

# LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ARQUITECTURA JURÍDICA DE LA IMPUNIDAD: RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, *LEX MERCATORIA* Y DERECHOS HUMANOS

## *TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE LEGAL ARCHITECTURE OF IMPUNITY: CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, LEX MERCATORIA AND HUMAN RIGHTS*

Juan Hernández Zubizarreta<sup>1</sup>, Erika González<sup>2</sup> y Pedro Ramiro<sup>3</sup>

(Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) – Paz con Dignidad)

*Fecha de recepción:* 7.09.2019

*Fecha de aceptación:* 9.12.2019

### **Resumen**

La fortaleza de la nueva *lex mercatoria* para la tutela efectiva de los intereses empresariales contrasta con la ausencia de mecanismos para el cumplimiento de sus obligaciones en materia de derechos humanos. Existe una fragilidad manifiesta del Derecho Internacional de los Derechos Humanos; y la responsabilidad social corporativa (RSC) no es sino un Derecho blando basado en la voluntariedad, la unilateralidad y la no-exigibilidad jurídica. Dos décadas después de que se lanzara el paradigma de la "empresa responsable" como un supuesto salto adelante en el modelo de relaciones entre las multinacionales y el conjunto de la sociedad, parece claro que la RSC nunca tuvo la intención de ser un instrumento eficaz para controlar a las grandes corporaciones. De ahí la necesidad de introducir modificaciones en las legislaciones nacionales. Pero también, y sobre todo, de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de los grandes conglomerados económicos, con criterios que trasciendan el marco estatal y rompan la aparente separación entre matriz y filiales.

**Palabras clave:** *Responsabilidad social corporativa, derechos humanos, empresa transnacional, mecanismos de control.*

### **Abstract**

The strength of the new *lex mercatoria* for the effective protection of business interests contrasts with the absence of mechanisms for the fulfilment of their human rights obligations. There is a manifest fragility of International Human Rights Law; and corporate social responsibility (CSR) is nothing more than a soft law based on voluntariness, unilateralism and legal non-exigibility. Two decades after the paradigm of "responsible business" was launched as a supposed leap forward in the model of relations between multinationals and society as a whole, it seems clear that CSR was never intended to be an effective instrument to control large corporations. Hence the need for changes in national legislation. But also, and above all, to advance in international regulations capable of encompassing all the complexity of the large economic conglomerates, with criteria that transcend the state framework and break the apparent separation between parent company and subsidiaries.

**Keywords:** *Corporate social responsibility, human rights, transnational corporation, control mechanisms.*

<sup>1</sup> juan.hernandez@ehu.eus

<sup>2</sup> erika.gonzalez@omal.info

<sup>3</sup> pedro.ramiro@omal.info

## INTRODUCCIÓN: *LEX MERCATORIA*

La vinculación existente entre los Estados centrales y las empresas transnacionales, así como la presión que estas ejercen sobre las organizaciones internacionales económico-financieras, permite a las grandes corporaciones reconfigurar políticas y legislaciones para que resulten funcionales a sus propios intereses. Así se constituye lo que podemos denominar la arquitectura jurídica de la impunidad, el complejo entramado normativo que en las últimas décadas han venido construyendo las transnacionales —y los Estados que las apoyan— para blindar sus negocios por encima de los derechos fundamentales de las mayorías sociales, la soberanía de los pueblos y la propia democracia.

La historia de la globalización es la historia de una asimetría normativa que se articula en torno a una idea básica: proteger a toda costa los negocios de las multinacionales mediante un ordenamiento jurídico internacional fundamentado en las reglas de comercio e inversión. Se trata de una nueva *lex mercatoria* compuesta efectivamente por miles de normas: contratos de explotación y comercialización, tratados comerciales bilaterales y regionales, acuerdos de protección de las inversiones, políticas de ajuste y préstamos condicionados, laudos arbitrales, etc. Un Derecho duro —normativo, coercitivo, sancionador— que tutela con fuerza los intereses empresariales. Y que, al mismo tiempo que garantiza sus derechos por todo el globo, reenvía sus obligaciones a las legislaciones nacionales, previamente sometidas a la ortodoxia neoliberal. En ese marco se constata la fragilidad manifiesta del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, junto a una responsabilidad social corporativa (RSC) que no es sino un Derecho blando —*soft law*— basado en la voluntariedad, la unilateralidad y la no-exigibilidad jurídica (Hernández y Ramiro 2015).

En los años de la *globalización feliz* y el "fin de la historia", parecía que los Estados perdieron su capacidad de legislar y cedieron prácticamente todo su poder a las grandes empresas. En realidad, no fue exactamente así: "La idea de la corporación autónoma es más una suerte de fábula abstracta propia de los teóricos neoliberales que un concepto vinculado a la realidad", recuerdan Tombs y Whyte (2016:36). Ciertamente, con la globalización neoliberal se produjo una desregulación de cualquier aspecto que tuviera que ver con los derechos laborales, sociales y ambientales. Pero, a la vez, tuvo lugar también una re-regulación en favor del capital transnacional. Mientras en países como el nuestro casi llegamos a perder la cuenta de cuántas reformas laborales y del sistema de pensiones ha habido, el Estado ha ido firmando cientos de tratados comerciales y acuerdos de protección de inversiones para asegurar los negocios de "nuestras empresas" en el extranjero.<sup>4</sup>

Hablamos de tratados comerciales como el TTIP y el CETA, los dos grandes acuerdos de "libre comercio" que ha estado negociando la Unión Europea con Estados Unidos y Canadá en los últimos años.<sup>5</sup> También de otros muchos tratados de "nueva generación" que se están negociando en estos momentos. Como el TISA, el acuerdo global sobre el comercio de servicios en el que las grandes corporaciones tienen puestas sus miras para tratar de seguir ampliando la frontera mercantil. Macrotratados con los que las transnacionales pretenden asegurar sus ganancias ante un futuro marcado por la continuidad de la crisis, tratando a la vez de blindarse frente a posibles revueltas sociales y cambios gubernamentales. Son más de 3.000 acuerdos comerciales aprobados en las últimas décadas en todo el mundo, junto a las innumerables políticas de ajuste promovidas por el FMI, los préstamos condicionados otorgados por el Banco Mundial o las normas impulsadas por la OMC. Una hiperinflación normativa que acaba por conformar un entramado

<sup>4</sup> El Estado español ha firmado 62 acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones con 72 países de todo el mundo. Entre ellos, hay cuatro que han denunciado estos acuerdos, que están en el periodo de remanencia hasta su finalización: Bolivia, India, Indonesia y Sudáfrica. Dado que las competencias en materia de comercio internacional están transferidas a la UE, actualmente es la Comisión Europea quien negocia y firma los tratados con las diferentes regiones y países. Así, la Unión Europea ha firmado 27 tratados comerciales que regulan las relaciones económicas con 58 países (Hernando 2015).

