South American Publishing

SAP Netnography. 2025; 3:118
doi: 10.62486/net2025118

REVIEW

International Law, Transnational Corporations, and Human Rights: An Approach to the Political and Economic Conditions and the Actors Involved

Derecho Internacional, Empresas Transnacionales y Derechos Humanos: Aproximación a las condiciones Políticas, Económicas y de Actores Involucrados

Ernesto Moreira Sardiñas[1]

[1]Maestría en Derechos Humanos, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México.

Cite as
Moreira Sardiña E. International Law, Transnational Corporations, and Human Rights: An Approach to the Political and Economic Conditions and the Actors Involved. SAP Netnography. 2025; 3:118. https://doi.org/10.62486/net2025118

Publication History
Submitted: 07-10-2024
Revised: 10-01-2025
Accepted: 22-04-2025
Published: 23-04-2025

Corresponding Author
Ernesto Moreira Sardiñas

ABSTRACT

This article analyzes the relationship between international law, transnational corporations (TNCs), and human rights, highlighting the political, economic, and social conditions that influence this dynamic. Driven by globalization, TNCs have accumulated power that challenges the regulatory capacity of states, especially in developing countries. Historically, attempts to regulate them have ranged from proposals for binding treaties to voluntary corporate social responsibility mechanisms, such as the Global Compact and the UN Guiding Principles, although the latter have been criticized for their lack of effectiveness. The roles of the actors involved are also examined: TNCs, which often evade responsibility; states, divided between geopolitical interests; and civil society, which plays a key role in reporting violations. The conclusion is that the problem lies in an imbalance of power and a struggle of interests, underscoring the need for political solutions so that international law can be effective in protecting human rights in the face of corporate power.

Keywords: Transnational Corporations; Human Rights; Politics; International Law.

RESUMEN

Este artículo analiza la relación entre el Derecho Internacional, las empresas transnacionales (ETNs) y los derechos humanos, destacando las condiciones políticas, económicas y sociales que influyen en esta dinámica. Las ETNs, impulsadas por la globalización, han acumulado un poder que desafía la capacidad regulatoria de los Estados, especialmente en países en desarrollo. Históricamente, los intentos por regularlas han oscilado entre propuestas de tratados vinculantes y mecanismos voluntarios de responsabilidad social empresarial, como el Pacto Global y los Principios Rectores de la ONU, aunque estos últimos han sido criticados por su falta de eficacia. También se examinan los roles de los actores involucrados: las ETNs, que a menudo evaden responsabilidades; los Estados, divididos entre intereses geopolíticos; y la sociedad civil, clave en denunciar violaciones. Se concluye que el problema radica en un desbalance de poder y una lucha de intereses, subrayando la necesidad de soluciones políticas para que el Derecho Internacional pueda ser efectivo en proteger los derechos humanos frente al poder corporativo.

Palabras clave: Empresas Transnacionales; Derechos Humanos; Política; Derecho Internacional.

© 2025; The Authors. This Open access article is distributed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

INTRODUCCIÓN

El Derecho Internacional Público, en tanto sistema jurídico de la sociedad internacional con alcance global, podría ser un poderoso instrumento para regular las violaciones a Derechos Humanos que puedan cometer las Empresas Transnacionales. Sin embargo, ni este cuerpo normativo ni sus objetos de regulación existen en el éter. Si se quiere que el Derecho Internacional sirva para evitar la comisión de estas violaciones, es necesario prestar atención a las condiciones sociales en las que cualquier regulación al respecto tendría que crearse, y luego operar una vez creadas.

La intención es, por tanto, abordar las condiciones económicas y políticas en torno a la relación Derecho Internacional – Empresas Transnacionales. Además, las relativas a los actores involucrados en este tema. Todas ellas condicionan o determinan cualquier proceso que pretenda regular la conducta de las empresas transnacionales, y con ello impedir las violaciones a derechos humanos que puedan cometer.

Si se va a proponer un régimen jurídico que intente resolver esta cuestión, tiene que partir de estas condiciones. O sea, no se puede proponer un orden jurídico que esté, como decíamos antes, elevado en el éter. No debe ser que se construya de forma abstracta, sin tener en cuenta que hay toda una serie de circunstancias sociales determinando sus condiciones de posibilidad. Tanto las necesarias para su surgimiento, como para su efectividad una vez que exista.

No se trata de que en este texto se den todas las luces necesarias para la eficacia de este potencial orden jurídico. Eso evidentemente requeriría de una investigación mucho más profunda en el ámbito de la sociología jurídica. Aquí simplemente se hará una aproximación general a estas condiciones sociales, lo que ayudaría a que cualquier propuesta en torno a cómo debería ser este orden jurídico, esté debidamente fundamentada desde el punto de vista del entorno social en el que el Derecho tiene que operar.

Y esto es algo que sin duda tiene importancia. Al momento en que se escriben estas páginas hay toda una estela de instrumentos no vinculantes o propuestas de instrumentos vinculantes que, o bien no han logrado cuajar, o han entrado en vigor sin transformar efectivamente la situación. Entonces, ciertamente hay un problema de eficacia de las normas que se han creado. Como han señalado Romero et al.[1]: en el aspecto jurídico, el andamiaje normativo a escala global, casi siempre favorece a las ETNs [Empresas Transnacionales], lo que se refuerza con la legislación laxa de los países receptores, basada en la desregulación aperturista y contraria a los intereses nacionales. Incluso la Unión Europea está siendo objeto de demandas por parte de las ETNs, aprovechando la crisis por la que atraviesa, con cual buscan obtener mayores ganancias.[1]

Por ello lo que se abordará en este texto es un paso metodológico esencial para trabajar el tema de la relación entre el derecho internacional y las empresas transnacionales. Las razones ya las hemos apuntado: el derecho no existe separado de la realidad y es necesario, a la hora de trabajar con él, tener presente cuáles son las condiciones sociales en las que este va a regir. De lo contrario se están haciendo propuestas vacías, abstractas, que como ya adelantábamos, ponen en peligro la propia eficacia del derecho y por lo tanto su capacidad para realizar sus funciones en la sociedad.

