no se contabilizan en ningún registro y determinan los graves impactos que ocurren en los territorios donde están instaladas estas cadenas de suministros.¹⁶ La responsable final sigue siendo la casa matriz, la *gran* marca que deslocaliza su responsabilidad en materia de protección social, laboral, seguridad y humana, pero que al mismo tiempo practica responsabilidad social empresarial, realiza campañas millonarias de marketing para insertar muy agresivamente sus productos en los países y celebra sus rankings de ventas con promociones.

Este fenómeno de reorganización de las cadenas de producción y los cambios que operan en las formas de trabajo constituyen preocupaciones centrales para el movimiento sindical regional y fueron analizados detenidamente durante el III Congreso de la Confederación Sindical de las Américas (CSA).

Aportes y experiencias a considerar

Plataforma de Desarrollo de las Américas (PLADA)

La PLADA es una herramienta política construida de forma colectiva por el movimiento sindical de

16. Algunos casos son paradigmáticos al respecto: el colapso del edificio Rana Plaza en Bangladesh donde funcionaban las fábricas textiles que trabajaban para importantes ETN como Benetton, HyM, Wal-Mart o Inditex, entre otras, resultó en la muerte de 1.134 trabajadores/as y más de 2.000 heridos. Uno de los resultados después del hecho fue la negociación de un acuerdo vinculante entre las marcas, las suministradoras y los sindicatos con el objetivo de trabajar en torno a la seguridad y salud en la industria textil de Bangladesh.



las Américas. Incluye una mirada sociopolítica y crítica del sistema capitalista, con un amplio e integral diagnóstico de cómo operan la lógica y la racionalidad del sistema en sus diferentes dimensiones. Constituye además una «herramienta política y de lucha para la defensa y profundización de los derechos laborales [...] así como alternativa y estrategia de desarrollo construida desde el movimiento de las y los trabajadores» (CSA, 2014: 8).

En las diferentes dimensiones de la PLADA, se analiza y aborda a las ETN con una mirada crítica, teniendo en cuenta los múltiples impactos que están generando en los territorios, incluyendo la preocupación especial por cómo se benefician de los procesos económicos y comerciales y del reordenamiento de las cadenas globales de producción. Destacan en particular las siguientes menciones que en muchos casos constituyen propuestas de cambio:

- Reforma de los sistemas políticos y judiciales para impedir la injerencia de las ETN. Implicancias del financiamiento de campañas electorales que hacen las ETN e injerencia en las políticas que implementan los gobiernos (dimensión política).
- Los TLC y TBI son vistos como instrumentos de acumulación a favor de las ETN, aumentando el poder que ejercen sobre los pueblos (dimensión económica).
- Las ETN constituyen un actor claramente identificado por los efectos que su accionar tiene para los trabajadores y trabajadoras, y en general por los impactos en los territorios. La injusta distribución del ingreso y la riqueza se ve acrecentada por los procesos de reprimarización de las economías de la región, y la concentración económica y productiva es entendida como efecto de la transnacionalización del capital (dimensión económica).
- Preocupación por la gestión pública, participativa y soberana en el acceso a los recursos esenciales y estratégicos, prestando especial atención a los actores económicos dominantes

que intervienen en las cadenas de valor y en el acaparamiento de estos recursos (dimensión económica).

- Necesidad de prohibir la especulación financiera. Preocupación por la financierización de la economía y los efectos de la financierización de la agricultura en el acceso a los alimentos (dimensión económica).
- Especial mención al papel de las inversiones y el condicionamiento que ejercen las ETN en las formas de producción. Sumado a esto, la necesidad de regular la IED y el comercio internacional y la participación sindical y de movimientos sociales como elementos claves de la regulación (dimensión económica).

Asimismo, en el III Congreso de la CSA, realizado en abril de 2016, las ETN fueron analizadas de forma transversal, constituyendo actor presente en las resoluciones emanadas. En especial la Resolución n.º 3, «Sobre poder corporativo, multinacionales y cadenas globales de producción», analiza los tipos de instrumentos generados para controlar el poder y los impactos de las ETN y llama la atención sobre la poca efectividad de esos instrumentos en el establecimiento de mecanismos vinculantes que detengan los abusos y crímenes contra trabajadores/as (CSA, Resoluciones III Congreso, 2016: 30).

La Campaña Mundial para Desmantelar el Poder Corporativo y Poner Fin a la Impunidad¹⁷

Se define como una red internacional que agrupa a más de 200 movimientos sociales, redes, organizaciones y representantes de víctimas y comunidades afectadas en todo el mundo. Se presentó oficialmente en Río en 2012 y trabajó, entre otras cosas, en la elaboración de una propuesta para un Tratado Internacional de los Pueblos sobre el Control de

17. Sitio web de la Campaña Mundial <<http://www.stop-corporateimpunity.org/?lang=es>>.



las ETN. La propuesta se elaboró en 2013-2014, a partir de las recomendaciones de víctimas, afectados/as, movimientos y organizaciones sociales de África, América Latina, Europa, Estados Unidos, Asia y Canadá.