<sup>5</sup> El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) se encuentra en *standby* desde la llegada de Trump a la presidencia del gobierno estadounidense. El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), negociado entre la UE y Canadá, fue aprobado por el Parlamento Europeo y ratificado por España en 2017.

de reglas en favor del capital que resulta prácticamente imposible de descifrar; de hecho, está diseñado precisamente para dificultar su impugnación.

La protección de los intereses de las grandes empresas camina de la mano de regulaciones jurídicas sustentadas en el aumento de normas, en su especialización, en su creciente complejidad técnica y fragmentación, en la celeridad en el proceso de elaboración y en la manifiesta imposibilidad de tener un conocimiento actualizado de las mismas. El CETA, sin ir más lejos, consta de más de 1.600 páginas entre el texto central y los anexos, mientras los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la ONU apenas tienen una treintena. Miles de páginas para defender las inversiones de las multinacionales, unas pocas para declarar sus obligaciones: la asimetría jurídica consolidada como principio esencial de la globalización neoliberal (Hernández 2009).

El hecho de que en los tratados comerciales y en los acuerdos de inversión se incorpore el recurso a los tribunales internacionales de arbitraje como el principal mecanismo de resolución de conflictos inversor-Estado simboliza la magnitud de la fortaleza de la *lex mercatoria*. Estos tribunales, caracterizados por la dureza de sus laudos, juegan un papel fundamental en la armadura jurídica de la impunidad: su función es dotar de plena seguridad jurídica a las inversiones realizadas por las multinacionales frente a los Estados receptores. Repsol, Gas Natural Fenosa, Aguas de Barcelona, Telefónica, Iberdrola, Abengoa y Abertis son algunas de las multinacionales españolas que han recurrido a estos tribunales arbitrales privados para defender sus contratos en el extranjero.<sup>6</sup>

En este marco, el concepto de seguridad jurídica únicamente se concibe como un principio vinculado a los intereses económicos dominantes. Así se ha podido comprobar cada vez que las empresas españolas han tenido conflictos con los gobiernos latinoamericanos que decidieron renegociar las condiciones tan favorables con las que operaban en sus países. Pero estas medidas que tomaron en la última década los gobiernos de Bolivia, Venezuela y Ecuador habrían de servir, por el contrario, para ilustrar que los Estados se encontrarían facultados para modificar leyes y contratos con las transnacionales si estos establecen un trato que vulnere la soberanía nacional y los derechos fundamentales de la mayoría de la ciudadanía. Básicamente, porque las normas imperativas sobre derechos humanos y ambientales tendrían que prevalecer sobre las leyes comerciales y de inversiones.<sup>7</sup> En la práctica, sin embargo, se ha demostrado que no es así; no se trata de una discusión de técnica jurídica, sino un conflicto de raíz político-económica.

En las páginas que siguen, ante todo se perfila el contexto en que el sistema económico capitalista se ha impuesto frente a los poderes ejecutivo y legislativo de cada Estado. En un segundo momento, se hace hincapié en la estrategia elaborada y aplicada por las grandes corporaciones para legitimarse socialmente. El apartado siguiente describe el origen y la evolución de la denominada Responsabilidad Social Corporativa (RSC), para después desembocar en un análisis específico de ésta tras la última crisis económica y financiera. El trabajo termina con unos comentarios adicionales, desde una perspectiva de futuro.

## CONSTITUCIÓN ECONÓMICA

En las últimas décadas, ante las dificultades para impulsar otro ciclo largo de crecimiento económico, las grandes corporaciones han puesto en marcha una ambiciosa estrategia de reducción de costes y expansión

<sup>6</sup> Las empresas españolas ocupan el quinto lugar en el ranking de las multinacionales que más demandas han interpuesto ante el CIADI, el tribunal de arbitraje con mayor relevancia en la actualidad. En el 90 % de los casos, estas demandas se han dirigido contra países de América Latina; principalmente, Argentina, Venezuela, México y Ecuador. Al mismo tiempo, España es el segundo país del mundo con más demandas de arbitraje en su contra ante ese mismo tribunal, la mayoría de ellas relacionadas con los recortes de las subvenciones al sector de las energías renovables efectuados por el gobierno español (Plaza y Ramiro 2016).

<sup>7</sup> Así se recoge en el artículo 53 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, que establece que todo tratado que afecte a una norma imperativa de derecho internacional —como la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Carta de las Naciones Unidas o los Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos y de Derechos Económicos, Sociales y Culturales— es nulo.

a nuevos sectores y nichos de negocio. Dado que el sistema económico corre riesgo de colapsar si no crece de forma continua y que las grandes empresas, en el marco de la competencia en los mercados capitalistas, necesitan aumentar los beneficios año tras año para no quebrar o ser absorbidas por otras, resulta fundamental incorporar constantemente nuevas áreas de negocio a la lógica mercantil. Lo cual se lleva a cabo mediante la expropiación a las mayorías sociales de sus derechos, del acceso a los recursos y de sus medios de vida, dando prioridad al valor de cambio frente al valor de uso.