Por otro lado, esta no es una cuestión pasada ni futura, sino que tiene una indudable actualidad. Las violaciones a derechos humanos por las empresas transnacionales se siguen cometiendo, y como antes se expuso, los intentos por pararlas o regularlas no han dado los frutos esperados. Se sigue persiguiendo activistas y otros actores de la sociedad civil que las enfrentan, por poner un ejemplo. De acuerdo con el reporte al respecto de la ONG "*Business and Human Rights Resource Center*":[2] las personas defensoras son objeto de una serie de ataques, incluidos asesinatos y ataques no letales, como amenazas, campañas de difamación, arrestos arbitrarios, acciones judiciales abusivas contra la participación pública (SLAPPs), violencia física y sexual. La mayoría (86 %) de los ataques que rastreamos en 2022 fueron no letales, que a menudo preceden la violencia letal y son señales de advertencia para que los Estados aumenten los esfuerzos de protección.[2]

Entonces, el objetivo que se persigue es describir, a grandes rasgos, las circunstancias políticas, económicas y de actores políticos y sociales involucrados en la relación entre el Derecho Internacional y las Empresas Transnacionales. Para ello, se partirá de exponer el contexto económico global que ha dado lugar al auge de estas empresas, y su impacto en sus relaciones de poder con los Estados. Luego se analizarán los distintos paradigmas que han guiado a los usos del Derecho Internacional para regular la conducta de estas empresas. Finalmente, se hará una breve exposición de los actores involucrados en este proceso, y cuáles son sus posturas al respecto.

Ahora bien, el tema de la relación entre el derecho internacional y las empresas transnacionales es algo que ha estado en la mira desde la década del 60 del pasado siglo. Por otra parte, aunque la transnacionalización de la economía es un fenómeno anterior, es justamente desde la segunda mitad del siglo XX cuando empieza a ser un fenómeno con tanto impacto en la economía y en la vida social del mundo actual.[3] Por esa razón, ese va a ser el marco temporal con el que se trabajará en este texto: Desde la década de los sesenta del siglo XX hasta la actualidad.

Desde el punto de vista espacial, es claro que las empresas transnacionales operan una escala global.[4] A su vez, los intentos de usar el derecho internacional para este tema en particular han sido previstos para operar en todo el planeta, amén de la existencia de determinados mecanismos regionales que pudieran ser de utilidad al respecto.[3] Por lo tanto, el alcance con el que se trabajará el tema va a ser justamente global, sin acotarse a ningún territorio específico. Esto por supuesto, obliga a tratar el objeto de estudio con amplia generalidad, por lo que no dará cuenta de las condiciones especiales que puedan darse en diferentes territorios.

Lo que se busca entonces con este texto es contar, sin ánimo de exhaustividad ni especificidad, con una perspectiva general las circunstancias sociales que rodean a la relación entre el derecho internacional y las empresas transnacionales. Perspectiva que sirva, como ya hemos dicho, como base para propuestas que normativas que se puedan hacer en torno a este tema.

Empresas Transnacionales, Economía y Relaciones de Poder

Corresponde entonces ahora aproximándose a cuál ha sido el contexto económico en el que han logrado las empresas

https://doi.org/10.62486/net2025118

transnacionales a alcanzar la relevancia que tienen en la actualidad, y analizar cómo esto ha incidido en las relaciones de poder que se establecen entre estas y los Estados. En ese sentido, partiremos de los antecedentes históricos de las empresas transnacionales para luego transitar al contexto actual.

Cuando se habla de las empresas transnacionales, siempre se las ubica en el contexto del proceso de globalización que ha tenido lugar desde la segunda mitad del siglo XX. Sin embargo, estas tienen antecedentes anteriores, entre los que destacan las llamadas compañías de indias. Estas eran empresas que efectivamente operaban a través de las fronteras de varios estados. Fueron, además, muy importantes dispositivos de dominación colonial por parte de las potencias occidentales, sobre todo durante el siglo XIX.[5] Sin embargo, eran entidades muy diferentes a las empresas transnacionales que conocemos hoy. De hecho, hay una diferencia fundamental: mientras que las empresas transnacionales actuales se mantienen como sujetos privados, aquellas compañías de indias cumplían funciones en los territorios coloniales en los que se instalaban, que desdibujaban la separación entre lo público y lo privado. Tenían verdaderas funciones de gobierno en esos territorios.[5]

No obstante, no deja de ser cierto que, a pesar de ser entidades de una naturaleza distinta a las empresas transnacionales actuales, sí funcionan como un precedente. Sobre todo, por la realización de actividades económicas a una escala transnacional y por la naturaleza transnacional de estos sujetos.

Ahora, el tipo de empresa que hoy llamamos transnacional está evidentemente muy ligado al proceso actual de globalización, pero no surge necesariamente de él. De hecho, ya existían empresas de este tipo que, realizaban actividades de inversión extranjera directa. Algunas con muy cuestionable reputación, como es el caso de *United Fruit Company*, empresa norteamericana que ya estaba establecida en varios territorios de América latina desde la primera mitad del siglo XX.[6] Lo que sucede es que, con el proceso de globalización, el alcance, la cantidad y el valor económico de este tipo de empresas crece muchísimo, y llegan a tener el tan relevante rol que ostentan en la economía mundial.