En 2015, y a instancias de la conformación del grupo intergubernamental para crear un tratado jurídicamente vinculante para las ETN, la campaña mundial presenta una contribución escrita¹⁸ con ocho propuestas:

1. Enfocarse en las ETN: se afirma la existencia de mecanismos civiles y penales a nivel nacional con competencia para tramitar denuncias y violaciones por empresas nacionales. Es decir, quienes no están contempladas a cabalidad en estos procesos son las ETN, por el carácter transnacional de su perfil y por sus formas de operar.
2. Afirmar la obligación de las ETN de respetar los derechos humanos; obligación que se extiende a toda la cadena de suministros, filiales, proveedores y subcontratistas. Se mencionan la obligación de las ETN de contribuir a la economía local y generar empleos decentes y seguros y las obligaciones referidas a las condiciones laborales. Se rechaza específicamente la práctica de *estándares dobles* que practican las ETN entre sus casas matrices y sus filiales y suministradoras.
3. Afirmar la obligación de los Estados de proteger de las violaciones de derechos humanos a manos de ETN y codificar las obligaciones extraterritoriales de estas al respecto.
4. Reafirmar la superioridad jerárquica de las normas de los derechos humanos sobre los TLC y TBI, y desarrollar obligaciones específicas de los Estados al respecto. Se menciona específicamente

el efecto de los mecanismos de solución de controversias.

5. Establecer responsabilidad civil y penal de las ETN y sus directivos y responsabilidad solidaria de las ETN por las actividades de sus filiales, proveedores, licenciarios y subcontratistas. Importancia de la responsabilidad *hacia abajo y hacia arriba*.
6. Incluir disposiciones sobre las obligaciones de las instituciones financieras y económicas internacionales y regionales.
7. Establecer mecanismos de nivel internacional para el cumplimiento y control de la aplicación del instrumento: procedimientos claros, sistematización, posibilidad de denuncias individuales y colectivas (reconocimiento de víctimas).
8. Asegurar la realización de negociaciones protegidas de la influencia de las ETN: alerta y preocupación sobre la captura corporativa de espacios de negociación de la gobernanza global, especialmente los procesos llevados adelante en la ONU. Se reconocen la asimetría de información y recursos económicos que opera a favor de las ETN y la incidencia en negociaciones de interés público. Ejemplos claros de esta captura corporativa son las negociaciones de cambio climático llevadas adelante en el marco de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC).

Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las ETN¹⁹

El Tratado de los Pueblos como propuesta se sostiene en dos pilares: propuestas vinculadas a aspectos jurídicos y legales para asegurar la responsabilidad

18. Disponible en http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/WGTransCorp/Session1/Global_Campaign_to_Dismantle_Corporate_Power_andStop_Impunity_June-2015_sp.pdf.

19. El documento *Ideas y propuestas para avanzar hacia un Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales* está disponible en <http://www.stopcorporateimpunity.org/wp-content/uploads/2015/02/Peoples-Treaty-ES-dec2014-1.pdf>.



de las ETN, y propuestas vinculadas a alternativas para un cambio del sistema económico actual.

Recoge la experiencia de diferentes luchas vinculadas a las ETN con un enfoque político e integral desde la perspectiva de los impactos en todos los derechos humanos. Propone mecanismos de control y un marco de intercambio entre organizaciones y movimientos sociales. Al mismo tiempo, redimensiona la importancia del espacio público-interés público.

Evaluación de los TBI y TLC

A más de 10 años de la firma de este tipo de instrumentos en los países de la región, resulta importante hacer un reconocimiento de los efectos que han tenido y contrarrestarlos con los argumentos esgrimidos por las teorías económicas, los organismos internacionales y los gobiernos de países desarrollados que los promovieron activamente. Antes de poder afirmar los beneficios de estos instrumentos, es de orden impulsar una evaluación integral de los efectos.

Una evaluación de este tipo debe desarrollarse con la participación de las organizaciones y movimientos sociales, incluyendo el análisis de dimensiones no tradicionales de la economía y evaluando espe-

cialmente la inclusión de una dimensión que pondere impactos en sentido amplio. Algunas preguntas orientadoras de un llamado a una auditoría de estas características podrían ser: tipo de inversión que llegó a través de estos instrumentos, sectores productivos en los que se instalaron las inversiones, cantidad y tipo de empleo generado, ponderación del empleo destruido, tipo de mano de obra contratada, aportes impositivos efectuados y aportes impositivos no efectuados por exoneraciones fiscales, cuantía de las exoneraciones, incentivos y beneficios que recibieron, grado o tipo de industrialización que promovieron, evaluación de los pasivos ambientales, conflictividad social, huella ecológica, consumo de agua y energía que provocaron las inversiones, integración a cadenas productivas con valor agregado nacional, entre otros factores.