En el neoliberalismo, la mercantilización, la privatización y la financiarización se han convertido en los ejes centrales de la acumulación por desposesión (Harvey 2014). Lejos de los preceptos de los teóricos neoliberales que preconizan el *laissez-faire*, se ha aplicado de forma rigurosa la doctrina de privatizar los beneficios y socializar las pérdidas. A escala europea, Grecia y España son ejemplos de ello. En ambos casos, después del enorme trasvase de fondos desde las arcas del Estado a las entidades financieras para evitar su bancarrota, vinieron las recetas neoliberales y los programas de "austeridad" para hacer viable el pago de las deudas. La crisis económica se convirtió en una excusa perfecta para avanzar sin apenas cortapisas sociales ni jurídicas en la privatización de servicios públicos que hasta entonces parecían vedados para el capital.

La receta ha sido tan efectiva como poco novedosa; de hecho, apenas ha cambiado desde los inicios del neoliberalismo (Klein 2007). Es un guión que se ha venido repitiendo a lo largo de los últimos cuarenta años: flexibilización laboral, privatizaciones de compañías públicas, descenso del tipo efectivo del impuesto de sociedades y de la presión fiscal para las grandes fortunas, disminución del gasto social. En resumen, una gigantesca transferencia de recursos desde las mayorías sociales a las élites político-empresariales.

En este marco, las personas se han convertido en una mercancía más. Se han vuelto prescindibles quienes no participen de la sociedad de consumo o no aporten valorización al proceso de reproducción del capital. En "un capitalismo que parece que se desmorona sin encontrar solución a sus crisis sucesivas, y que hace de hombres, mujeres y niños simple material de desecho", como recuerda Rodríguez (2018); la violencia se utiliza para distinguir quién puede ser sustituible y quién no. Una suerte de guerra social que no pretende lograr una victoria definitiva, sino que se asienta como un periodo de larga duración. No se trata de una amenaza futura, es la condición sistémica del modelo capitalista y patriarcal del presente.

La democracia liberal-representativa y sus instituciones transitan por espacios cada vez más alejados de los verdaderos conflictos globales que se mueven entre la vida y la muerte. El capital y las empresas transnacionales se han lanzado a la destrucción de cualquier derecho que impida la mercantilización a escala global. Si las élites quieren mantener y seguir aumentando sus beneficios, las prácticas contra las personas, las comunidades y la naturaleza se van a ir extremando. El capitalismo, que ha rebasado con creces los límites biofísicos del planeta, se transforma en puro expolio territorial. A la vez, el sistema financiero especula con la propia existencia y dispone de un poder que le permite expropiar lo que ya existe.

Como sostiene Herrero (2019), "la economía globalizada asienta el fascismo territorial a partir de la ingeniería social y la racionalidad económica que considera que las vidas y los territorios importan solo en función del 'valor añadido' que produzcan". Eso implica situar la mercantilización de la vida en el vértice de la jerarquía de valores, procedimientos institucionales y normas jurídicas. Ahí los derechos humanos se van vaciando como categoría sustantiva al perder espacio normativo. Esta tendencia se desarrolla y evoluciona de manera diferente según los países, tiempos, territorios y formas concretas de llevarse a cabo.

Es una nueva dimensión que convive con los llamados Estados democráticos liberales. Tras el *crash* de 2008 se ha ido consolidando la tendencia por la que los gobiernos deben acatar "normas inviolables" que sustraen las reglas del mercado al control de la democracia representativa. Se trata de aprobar y constitucionalizar una serie de límites no negociables por la soberanía popular. De esta manera, la

democracia se convierte en un procedimiento de designación de gobernantes, cuyas decisiones quedan constreñidas por una armadura jurídica infranqueable al margen de la alternancia electoral. Son normas que permiten al mercado actuar sin límites y garantizar la acumulación de riqueza por parte de las grandes corporaciones transnacionales (Fernández 2018).

Desde esta perspectiva, se ha instaurado una *constitución económica* que se ha impuesto —en la mayoría de las ocasiones, sin apenas oposición por parte de los gobiernos— a los poderes ejecutivo y legislativo, sometiendo la voluntad popular al sistema económico capitalista. Por su parte, el poder judicial queda vinculado a la interpretación de esta constitución y, a su vez, va transitando de garante de los derechos de la ciudadanía a censor de la soberanía popular. Con todo ello, las instituciones que emanan de la democracia liberal ya no resultan funcionales a los intereses de las élites, y eso abre nuevos espacios de poder y arquitecturas institucionales muy alejadas de los principios democráticos.

Las élites, los gobiernos y las instituciones económico-financieras no sólo están eliminando y suspendiendo derechos, también están reconfigurando quiénes son sujetos de derecho y quiénes quedan fuera de la categoría de seres humanos. Estamos ante una nueva etapa en la destrucción del sistema internacional de los derechos humanos y en la propia definición de la democracia. Una confluencia entre la necropolítica y las prácticas totalitarias, que van transitando hacia un nuevo modelo neofascista (Guamán, Aragonese y Martín 2019). Más allá de la posible consolidación de la extrema derecha en términos electorales, la feudalización de las relaciones económicas, políticas y jurídicas está colonizando la arquitectura institucional de las democracias representativas.

## HEGEMONÍA CULTURAL

"La comunidad empresarial global funciona como un poderoso agente de cambio, como un motor de innovación y creación de empleo, como administrador fiable de recursos, como protector de derechos, como agente de resiliencia" (Schwab 2015). Las proclamas anuales del presidente del Foro Económico Mundial desde las montañas de Davos simbolizan cómo las grandes corporaciones siguen tratando de reforzar el relato que las presenta como los actores centrales del progreso, el bienestar de las poblaciones y el desarrollo de los países. En el pensamiento hegemónico, la gran empresa, el crecimiento económico y las fuerzas del mercado se sitúan como los pilares básicos sobre los que levantar la salida de la crisis. Y el fomento de la actividad empresarial, la iniciativa privada, la innovación y el emprendimiento, como las palancas esenciales para la recuperación económica (Ramiro 2014). A pesar de su responsabilidad en la crisis civilizatoria que vivimos, las transnacionales continúan presentándose como el motor fundamental para el desarrollo y la lucha contra la pobreza.