Y ese es justamente rol que hay que darle a proceso de globalización. Se crean una serie de condiciones, que permiten que estas empresas lleguen a tener este papel tan relevante. Son sobre todo desarrollos tecnológicos del transporte y de las telecomunicaciones, que van a permitir un nivel de movilidad de bienes, servicios y valores financieros. Así, la proliferación de relaciones sociales transnacionales, que antes de eso eran mucho más difícil de ocurrir, de pronto se vuelve más sencilla. Y con esa mayor sencillez, entonces hay un caldo de cultivo para que la transnacionalización de las relaciones económicas se desarrolle, y se convierta en algo mucho más cotidiano de lo que era antes. Como señala Gilpin[4]: la globalización económica ha conllevado algunos avances clave en el comercio, las finanzas y la inversión extranjera directa por parte de corporaciones multinacionales. El comercio internacional ha crecido más rápidamente que la producción económica mundial. Además de la gran expansión del comercio de mercancías (bienes), el comercio de servicios (banca, información, etc.) también ha aumentado significativamente. Con la disminución del costo del transporte, cada vez más bienes se están convirtiendo en bienes "transables".[4]

Todo esto ha favorecido que muchas empresas transnacionales se conviertan en auténticos monstruos corporativos, que operan en múltiples países con cadenas de valor controladas por ellas. No solo son amplias en un sentido espacial, sino que son también muy grandes en su valor económico. Se trata de corporaciones cuyo valor puede superar el producto interno bruto de muchos países, por lo que se puede decir sin sombra de duda que son actores muy poderosos, que además están controlados por un grupo reducido de personas. Así: la construcción de una curva similar a la de Lorenz permite identificar la fracción $\eta*$ de los principales poseedores que detentan acumulativamente el 80 % del control total de la red. Así, cuanto menor sea esta fracción, mayor será la concentración. En principio, cabría esperar que la desigualdad de control fuera comparable a la desigualdad de ingresos entre hogares y empresas, ya que las acciones de la mayoría de las sociedades son de acceso público en los mercados de valores. En cambio, observamos que sólo 737 grandes accionistas acumulan el 80 % del control sobre el valor de todas las ETN. (...) Esto significa que el control de la red está distribuido de forma mucho más desigual que la riqueza. En concreto, los actores mejor situados ostentan un control diez veces mayor de lo que cabría esperar en función de su riqueza.[7]

Entonces se presenta una situación en la cual los estados se ven mucho más limitados en su poder sobre estas empresas. Especialmente los estados más pequeños se ven avasallados por el poder que estas tienen, y por su necesidad de recibir inversiones extranjeras. Al mismo tiempo, los estados en los cuales radican las sedes de estas empresas también ven reducida su capacidad para controlarlas, en la medida en que su actividad económica se escapa de sus fronteras. Todo esto crea una situación en la cual la capacidad del Estado para controlar los procesos económicos, y para incidir en las conductas de estas empresas se ha visto disminuida.[8]

Ahora bien, aunque efectivamente ha habido un incremento del poder de estas empresas que ha ido en detrimento de la capacidad de los estados para controlar su conducta, tampoco se debe caer en exageraciones. Ha habido posiciones doctrinales que defienden una especie de autonomía de la empresa del Estado. Sostienen que estas se convierten en entes definidos exclusivamente por su transnacionalidad, y que por lo tanto no responden a la política de ningún estado en concreto. No puede afirmarse que exista una realidad que alcance tales extremos. Las empresas siguen teniendo un ligamen muy importante a los Estados en los que tienen sus sedes sociales, y las políticas de esos estados siguen siendo muy influyentes en la orientación y en el funcionamiento de ellas.[4]

Esto también es importante para entender que la empresa transnacional no es un sujeto meramente orientado por una dinámica de mercado, sino que también puede ser un instrumento de las políticas exteriores de los estados de los que estas empresas son nacionales. Cierto que estos Estados ya no las pueden controlar del mismo modo que podrían controlar a una empresa puramente nacional, pero aun así no existe aún tal autonomía. Por consiguiente, su participación o sus inversiones extranjeras fuera de estos estados donde tienen su sede, tiene que ser vista a la luz de esta compleja relación que tienen con el Estado.

¿Entonces cómo todo esto da pie a que entre el Derecho Internacional? Justamente, al disminuir el poder del Estado sobre estas empresas, especialmente el de los estados más pequeños, en vías de desarrollo o receptores de invención extranjera, su Derecho

interno se convierte en un instrumento insuficiente para prevenir las violaciones que estas empresas cometan. Por lo tanto, se necesita de mecanismos que rebasen las fronteras estatales. En ese sentido, el sistema jurídico puede operar escala global o regional es justamente el Derecho Internacional Público. Por ello se ha tratado de utilizar, como un instrumento para resolver esta cuestión.

Como se puede ver, las empresas transnacionales, aunque tienen antecedentes y han existido desde antes, han logrado su auge actual a raíz del proceso globalizador. Esto les ha dado un poder que se ha desarrollado en detrimento del poder de los Estados, sobre todo de los más pequeños, en vías de desarrollo o receptores de inversión extranjera. Esto ha llevado a que se trate de utilizar el derecho internacional como un instrumento para tratar de controlar la conducta de estas empresas e impedir las violaciones a derechos humanos que estas cometen.

Sobre los paradigmas que han guiado a estas utilizaciones del Derecho Internacional, tratará próximo epígrafe. Se analizarán entonces los intereses que han contendido en este proceso, los instrumentos que se han creado, y la situación actual.