Contemplar los efectos de forma integral permitirá avanzar en otros debates que también son necesarios para los países en desarrollo y para sus pueblos. Debates que involucran los impactos potenciales y a futuro que generan estos instrumentos de liberalización del comercio y de las inversiones cuando se entra en un escenario de controversia con una ETN. Los efectos en el cuestionamiento a la regulación de los países y la soberanía de sus políticos son dos elementos claves que deben ser puestos en la mesa de discusión.

Notas bibliográficas

BARRETO, V. y CARRAU, N. (2015a). *Política de inversiones en América Latina: el reinado del poder corporativo*. REDES-AT, Transnational Institute (TNI), mayo.

— (2015b). *De cuando la amenaza se hace demanda: el impacto de las reglas de inversiones en las políticas públicas y los derechos*. REDES-AT, Transnational Institute (TNI), junio.

— (2016). *El TISA, el TPP y la negociación de la vida y los derechos*. REDES-AT, Transnational Institute (TNI), junio.

BOHOSLAVSKY, J. P. (2010). *Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento)*. CEPAL.

CARRAU, N. y VALDOMIR, S. (2012). La incidencia de los tratados de protección de inversiones en el Mercosur, Cuaderno n.º 13, CEFIR.

CONFEDERACIÓN SINDICAL DE LAS AMÉRICAS (CSA) (2014). *Plataforma de desarrollo de las Américas*. FES-Proyecto FES Sindical, CSI, ACTRAV-OIT.

— (2016). Documento base, resoluciones y mociones, III Congreso *Más democracia, más derechos, por más y mejores empleos*, 26 al 29 de abril.

CONFEDERACIÓN SINDICAL INTERNACIONAL (CSI) (2016). *Malbaratar nuestros derechos: las mujeres que trabajan en las cadenas mundiales de suministro*. Disponible en



<http://www.ituc-csi.org/malbaratar-nuestros-derechos-las?lang=es>.

DA COSTA, H. (2016). Redes sindicales de trabajadores: desafíos globales y locales. En *Proletarios del mundo... ¿y ahora? Empleo, sindicalismo y globalización. Revista Nueva Sociedad*, n.º 264, julio-agosto. Buenos Aires.

DRUMMOND, J. y CASNATI, G. (2016). Que las empresas transnacionales paguen lo justo. Para un nuevo orden tributario regional. En *Proletarios del mundo... ¿y ahora? Empleo, sindicalismo y globalización. Revista Nueva Sociedad*, n.º 264, julio-agosto. Buenos Aires.

LATINDADD (2016). Poder corporativo, libre comercio y fraude fiscal: una sola ecuación. El laberinto de la evasión fiscal. *Revista ALAI América Latina*, n.º 516. Disponible en <http://www.alainet.org/es/revistas/516>.

OLESKER, D. (2016). El mercado laboral en América Latina: pasado, presente y futuro. En *Proletarios del mundo... ¿y ahora? Empleo, sindicalismo y globalización. Revista Nueva Sociedad*, n.º 264, julio-agosto. Buenos Aires.



Autora

Natalia Carrau es licenciada en Ciencia Política. Investigadora y militante social. Especializada en acuerdos de comercio e inversión y sus impactos en las políticas públicas y los derechos humanos.

Pie de imprenta

Friedrich-Ebert-Stiftung | Uruguay
Plaza Cagancha 1145 piso 8 | 11100 Montevideo |
Uruguay

Responsable:

Uta Dirksen, representante de la Fundación
Friedrich Ebert (FES) en Uruguay

Tel.: ++598-2902-29-38 | Fax: ++598-2902-29-41
<http://www.fesur.org.uy> | fesur@fesur.org.uy

Edición y corrección de estilo | María Lila Ltaif |
Diagramación | glyphos |

Fundación Friedrich Ebert (FES)

La Fundación Friedrich Ebert (FES) fue creada en 1925, y es la fundación política más antigua de Alemania. Es una institución privada y de utilidad pública, comprometida con el ideario de la democracia social. La fundación debe su nombre a Friedrich Ebert, primer presidente alemán democráticamente elegido, y da continuidad a su legado de hacer efectivas la libertad, la solidaridad y la justicia social. Cumple esa tarea en Alemania y en el exterior en sus programas de formación política y de cooperación internacional, así como en el apoyo a becarios y el fomento de la investigación.

Para solicitar publicaciones:

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente las de la Friedrich-Ebert-Stiftung (o las de la organización para la que trabajan los autores o las de las entidades que auspiciaron la investigación).

Esta publicación ha sido impresa en papel fabricado de acuerdo con los criterios de una gestión forestal sostenible.