Sin considerar los efectos ni mucho menos las causas de una crisis que además de económico-financiera es también política, social, ambiental y de cuidados, las instituciones que nos gobiernan prometen una vuelta a la situación de "bonanza" previa al estallido de la crisis. Y para ese regreso a un futuro que se antoja imposible, promueven una huida hacia delante basada en aplicar doble ración de las mismas políticas que llevaron al *crash* financiero hace una década (Ramiro y González 2019). En ese marco se está tratando de generar una renovada onda expansiva de acumulación y crecimiento: la ampliación de la frontera mercantil a escala global, la nueva oleada de tratados comerciales y la llamada cuarta revolución industrial aparecen como las puntas de lanza del capitalismo del siglo XXI. Pero la realidad es que el capitalismo global se está enfrentando a sus propios límites (Harvey 2014).

En términos económicos, afrontamos un escenario prolongado de recesión y estancamiento, que camina de la mano de unos crecientes niveles de endeudamiento y desigualdad (Streeck 2017). En términos políticos, asistimos a la privatización de la democracia y al derrumbe del "Estado social". Y en términos ecológicos, estamos ante el declive de un modelo de crecimiento basado en el consumo de combustibles fósiles y en la depredación ambiental. La aceleración de las crisis energéticas, la amenaza

de los inminentes efectos del cambio climático y los impactos del modelo socioeconómico sobre los ecosistemas y la biodiversidad apuntan directamente a los cimientos del capitalismo global (Fernández y González 2014).

En ese escenario, las grandes corporaciones necesitan reelaborar continuamente un relato con el que legitimarse socialmente. La elaboración y divulgación de un discurso que valide sus actividades es central para el sostenimiento de un estado de opinión favorable al papel de las empresas transnacionales en el modelo socioeconómico, que las presente como el agente fundamental del "desarrollo" y el "Estado del bienestar". Esa estrategia se despliega no solo a través de las campañas de publicidad y marketing, sino también mediante una multitud de *lobbies* y *think tanks* que ponen todos sus esfuerzos en la difusión de una narrativa que confiera legitimidad social a sus objetivos de negocio.

Desde finales de los noventa, las grandes corporaciones han tratado de transmitir al conjunto de la sociedad el mensaje de que "las empresas, más que parte del problema, son parte de la solución" (Prandi y Lozano 2010:99). Del Global Compact, lanzado por la ONU en 1999 en el Foro de Davos con el objetivo de constituirse como "un marco de acción encaminado a la construcción de la legitimación social de los negocios y mercados", a la Cumbre del Clima de 2015 que concluyó con un "acuerdo histórico" que era "jurídicamente vinculante en todo excepto en los objetivos de emisión de gases de efecto invernadero",<sup>8</sup> las grandes multinacionales han venido desarrollando diferentes estrategias para reposicionar continuamente su imagen de marca. En ese marco se encuadra la evolución de la RSC durante las dos últimas décadas.

Desde los años noventa, las grandes corporaciones pusieron en marcha un proceso de "lavado de cara" —posiblemente el más conocido sea el *greenwashing*, el marketing empresarial que tiene que ver con aspectos medioambientales— que no ha tenido apenas ninguna traducción práctica en cambios reales en el *modus operandi* de estas empresas. Básicamente, se trataba de un contraataque corporativo para recuperar una imagen que se había deteriorado notablemente tras los escándalos financieros, desastres ambientales y conflictos laborales en los que muchas multinacionales se vieron implicadas (Klein 2001). Para ello contaron, incluso, con el apoyo de instituciones como la propia ONU. Con lo que se ha dado en llamar *bluwashing*, numerosas compañías demandadas por violar los derechos humanos, contaminar el medio ambiente, no respetar los derechos laborales y estar involucradas en casos de corrupción disponen hoy del aval que les otorga Naciones Unidas al considerarlas "empresas responsables".

Crecimiento, empleo, recuperación, riqueza o sostenibilidad son conceptos recurrentes en el relato que tratan de construir los *lobbies* empresariales para avalar las bondades del actual modelo socioeconómico y minimizar las críticas al mismo. Dado que las consecuencias negativas de la expansión global de las transnacionales han sido documentadas y sistematizadas por diferentes centros de estudios, organizaciones y movimientos sociales de todo el mundo,<sup>9</sup> las grandes empresas han optado por llevar a cabo una extensa producción discursiva para contrarrestar el creciente rechazo social que han generado. De este modo, las escuelas de negocios y los *think tanks* vinculados a las multinacionales han elaborado informes y análisis para vincular la presencia internacional de estas empresas con el logro de los objetivos de desarrollo que se prometieron para justificar su llegada a los países periféricos, contribuyendo así a la construcción de un relato con el que no pueda cuestionarse su centralidad en la economía mundial (Olivié, Pérez y Macías 2011; Ruesga y Casilda 2008).

<sup>8</sup> Eso podía leerse en el editorial "Un salto decisivo", publicado por El País el 13 de diciembre de 2015.

<sup>9</sup> En lo que se refiere a los impactos de la internacionalización de las empresas españolas, por ejemplo, pueden destacarse los trabajos de la Campaña Ropa Limpia sobre la explotación laboral en la industria textil (Sales 2011) y del Centre Delàs sobre la financiación de la banca al sector del armamento (Calvo 2013). También las investigaciones de diversos observatorios sobre las petroleras y las multinacionales energéticas (González, Sáez y Lago 2008; Barcena, Lago y Villalba 2009), así como otros estudios más generales (Colectivo RETS 2013, González y Garay 2014).

La producción discursiva y la captura corporativa han ido acompañadas de variadas propuestas de soluciones empresariales en el marco del consenso global sobre el modelo de desarrollo. Sin cuestionar en ningún caso los mecanismos de extracción y apropiación de riqueza que están en el centro del sistema socioeconómico realmente existente, desde los principales agentes económicos se han propuesto diferentes conceptualizaciones enmarcadas en lo que se ha dado en llamar *capitalismo inclusivo* (Romero y Ramiro 2012). Esto es, una apuesta por seguir avalando la lógica de la autorregulación empresarial antes que por instaurar mecanismos efectivos para obligar a las grandes compañías a respetar la naturaleza y cumplir los derechos humanos.