Paradigmas de la relación entre Empresas Transnacionales y Derecho Internacional

Si se hace un acercamiento a cómo se ha usado el derecho internacional para tratar de regular las conductas de las empresas transnacionales, se verá que no ha existido un paradigma único para abordar el problema. Se presenta una sucesión de enfoques y formas de entender cómo debe el derecho resolverlo, los que se han ido presentando en distintos momentos, en dependencia de los contextos que han existido.

El primero que se nos presenta, aparece desde finales de la década de los 60. La principal situación contextual que favorece esto, es la emergencia de lo que se ha dado en llamar el tercer mundo. A los estados del sur global, por el lugar que ocupaban en el sistema mundo, la actividad y la conducta de las empresas transnacionales les resultaba de interés particular. Esto, sobre todo, por la disparidad de las relaciones económicas que se establecían, así como las violaciones a derechos y crímenes que estas empresas cometían en sus territorios. Por todo ello, desde estos Estados que se agruparon en el Movimiento de Países no Alineados, se promovieron iniciativas orientadas a la creación de un tratado internacional. Dicho instrumento establecería un régimen jurídico para controlar la conducta de las empresas transnacionales, en el marco de la promoción de un nuevo orden económico mundial.[9]

Si bien estas iniciativas obtuvieron el apoyo de los países del bloque socialista, enfrentaron desde el principio la oposición de los países del llamado primer mundo. Dicha oposición tuvo que ver con el hecho de que la mayoría de las empresas transnacionales eran nacionales de estos estados. Por lo tanto, había redes de intereses que llevaban a las naciones del norte global a tratar de proteger a sus empresas. Así, estos Estados se opusieron a la idea de crear un instrumento vinculante, y se posicionaban en favor de mecanismos voluntarios que tuvieran un enfoque más suave.[9]

No obstante, en medio de esta situación se logró avanzar en dos proyectos que no llegaron a ser aprobados y permanecieron como borradores. Estos contenían normas orientadas al control de las empresas en materias laborales, de comisión de delitos, de derechos de los consumidores, de cumplimiento de obligaciones tributarias, entre otras.[10,11]

Este contexto de falta de consenso en cómo debía resolverse el tema favoreció que estos proyectos nunca se convirtieran en tratados internacionales. Entonces, el paso de tiempo llevó a un cambio en la correlación de fuerzas internacional, y en los consensos sobre cómo debía ser el orden económico mundial. Así, con el tránsito a la década de 1980 comienza a emerger el neoliberalismo como ideología dominante en torno a la relación entre el estado y la economía. Se fortalece el consenso de Washington, y la idea de una globalización montada sobre el principio del Estado mínimo.

Al mismo tiempo, entre 1989 y 1991 ocurre la caída de la Unión Soviética y del resto de los países del bloque socialista. Queda entonces el camino totalmente libre para la para la imposición de este consenso neoliberal en la sociedad internacional. Por consiguiente, las propuestas orientadas al nuevo orden económico internacional, entre las que estaban estos proyectos relativos a las empresas transnacionales, terminan quedando engavetadas y abandonadas.[9]

Durante la década del 90, el tema del control a las Empresas Transnacionales queda prácticamente en el olvido. Es a finales de esta década cuando el asunto empieza a regresar al discurso público y resurge el interés de regular al respecto. Las conductas violatorias de derechos por parte de las empresas se siguen cometiendo, y se dan situaciones como escándalo de Nike por la explotación laboral en sus fábricas del sudeste asiático, o las violaciones cometidas por Shell en Nigeria contra el pueblo Ogoni.[3] De este modo, la sensibilidad en torno al tema empieza centrarse en la cuestión de los Derechos Humanos. Ya no está el objetivo centrado en la transformación del orden económico mundial, sino en asegurar que las empresas respeten los derechos humanos y no cometan violaciones a estos.

Una de las iniciativas más reseñables que aparecieron en este contexto, y que se mantienen hasta hoy, es el pacto global. Se trata de un intento, por parte del entonces Secretario General de las Naciones Unidas Kofi Annan, por generar un instrumento para que las propias empresas voluntariamente se comprometieran a llevar una conducta socialmente responsable. Establece un grupo de principios, que tienen una redacción programática sin pretensión normativa, sobre la base de los cuales las empresas pueden incorporarse voluntariamente al mecanismo del pacto global. A partir de ahí, deben presentar reportes sobre el estado del que se encuentra su práctica de los principios previstos en el pacto. Como se ve, es un mecanismo muy suave. Por otra parte, su eficacia ha sido puesta en tela de juicio, sobre todo por la escasa participación de las empresas en él.[12]

Al propio tiempo que desde la secretaría general se impulsaba el Pacto Global, en el seno de la entonces Comisión de derechos humanos de la del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de la ONU se estaba dando otra batalla. Esta consistía en la creación de un proyecto de normas no vinculantes, orientadas a garantizar el respeto a los Derechos Humanos por parte de las empresas. Estas normas fueron objeto de mucha controversia, y encontraron rápidamente la oposición de los estados del primer mundo occidental y de las propias empresas transnacionales.[3] Estas se sintieron amenazadas por la amplitud del concepto de esfera de influencia que utilizaban estas normas. También se oponían al extenso catálogo de derechos a proteger, que era mayor incluso del que obligaba

muchos estados por medio de los tratados. Estas posiciones que se oponían a las normas terminaron triunfando, dando al traste con el fracaso de este proyecto.[13]

Tratando de corregir el rumbo, el secretario general de la ONU nombra a John Ruggie en el cargo de Alto Comisionado de las Naciones Unidas para el tema de las empresas transnacionales y los Derechos Humanos. De su trabajo emerge un nuevo proyecto, presentado al Consejo de Derechos Humanos que sustituyó a la antigua comisión del ECOSOC: la plataforma "Proteger, Respetar, Remediar.[3] Esta plataforma se expresa en una serie de principios guía, con normas para la conducta, tanto de los estados, como de las propias empresas. También prevén cómo reaccionar y reparar en caso de que las violaciones se cometieran.[14] Se trata de un instrumento que logró limar las asperezas de las normas anteriores y lograr los consensos necesarios en el Consejo de Derechos Humanos. Sin embargo, ha sido acusado de ser tibio en sus pretensiones. Además, se trata, una vez más, de un instrumento no vinculante que no establece obligaciones para ni para las empresas ni para los Estados. Por lo tanto, de su incumplimiento no se deriva a ninguna consecuencia jurídica.[15]

Esos fueron los principales movimientos que se dieron desde el seno de la ONU. Pero la producción de instrumentos de *Soft Law* (no vinculantes) en torno a este tema, halló en la década de los años 2000 fue un momento prolífico. Otras organizaciones internacionales como la OCDE o la OIT, emitieron instrumentos no vinculantes relacionados con esta cuestión. Además, algunas organizaciones no gubernamentales como la International Standardization Organization (ISO), y Social Accountability, emitieron otros instrumentos también orientados a establecer directrices de responsabilidad social empresarial a las que las empresas se acogieran voluntariamente.[13]

Cómo puedo verse, a la altura de mediados de la década de los 2010 se había impuesto con bastante fuerza la idea de que este tema debería articularse en torno a la noción de la responsabilidad social empresarial. O sea, no se opta por que las empresas sean obligadas a respetar los derechos humanos, sino porque ellas mismas se comprometan a hacerlo por su propia voluntad. Es el espíritu tanto del pacto global como de la plataforma a "Proteger, Respetar, Remediar". Lo es también del resto de instrumentos producidos por organizaciones no gubernamentales o por otras organizaciones internacionales. El énfasis está en la voluntad de las propias empresas, y no en que el Derecho les obligue a orientar su conducta.

La consecuencia que tiene esto desde el punto de vista normativo, es que se opta siempre por el *Soft Law*, o sea, instrumentos normativos que no obligan ni tienen consecuencias de responsabilidad por su incumplimiento. Las empresas deciden voluntariamente acogerse o no a ellos, y si no los cumplen, nada les fuerza a reparar los daños causados o a cesar las violaciones. Por tanto, todo queda en el ámbito de la buena voluntad, y sí las empresas simplemente no tienen interés en cumplir con estos instrumentos, básicamente pueden hacerlo sin problema alguno.

No obstante, a partir del año 2014 empieza a verse un cambio en este paradigma. Esto ocurre en el seno del Consejo de Derechos Humanos, donde a instancias del Estado Ecuatoriano, se nombra una comisión intergubernamental, cuya función es preparar un instrumento vinculante para abordar el tema de las empresas transnacionales y los Derechos Humanos. Este sería un instrumento que pondría la responsabilidad en los Estados, y les obligaría por tanto a proteger los derechos humanos de cualquier violación que las empresas puedan cometer. Esto implica entonces un salto de paradigma importante, que supone un regreso a la idea de que las empresas deben ser efectivamente obligadas y no dejar todo, como ocurría hasta ese momento, en el terreno de la buena voluntad.

Sin embargo, el escenario internacional no ha sido particularmente propicio para su éxito. De ello da fe de que han transcurrido once años y no se ha logrado una versión definitiva para este proyecto de tratado. Se han hecho ya dos borradores, los cuales todavía están siendo objeto de debate.[16] Se trata de un proceso que se ha dilatado en el tiempo, y queda por ver qué perspectivas puede tener a futuro. Ya sea, o de llegar efectivamente aprobarse en el consejo de derechos humanos, o de lograrse esto, cuántos estados efectivamente lo ratificarían.

Como puede verse, de un enfoque inicial basado en la expectativa de un instrumento vinculante enfocado en el nuevo orden económico internacional, se pasó el foco a la protección y respeto a los Derechos Humanos, y en la responsabilidad social empresarial a través del *Soft Law*. Luego, recientemente, se ha recuperado la idea de un instrumento vinculante, manteniendo la preocupación por los derechos humanos como foco para determinar el objeto de regulación de este. Corresponde ahora entonces, aproximarse a los actores políticos y sociales que participan de estos procesos, y cuál es su posicionamiento.

Actores Involucrados

El fenómeno que se aborda en este texto opera una escala global, que atraviesa prácticamente todos los países del mundo. Por ello, los actores que se involucran en él son de una gran multiplicidad. Por la naturaleza de un trabajo como este, no es posible aproximarse a todos, por lo que se precisa restringir la exposición a aquellos que por su relevancia o por su impacto, merecen una mayor atención. En ese sentido vamos a concentrarnos en este epígrafe en tres sujetos fundamentalmente: las empresas transnacionales, los Estados, y los actores de la sociedad civil.

Sin duda alguna, en primer lugar, hay que hablar de las empresas transnacionales. Son justamente el principal actor que interviene en esta situación, y el objeto de regulación de las normas de Derecho Internacional en torno al tema. Son estas empresas las que cometen las violaciones a Derechos Humanos que se busca regular, impedir, y reparar en caso de que ocurran.