Mientras el cuerpo normativo relacionado con la mercantilización del sistema neoliberal ha ido perfeccionándose a favor de las empresas transnacionales, se ha ido abandonando la posibilidad de ejercer un control real sobre sus actividades, dejando sus obligaciones socioecológicas en manos de los acuerdos voluntarios. En estos momentos, a raíz de la nueva oleada de tratados comerciales y de inversión, resurge la idea de incluir la responsabilidad social corporativa —reimpulsada en la agenda internacional en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y rebautizada como "sostenibilidad" (Ancos 2019)— como un elemento corrector de esta asimetría normativa.

Dos décadas después de que se lanzara el paradigma de la "empresa responsable" como un supuesto salto adelante en el modelo de relaciones entre las multinacionales y el conjunto de la sociedad, parece claro que la RSC nunca tuvo la intención de ser un instrumento eficaz para controlar a las grandes corporaciones (Hernández y Ramiro 2009). La tan publicitada "responsabilidad social", además de servir para el lavado de cara empresarial, se ha constituido como una fórmula de *soft law* que se ampara teóricamente en la "ética de los negocios" pero, en la práctica, apenas remite sus obligaciones a la publicación de las memorias anuales.

De ahí la necesidad de introducir modificaciones en las legislaciones nacionales. Pero también, y sobre todo, de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de los grandes conglomerados económicos, con criterios que trasciendan el marco estatal, rompan la aparente separación entre matriz y filiales, y amparen el "levantamiento del velo corporativo". La cuestión es que los Estados carecen de instrumentos políticos y normativos para poder controlar de manera efectiva a las empresas transnacionales, ya que las reglas internacionales de comercio e inversión —y la fuerza con la que los Estados centrales las hacen cumplir— construyen una armadura jurídica muy difícil de romper únicamente desde el ámbito estatal.

## **ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

A mediados de los años setenta Naciones Unidas fijó entre sus prioridades la elaboración de un código de conducta internacional para las compañías multinacionales, a la vez que puso en marcha la Comisión y el Centro de Empresas Transnacionales (Teitelbaum 2010). Ya entonces comenzó a llamarse la atención a nivel mundial acerca del enorme poder que estaban adquiriendo las empresas transnacionales, esas "organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que no responden ni están fiscalizadas por ninguna institución representativa del interés colectivo" a las que se refirió Salvador Allende en su histórico discurso ante la Asamblea General de la ONU a finales de 1972.<sup>10</sup>

Que los grandes empresarios quieran ser bien considerados por la sociedad en la que desarrollan sus negocios es algo que viene de lejos. Ya en la segunda mitad del siglo XIX, cuando se estaba empezando a cuestionar su papel en el desarrollo industrial del capitalismo, algunos empresarios británicos incorporaron

<sup>10</sup> "Nos encontramos frente a fuerzas que operan en la penumbra, sin bandera, con armas poderosas, apostadas en los más variados lugares de influencia", dijo el presidente de Chile un año antes de que se produjera el golpe de Estado que certificó el comienzo del neoliberalismo en América Latina.

ciertas mejoras en las condiciones laborales en sus fábricas, así como la prohibición del trabajo infantil (Fauchère 2006). La caridad, el asistencialismo y el paternalismo de aquella época son los antecedentes de lo que más tarde se llamó responsabilidad social corporativa. De hecho, en diversas escuelas de negocios financiadas a través de las inversiones filantrópicas del empresariado es donde se encuentran las primeras referencias al concepto de responsabilidad empresarial.<sup>11</sup>

Con el auge de los gobiernos y las políticas neoliberales, en las décadas de los ochenta y noventa, se produjo un impacto aún mayor en los trabajos de regulación de las operaciones de las grandes corporaciones. Así, mientras iba tomando cada vez más entidad la presión social frente a las violaciones de derechos humanos cometidas por conocidas marcas comerciales —sobre todo, en relación al trabajo infantil y a los efectos sobre el medio ambiente—, la ONU pasaba a asumir una lógica no intervencionista en las relaciones económicas y políticas. Y los códigos de conducta, máxima expresión de la autorregulación empresarial, emergían como el futuro (pseudo)normativo de esta institución. En eso tuvieron mucho que ver las empresas transnacionales, que desde esa época fueron poco a poco colonizando el discurso y la práctica de los organismos multilaterales (George 2015).

A finales de la década de los noventa surge con fuerza la RSC, un novedoso paradigma de gestión empresarial puesto en marcha por las grandes corporaciones (Perdiguero 2003, Olcese 2006, Araque y Montero 2006) con objeto de legitimar sus operaciones, restaurar su imagen de marca, desactivar las críticas producidas por los efectos de sus actividades, evitar la asunción de normas vinculantes e instaurar un nuevo modelo de relaciones empresa-sociedad que sitúa los criterios de voluntariedad, unilateralidad, no exigibilidad y autorregulación por encima de otras consideraciones normativas, con implicaciones en los terrenos jurídicos, económico, laboral y ambiental (Hernández y Ramiro 2009).

En sus comienzos, la RSC se constituyó básicamente como una cuestión de comunicación y marketing: un contraataque empresarial para recuperar la imagen y reputación corporativas ante los escándalos financieros, desastres ambientales y conflictos laborales en los que muchas multinacionales se vieron implicadas. Su máximo símbolo fue el Global Compact (Pacto Mundial) de la ONU, que incluyó la firma de un código de conducta voluntario con diez principios genéricos sobre derechos humanos, medio ambiente, derechos laborales y corrupción. El Pacto Mundial es el símbolo del espíritu con el que nace la RSC: se trata de un excelente procedimiento para contribuir a mejorar la imagen de marca y la reputación de las grandes empresas, a la vez que no contribuye a frenar la impunidad en el quehacer de las empresas transnacionales.