En lo que respeta las posturas que han adoptado las empresas en este asunto, hay que decir que han variado con el tiempo. Cuando se empiezan a presentar las denuncias contra ellas por violaciones a derechos humanos, su actitud es inicialmente muy legalista, buscando resquicios para eximirse de responsabilidad. Un buen ejemplo es el caso de la empresa Union Carbide, que por medio del velo corporativo evadió su responsabilidad con respecto al grave incidente que tuvo lugar en una planta química que esta empresa poseía en Bhopal, en la India. Incidente que se cobró elevadísimo número de vidas, y ha quedado como uno de los peores accidentes

industriales de la historia.[3]

Luego, en la medida en que la presión social se fue incrementando, la actitud fue cambiando y entonces comenzó a vérseles más involucradas en estrategias de responsabilidad social empresarial. Presentaron planes y políticas a lo interno, y algunas de ellas comenzaron a participar en instrumentos como Pacto global[12] o la plataforma "Proteger, Respetar, Remediar".[3]

A pesar de estas políticas de responsabilidad social empresarial, falta aún un verdadero compromiso en muchas de estas empresas por dejar de cometer violaciones a Derechos. Ocurre todavía la persecución a activistas y a organizaciones de la sociedad civil que les denuncian.[2] También mecanismos como los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI) o el tribunal arbitral del CIADI, se utilizan para bloquear cualquier posibilidad de que los estados vayan contra sus intereses.[3] Un buen ejemplo es la actitud de la empresa Chevron, en el caso de la contaminación causada por esta en Ecuador, la cual intentó utilizar el tribunal del CIADI para defenderse de las medidas tomadas por el gobierno, orientadas a detener los serios daños ambientales que la empresa había causado.[1]

Se pasará ahora a los Estados. Estos son el principal sujeto del Derecho Internacional Público, y son los únicos que tienen capacidad jurídica plena.[17] Por tanto, la creación, por ejemplo, de un tratado que obligue a las empresas transnacionales a respetar los derechos humanos, pasa inevitablemente por la voluntad de los estos. Aunque el Derecho Internacional Público ya no es un orden puramente estatocéntrico, siguen siendo el sujeto más importante, y la centralidad del Estado para el tema que nos ocupa es inevitable.[18,19,20,21,22] En lo que respecta a las posturas que los estados han asumido, también hay que hay que decir que han variado en el tiempo. Pero amén de estas variaciones hay que ver esto en su complejidad, o sea, no todos los estados tienen la misma relación con este problema, y por lo tanto asumen posiciones diversas.[23,24,25,26,27] Ya en el epígrafe anterior se veía como existen existían diferencias entre los estados del primer mundo y los estados del tercero, en torno a cómo debía abordarse esta cuestión. Mientras los primeros abogaban por mecanismos no vinculantes, los segundos apostaban más por los instrumentos con fuerza obligatoria. Después, como se explicó, se alcanzó un consenso en torno a la apuesta por mecanismos voluntarios con énfasis en el tema de los derechos humanos. Viene a ser a partir del año 2014 que este consenso empieza a romperse con los trabajos del consejo de Derechos Humanos, en la creación de un nuevo tratado vinculante.

Estas han sido a grandes rasgos sus posturas en el tema de la de la de la producción de instrumentos internaciones. En torno a las violaciones concretas a derechos, algunos han tenido una vocación más fuerte para garantizar la protección a los derechos. Sin embargo, al mismo tiempo ha habido estados que se han implicado directamente en estas violaciones que involucran a las empresas transnacionales, y algunos no han tenido la capacidad o la voluntad para impedirlas.[2] Como se ve, existe una multiplicidad de situaciones al respecto, lo cual es evidencia del complejo escenario que se presenta para articular a los Estados en torno a una solución.

Finalmente, haremos referencia a los actores de la de la sociedad civil. Se trata igualmente de un grupo muy variado, que incluye a colectivos comunitarios, organizaciones que operan a nivel de países, o incluso organizaciones no gubernamentales que operan en una dimensión transnacional e incluso global. Por lo tanto, estamos hablando de una multiplicidad de actores muy diversos y de muy distinta naturaleza.

Los posicionamientos de las organizaciones sociedad civil que se han dedicado denunciar las violaciones cometidas a por parte de las empresas transnacionales, a promover la reparación y en general a enfrentar estas situaciones, han sido de gran importancia. De hecho el giro del Derecho Internacional, hacia la hacia la protección de los derechos humanos violados por empresas, tiene mucho que ver con la presión que ejercieron, sobre todo desde finales de la década de los 90.[3] Escándalos, publicidad negativa, procesos judiciales, todo eso ha sido hecho por organizaciones no gubernamentales y otros colectivos de la sociedad civil.[28,29,30,31,32,33]

Así mismo, a lo largo de todo el mundo existen colectivos comunitarios que también se dedican a enfrentarse a las violaciones que cometen las empresas.[15] Hablábamos anteriormente del caso de los de los Ogoni en Nigeria, que es un buen ejemplo de cómo una comunidad puede auto organizarse para enfrentar una serie de violaciones a derechos humanos, en este cometidos por Royal Dutch Shell en su territorio.[3]

Ahora bien, esto no puede traducirse tampoco en un endiosamiento de la sociedad civil, pues como se explicó al inicio existe todo tipo de organizaciones de la más diversa naturaleza. Un buen ejemplo se da cuando las propias empresas crean organizaciones no gubernamentales, cuyo objetivo es favorecerles y hacer *pinkwashing*, de modo que parezca que estas empresas están profundamente comprometidas con la responsabilidad social empresarial cuando realmente no lo están.[34,35,36,37,38,39] Organizaciones no gubernamentales cuyo fin es pura simplemente cumplir una táctica de marketing para encubrir el impacto negativo que las empresas generan.[1,40,41,42] Todo esto evidencia que este fenómeno tiene que ser también apreciado en su complejidad, y no pueden adoptarse enfoques reduccionistas ni simplistas.

Cómo puede verse, los actores que se involucran en este tema son muy diversos y de diversas naturalezas. Pueden participar de diversas o de posturas o redes de intereses. Por ello no se debe asumir que, por el hecho de ser Estados, ONG's o colectivos comunitarios, van a comportarse de una determinada forma o a adoptar una determinada postura. Se requiere de un análisis concreto de cada caso, de forma tal que pueda apreciarse con la debida precisión cuál es el rol de cada actor en cada circunstancia.

CONCLUSIONES

En fin, las empresas transnacionales tal y como hoy la conocemos están profundamente ligadas al proceso de globalización. Es este el que ha permitido su expansión y su crecimiento hacia los niveles que hoy conocemos y que además les ha dado el poder que hoy tienen, que llega incluso a poder desafiar el poder de los Estados. Incluyendo, e determinadas circunstancias, a los Estados más desarrollados.

Es en este contexto que se ha intentado desde el Derecho Internacional público regular la conducta de estas empresas, primero

con un enfoque más centrado en la promoción de un nuevo orden económico internacional más justo, y luego con énfasis en la protección de los Derechos Humanos. Esto además se ha movido entre la opción por instrumentos vinculantes, la de promover instrumentos voluntarios, siendo este último la que ha tenido mayores resultados normativos. No obstante, estos instrumentos de *soft law* no han sido suficiente para transformar el hecho de que se siguen cometiendo violaciones por parte de las empresas.

Todos estos procesos involucran a disímiles actores, de los cuales se pone particular énfasis en las empresas, los estados y las organizaciones de la sociedad civil. Las primeras se han caracterizado, en líneas generales, por un primer enfoque de corte muy legalista. Este fue evolucionando hacia un reconocimiento, al menos en lo formal, de la responsabilidad social empresarial. Sin embargo, por detrás del telón, se seguían en muchos casos políticas que buscaban asegurar impunidad y protección, frente a cualquier denuncia sobre las violaciones a derechos humanos.

Por su parte los Estados se han movido en distinto grado, en dependencia de su posición geopolítica, o de los intereses que han tenido en cada momento. Esto se muestra en algunos que han tenido importantes iniciativas para promover regulaciones en este sentido, mientras otros participan abiertamente de las violaciones que cometen las empresas, y les garantizan impunidad. Algo similar ocurre con los movimientos de la sociedad civil que, si bien en su en su mayoría han sido de Gran importancia para denunciar violaciones y buscar reparación, también han existido algunos que prestan un pésimo servicio.

Si algo queda claro de todo esto, es que el abordaje de la relación entre el derecho internacional y las empresas transnacionales tiene que partir de reconocer que estamos en un contexto económico y político caracterizado por una fuerte pugna de intereses. Además, existe un desbalance de poder en favor de las empresas, que velan por sus propios intereses corporativos. Se trata entonces de terreno de lucha política, y política debe ser la solución que se dé. Pues, como aquí se ha visto, es en ese terreno donde se ha impedido que el Derecho Internacional pueda, con toda su fuerza, enfrentar esta situación.

FINANCIACIÓN

Ninguna.

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Ernesto Moreira Sardiñas.
Curación de datos: Ernesto Moreira Sardiñas.
Análisis formal: Ernesto Moreira Sardiñas.
Investigación: Ernesto Moreira Sardiñas.
Metodología: Ernesto Moreira Sardiñas.
Administración del proyecto: Ernesto Moreira Sardiñas.
Recursos: Ernesto Moreira Sardiñas.
Software: Ernesto Moreira Sardiñas.
Supervisión: Ernesto Moreira Sardiñas.
Validación: Ernesto Moreira Sardiñas.
Visualización: Ernesto Moreira Sardiñas.
Redacción – borrador original: Ernesto Moreira Sardiñas.
Redacción – revisión y edición: Ernesto Moreira Sardiñas.

REFERENCIAS

1. Romero A, Vera Colina MA. Las empresas transnacionales y los países en desarrollo. Tendencias. 2014;15(2):58–89. https://doi.org/10.22267/rtend.141502.43

2. Business and Human Rights Resource Center. Personas defensoras de los derechos humanos y empresas en 2022: desafiando el poder corporativo para proteger nuestro planeta. Business and Human Rights Resource Center; 2022. Disponible en: https://www.business-humanrights.org/es/fromus/briefings/hrds-2022/human-rights-defenders-business-in-2022-peoplechallenging-corporate-power-to-protect-our-planet/

3. Ruggie JG. Just business: multinational corporations and human rights. New York: W. W. Norton & Company; 2013.

4. Gilpin R, Gilpin JM. Global political economy: understanding the international economic order. Princeton: Princeton University Press; 2001.

5. Barrow IJ. The East India Company, 1600–1858: a short history with documents. Indianapolis: Hackett Publishing Company; 2017.

6. Colby JM. The business of empire: United Fruit, race, and U.S. expansion in Central America. Ithaca: Cornell University Press;

2011.

7. Vitali S, Glattfelder JB, Battiston S. The network of global corporate control. PLoS One. 2011;6(10):e25995. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995

8. Strange S. The retreat of the state: the diffusion of power in the world economy. Cambridge: Cambridge University Press; 1996.

9. Cantú Rivera HF. Empresas y derechos humanos: ¿hacia una regulación jurídica efectiva o el mantenimiento del status quo? Anu Mex Derecho Int. 2013;13:313–54.

10. United Nations. Draft United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. New York: UN; 1983.

11. United Nations. Code of Conduct on Transnational Corporations. New York: UN; 1987. Disponible en: https://digitallibrary.un.org/record/156251?v=pdf

12. Deva S. Global Compact: a critique of the UN's public-private partnership for promoting corporate citizenship. Syracuse J Int Law Commer. 2006;34(1):107–51.

13. De Jonge A. Transnational corporations and international law: accountability in the global business environment. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 2011.

14. Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos. Ginebra: ONU; 2011.