Después, la RSC pasó a rediseñarse en torno al *core business*, el núcleo del negocio: sin negar su dimensión publicitaria, esta estrategia se demostraba rentable para las grandes corporaciones sirviendo para que se produjeran avances en la maximización de ingresos, reducción de costes, gestión de riesgos, fidelización de la clientela y acceso a nuevos nichos de mercado. La Comisión Europea (2011) lo resumió de este modo: "Un enfoque estratégico de la RSC es cada vez más importante para la competitividad de las empresas", ya que "puede conducir hacia el desarrollo de nuevos mercados y crear oportunidades de crecimiento".

Desde diferentes sectores académicos, escuelas de negocios y *think tanks* empresariales se ha caracterizado este nuevo modelo de relación de las grandes empresas con la sociedad bajo diferentes denominaciones: *globalización inteligente*, propuesto por la Fundación Rockefeller (2008); *capitalismo consciente*, acuñado por Mackey y Sisodia (2013); *desarrollo global 2.0*, descrito por Future Trends Forum

<sup>11</sup> En 1916, J.M. Clark afirmó: "Necesitamos una economía de la responsabilidad, desarrollada e incorporada en nuestra ética de funcionamiento de las empresas"; en 1953, H.R. Bowen definió la RSC como "las obligaciones de los empresarios en la persecución de aquellas políticas, en la toma de aquellas decisiones o en el seguimiento de aquellas líneas de acción, que son deseables en términos de objetivos y valores de nuestra sociedad" (Domínguez 2008).

y Fundación Bankinter (2009); *capitalismo creativo*, término popularizado por Bill Gates (2008) con el que se trata de implementar "un enfoque con el que los gobiernos, las empresas y las organizaciones sin ánimo de lucro trabajen conjuntamente para extender el alcance de las fuerzas del mercado".

Hoy, las corporaciones transnacionales han asumido plenamente esta filosofía empresarial y han puesto en marcha una variada gama de estrategias, actividades y técnicas que posibiliten avanzar en una concreción práctica de la misma. El *capitalismo inclusivo*,<sup>12</sup> de este modo, se fundamenta sobre la idea de que "los pobres deben convertirse en consumidores activos, informados y participantes. De la creación conjunta de un mercado en torno a las necesidades de los pobres puede resultar el alivio de la pobreza" (Prahalad 2005:10). Mercado, competencia y empresa se configuran, según este marco teórico dominante, como los tres ejes fundamentales de lo que deberán ser el desarrollo y la lucha contra la pobreza en los próximos tiempos.

"Establecer sólidas formas de colaboración con el sector privado y con las organizaciones de la sociedad civil en pro del desarrollo y de la erradicación de la pobreza". La Declaración del Milenio, aprobada por la Asamblea General de la ONU en septiembre de 2000, dos meses después que se firmara el Global Compact,<sup>13</sup> recogía así lo que más tarde se constituiría como el modelo de alianzas público-privadas que marcaría la estrategia a seguir por Naciones Unidas a lo largo de toda la primera década de este siglo. De este modo, Naciones Unidas, al igual que el resto de las grandes agencias internacionales y organismos multilaterales, pasaba a adoptar plenamente dicha lógica mercantil, con llamamientos a "que todas las partes acometan conjuntamente esfuerzos coordinados en los ámbitos financiero, de capacitación y de las asociaciones público-privadas para la prestación de servicios básicos" (PNUD 2004).

## LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA TRAS LA CRISIS

Tras el estallido del *crash* financiero global, esta lógica se vio aún más reforzada y ampliada, estableciéndose como ejes centrales la repriorización del crecimiento económico como estrategia hegemónica de lucha contra la pobreza y la participación del sector privado —que así es como suele hacerse referencia a las grandes corporaciones en la agenda oficial de la cooperación internacional— como el actor fundamental del desarrollo (Fernández, Piris y Ramiro 2013). Como ha señalado Pingeot (2014), "la tendencia hacia una mayor participación de los agentes empresariales en la gobernanza mundial a través de diversos modelos de iniciativas multi-actor también se refleja en la ONU". Y el rol del sector privado se acentúa, además, por la falta de fondos en los diversos órganos especializados de Naciones Unidas, que reciben subvenciones de Estados y empresas transnacionales para apoyar determinados programas que interesan a los donantes.

Todo ello, al fin y al cabo, no hace sino expresar una tendencia general en el seno de Naciones Unidas. La implicación de quienes tienen importantes responsabilidades en la estructura de la ONU; las alianzas consolidadas con las compañías multinacionales; la falta de acuerdos con comunidades locales, sindicatos, consumidores y organizaciones sociales afectadas por las prácticas de estas empresas; la ausencia de controles y evaluaciones sobre la actividad de las grandes corporaciones; la asimetría entre su integración en el sistema de Naciones Unidas y la atrofia en la regulación de los mecanismos de protección de los derechos económicos, sociales y culturales; la incorporación de la RSC como una fórmula de *soft law* para las transnacionales frente a la violación de los derechos de las mayorías sociales convierten los hechos descritos en las verdaderas estrategias de funcionamiento de Naciones Unidas. Y son tendencias que se

<sup>12</sup> "Ya es hora de que las corporaciones multinacionales miren sus estrategias de globalización a través de las nuevas gafas del capitalismo inclusivo", ya que "las compañías con los recursos y la persistencia para competir en la base de la pirámide económica mundial tendrán como recompensa crecimiento, beneficios y una incalculable contribución a la humanidad", escribieron Prahalad y Hart (2002:2).

<sup>13</sup> Declaración del Milenio, resolución aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas el 13 de septiembre de 2000 (A/RES/55/2/00 55954).

concretan en el *iter* normativo y en los contenidos específicos de las normas aprobadas en el seno de la ONU.