15. Hernández Zubizarreta J. El Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales. Madrid: Paz con Dignidad; 2017. Disponible en: https://omal.info/IMG/pdf/tratado_sociologia_juridica.pdf

16. Grupo de Trabajo Intergubernamental de Composición Abierta sobre las Empresas Transnacionales y otras Empresas con respecto a los Derechos Humanos. Ginebra: ONU; 2025. Disponible en: https://www.ohchr.org/es/hr-bodies/hrc/wg-transcorp/igwg-on-tnc

17. Diez de Velasco M. Instituciones de derecho internacional público. 16.a ed. Madrid: Tecnos; 2007.

18. Parella K. Corporate governance and international law. Ala Law Rev. 2024;76:417.

19. Sudirman L, Tan D, Tan W, Situmeang A. International laws and the reality: the complexity of corporate law in empowering human rights. Jambura Law Rev. 2024;6(1):1–32. https://doi.org/10.33756/jlr.v6i1.22514

20. Tanck DE. Cyberspace and women's human rights in the international legal order: transnational risks and gender-based violence. Cuad Derecho Transnac. 2024;16:192.

21. Ng K. Sustainable sides of taxation: an international law approach. Environ Law Rev. 2024;26:33–52. https://doi.org/10.1177/14614529241235384

22. Fujimori-Smith A. Analysis of global data privacy regulations and how transnational companies are impacted. Santa Clara High Technol Law J. 2024;40:91.

23. Alam S, Faruque AA. Foreign investment, human rights and environmental protection: striking a balance for sustainable development. London: Routledge; 2024. https://doi.org/10.4324/9781003164951

24. Law S, Shaw J, Havercroft J, Kang S, Wiener A. Private law, private international law and public interest litigation. Glob Constr. 2024;13:1–12. https://doi.org/10.1017/S2045381724000017

25. Buhmann K, Feld L. Shifting boundaries: a transnational legal perspective on the EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive. Transnat Legal Theory. 2024;15:370–96. https://doi.org/10.1080/20414005.2024.2426961

26. Chambers R, Birchall D. How European human rights law will reshape U.S. business. UC Law SF Bus J. 2024;20:3.

27. Bueno N, Bernaz N, Holly G, Martin-Ortega O. The EU Directive on Corporate Sustainability Due Diligence (CSDDD): the final political compromise. Bus Hum Rights J. 2024;9:294–300. https://doi.org/10.1017/bhj.2024.10

28. Nartey EK. Addressing corporate human rights violations and environmental harm: advancing a holistic remedial framework through tort law and the EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD). Athens J Law. 2024;10:345.

29. Ezeudu M-J. Oil transnational corporations and the legacy of corporate-community conflicts: the case of SEEPCO in Nigeria. Law Dev Rev. 2024;17:199–232. https://doi.org/10.1515/ldr-2023-0083

30. Muchlinski P, Arnold DG. Sweatshops and labour law: the ethical and legal implications of ignoring labour law in developing countries. Bus Hum Rights J. 2024;9:201–20. https://doi.org/10.1017/bhj.2024.9

31. Scarpino G, Guerrero-Gallardo L, Gelsomino A, Sánchez-Rodríguez AR. Differential effects of organic amendments on soil P availability, plant P uptake efficiency and root traits of durum wheat at its earliest stage in calcareous and non-calcareous soils: a microcosm approach. J Soil Sci Plant Nutr. 2025. https://doi.org/10.1007/s42729-025-02701-8

32. Prado Muci de Lima I, Costa Fernandes D. ESG 2.0: the new perspectives for human rights due diligence. In: Díaz Díaz B, Idowu SO, Schmidpeter R, Nedzel NE, Del Baldo M, Guia Arraiano I, eds. Building global societies towards an ESG world: a sustainable development goal in the 21st century. Cham: Springer Nature Switzerland; 2024. p. 231–43. https://doi.org/10.1007/978-3-031-56619-6_14

33. Koula A-C. Corporate responsibility to respect human rights defenders under the UNGPs and steps towards mandatory due diligence. Liverpool Law Rev. 2024;45:335–58. https://doi.org/10.1007/s10991-023-09359-1

34. Agbaitoro GA. Implementing energy justice through corporate social responsibility of multinational corporations in energy and extractive industries: old body in new robes. J Energy Nat Resour Law. 2024;42:423–47. https://doi.org/10.1080/02646811.2024.2359307

35. Lima Weston JC, Kelling I. Navigating responsibility for human rights compliance in the fishing industry. Rev Fish Sci Aquac. 2024;32:529–44. https://doi.org/10.1080/23308249.2024.2329915

36. Palombo D. Business, human rights and climate change: the gradual expansion of the duty of care. Oxf J Leg Stud. 2024;44:889–919. https://doi.org/10.1093/ojls/gqae023

37. Journal of Soil Science and Plant Nutrition. SpringerLink. Disponible en: https://link.springer.com/journal/42729/articles

38. Rao-Nicholson R, Thein HH, Zhong Y. A thematic analysis of the links between multinational enterprises' corporate social responsibility and the sustainable development goals in Myanmar. J Int Bus Policy. 2024;7:203–23. https://doi.org/10.1057/s42214-023-00183-y

39. Makarenkov O. Means of international law to eliminate corruption threats to national security. Balt J Econ Stud. 2024;10:165–76.

40. Lythgoe G. Eradicating the exceptional: the role of territory in structuring international legal thought. Leiden J Int Law. 2024;37:305–22. https://doi.org/10.1017/S0922156523000675

41. Yılmaz HKE. Legal issues of the metaverse: a public international law perspective. Law Justice Rev. 2024;29–58.

42. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Investment policy hub: international investment agreements. Disponible en: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2891/download