En julio de 2005, el secretario general de Naciones Unidas nombró como representante especial para estudiar la cuestión de las empresas transnacionales a John Ruggie, quien había sido su asesor principal en el Global Compact. El mandato del representante especial del secretario general para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales concluyó en 2011 con la publicación de un informe en el que abogaba por poner en práctica el marco "proteger, respetar y remediar". Estos Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos promovidos por Ruggie fueron aprobados ese mismo año por el Consejo de Derechos Humanos; el informe final de la secretaría general de la ONU, publicado en 2012, asumía que de esos Principios Rectores "no se deriva ninguna nueva obligación jurídica".

Los Principios Rectores se articulan en torno a tres ejes fundamentales: la obligación de los Estados de ofrecer protección frente a los abusos de los derechos humanos cometidos por terceros, incluidas las empresas; la obligación de estas de respetar los derechos humanos; y la mejora en el acceso de las víctimas a vías de reparación efectivas, tanto judiciales como extrajudiciales. Una sofisticación jurídica que devalúa la verdadera dimensión del respeto de los derechos humanos por parte de las grandes empresas, puesto que "no implican la creación de nuevas obligaciones de derecho internacional, sino precisar las implicaciones de las normas y métodos actuales para los Estados y las empresas".

Todo el desarrollo del marco Ruggie destaca por la interpretación restrictiva de los principios jurídicos que acompañan al Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Además, en sus núcleos esenciales no supone ninguna evolución normativa respecto al carácter declarativo de los sistemas de control *ad hoc* de las empresas transnacionales; en palabras de Martín-Ortega (2013), "está dirigido a 'desposeer' a los deberes internacionales de las empresas de toda naturaleza jurídica". Dicho de otro modo, se complejiza el lenguaje para continuar protegiendo los derechos de las grandes empresas y seguir debilitando sus obligaciones.

Los Principios Rectores son una versión sofisticada del Global Compact; son la RSC anclada en la arquitectura jurídica de Naciones Unidas. La gravedad de los impactos de las corporaciones transnacionales, su poder y la impunidad con la que actúan requeriría una evolución del marco formal de los sistemas de control *ad hoc* de la OIT, OCDE y ONU hacia un marco más sólido y mejor fundamentado. En su lugar se ofrece el marco Ruggie, un conjunto de principios con un enunciado muy frágil —el marco jurídico de protección de los derechos humanos es mucho más preciso y de carácter imperativo—, en muchas ocasiones confuso, que tiene en las prácticas voluntarias y unilaterales de las empresas transnacionales el referente de sus obligaciones.

La transposición del marco Ruggie al caso español se concreta en el Plan de Acción Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos. Tras un proceso de elaboración que duró dos años, el resultado final no fue sino un perfeccionamiento discursivo en el que, a simple vista, parecían tener reflejo ciertas cuestiones relativas a los derechos humanos cuando, en realidad, todo el peso se situaba en los argumentos de la competitividad, la rentabilidad y las oportunidades de negocio para las grandes corporaciones. Después de una consulta con la sociedad civil que fue mucho más formal que real y nunca tuvo en cuenta las aportaciones de las organizaciones sociales, no puede esperarse demasiado de un plan que sigue alejándose de cuestiones fundamentales como la ampliación de las obligaciones extraterritoriales desde la empresa matriz a sus subsidiarias en terceros países; la noción de interdependencia, indivisibilidad y permeabilidad de las normas aplicables en materia de derechos humanos; la responsabilidad civil y penal de los dirigentes; el cumplimiento directo por parte de las transnacionales del Derecho Internacional; la responsabilidad penal de las personas jurídicas y la doble imputación de empresas y directivos (Hernández y Ramiro 2014).

La Estrategia Española de Responsabilidad Social Empresarial nace del mismo tronco que el Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos aunque luego toma su propio camino, en un proceso que es finalmente avalado por el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (CERSE). En sus lineamientos fundamentales, continúa caminando por la senda marcada por el gobierno español y deja claro desde el principio su objetivo principal: "Fortalecer la economía española y avanzar hacia la consecución de un crecimiento inclusivo y sostenible". Ambas estrategias gubernamentales coinciden en las medidas a implementar: la práctica totalidad de ellas se concentra en la sensibilización del mundo empresarial, la comunicación y el diálogo, las prácticas de buen gobierno, la ética y la transparencia, la elaboración de memorias y guías, los códigos de buenas prácticas, la acción social y los intercambios de experiencias.

Sin embargo, el Estado no debería plantear medidas de asesoramiento e incentivo a las empresas para que respeten los derechos humanos en sus operaciones, sino de control y sanción. Porque la responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos implica —de acuerdo con el artículo 29 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos— que las empresas transnacionales tienen la obligación de respetar la ley a escala nacional e internacional y, en su caso, sufrir las sanciones, civiles, penales, laborales y/o administrativas correspondientes. De ahí que el Estado español debiera aprobar y reformar las distintas normas jurídicas en esta dirección y no, como se indica en estos dos planes, implantar un sistema de incentivos, sensibilización y reconocimiento de buenas prácticas para afrontar los incumplimientos de una normativa de obligado cumplimiento.

## **CONCLUSIÓN: FIN DE CICLO Y PERSPECTIVAS**

La globalización ha precarizado a grupos sociales que se han visto brutalmente excluidos, generando el bloqueo de la movilidad ascendente y la descualificación de estrato social. Ante el colapso de las sociedades occidentales basadas en el consumo a crédito y en el mito de las clases medias, en el transcurso de una crisis civilizatoria que desarticula las mediaciones político-institucionales, se está produciendo un avance del neofascismo a escala global. Un nuevo régimen vinculado a la profunda crisis que padecemos y que Sousa (2009) ha calificado como fascismo social. Así trata de apuntalarse la arquitectura político-económica generada desde el poder corporativo, con el Estado jugando un papel que se balancea entre la complacencia y la complicidad.

En la coyuntura actual del capitalismo global, cualquier intento de regulación de los mecanismos de extracción y apropiación de riqueza que protagonizan las grandes corporaciones puede convertirse en una medida de carácter radical, al atacar directamente al núcleo del beneficio empresarial. De hecho, la mera sugerencia de que puedan introducirse modificaciones legislativas en materia laboral o fiscal suele hacer saltar las alarmas de las patronales y los *lobbies* empresariales, que enarbolan la bandera de la "seguridad jurídica" para defender sus contratos e intereses privados.

En caso de verse afectadas por medidas regulatorias que perjudicasen sus intereses, no hay duda de que las grandes corporaciones presionarán con todos los instrumentos jurídico-económicos a su alcance para tratar de echarlas atrás. Pero el núcleo de esta disputa no se encuentra en una cuestión de técnica jurídica, sino de voluntad política; en otras palabras, en la capacidad para poder sostener ese tipo de reformas con una fuerte movilización social y apoyo popular. Lo que parece claro es que el Derecho oficial, al ser parte de la estructura hegemónica de dominación, únicamente podrá convertirse en un vehículo contrahegemónico si se subordina a la acción política.

El proceso seguido en la ONU desde 2014 para establecer un tratado sobre empresas y derechos humanos, que pudo significar una oportunidad a la hora de promover una regulación internacional para obligar a las grandes corporaciones a respetar los derechos humanos por igual en todo el mundo, no es ajeno a este contexto. Poco a poco, el tratado va convirtiéndose en un documento irreconocible en relación con los debates y con las propuestas formuladas entre 2015 y 2018 por juristas, defensoras

de derechos humanos y representantes de las organizaciones sociales y de las comunidades afectadas. En el texto apenas queda nada sobre la empresa transnacional como sujeto de obligaciones en derecho internacional, sobre las normas de comercio e inversión, el rol que juegan las instituciones económico-financieras internacionales, la posibilidad de crear una corte mundial sobre empresas y derechos humanos, etc. Formalmente, el proceso continúa. Pero con este documento como base de la negociación entre los países, en la que inevitablemente se van a ir rebajando todavía más los postulados del texto, aunque finalmente llegara a aprobarse el tratado tampoco serviría de mucho.

Sirva el declive del proceso hacia una normativa internacional vinculante sobre empresas y derechos humanos, en torno al cual se han articulado cientos de ONG y organizaciones sociales de todo el mundo, para reflexionar sobre las estrategias a seguir; para no perderse en procesos largos y burocráticos, no generar falsas expectativas y, a la vez, fortalecer la capacidad de denuncia, movilización e incidencia. En este tipo de negociaciones institucionales resulta cuestionable el consejo habitual del realismo; el pragmatismo del que estas últimas hacen gala se basa en una negociación asimétrica que suele terminar en resultados vacíos y poco precisos.

En un escenario que se torna cada vez más adverso, se trata de evitar que la acción social y política de los colectivos y movimientos en resistencia quede condicionada a los tiempos de los organismos nacionales e internacionales. La apuesta, más que por centrar todas las fuerzas en el terreno institucional, pasaría por seguir potenciando lógicas contrahegemónicas a nivel local, regional y global. Estas alianzas locales y globales, sin abandonar aquellas instancias de regulación en las que haya posibilidades de lograr importantes modificaciones normativas, resultan fundamentales para construir modelos alternativos capaces de dismantelar a las transnacionales y formular propuestas económicas de largo alcance.

Guiar la actividad social, política y económica con valores contrahegemónicos sustentados en el ecofeminismo, la propiedad colectiva, la democracia y la autogestión supone confrontar de raíz las prácticas promovidas por las empresas transnacionales. Y es que, además de separar el ámbito del mercado y el de las instituciones públicas, se trata de construir —más allá del sistema estatal— sistemas económicos, de cooperación y de nueva institucionalidad que sean capaces de autodinamizarse, autoconstruirse y autoorganizarse. Frente a la eliminación institucional de derechos, una articulación internacionalista que rechace a los Estados como única fuente de derecho y que reivindique el papel protagonista de organizaciones, movimientos y comunidades en la creación de las condiciones que garanticen una vida digna y en paz con el planeta a las mayorías sociales presentes y futuras.

## REFERENCIAS

Ancos, Helena (2019): "Las empresas españolas como motores del desarrollo sostenible", *Documento de Trabajo*, nº 12, Madrid: Fundación Carolina.

Barcena, Iñaki; Lago, Rosa y Villalba, Unai (eds.) (2009): *Energía y deuda ecológica. Transnacionales, cambio climático y alternativas*, Barcelona: Icaria.

Calvo, Jordi (2013): *Banca Armada vs Banca Ética*, Barcelona: Dharana.

Colectivo RETS (2013): *Malas compañías. Las empresas transnacionales contra los derechos humanos y el medio ambiente*, Barcelona: Icaria.

Comisión Europea (2011): *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*, COM(2011) 681 final, Bruselas.

De Sousa Santos, Boaventura (2009): *Sociología jurídica crítica. Para un nuevo sentido común en el derecho*, Madrid: Trotta.

Domínguez, Rafael (2008): "La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE): el sector privado y la lucha contra la pobreza", *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, nº 76, pp. 59-93.

Fauchère, Béatrice (2006): "La Responsabilidad Social de las empresas y los códigos de conducta. ¿Nuevos retos o viejos debates?", *Lan Harremanak*, nº 14, pp. 93-124.

Fernández, Gonzalo (2018): *Mercado o democracia. Los tratados comerciales en el capitalismo del siglo XXI*, Barcelona: Icaria.

Fernández, Gonzalo; Piris, Silvia y Ramiro, Pedro (2013): *Cooperación internacional y movimientos sociales emancipadores. Bases para un encuentro necesario*, Bilbao: Hegoa.

Fernández, Ramón y González, Luis (2018): *En la espiral de la energía. Colapso del capitalismo global y civilizatorio*, Madrid: Libros en Acción y Baladre.

Fundación Rockefeller (2008): *Smart Globalization: Benefiting More People, More Fully, in More Places*, Nueva York.

Future Trends Forum (2009): *Innovación social. Reinventando el desarrollo sostenible*, Madrid: Fundación de la Innovación Bankinter.

Gates, Bill (2008): "A New Approach to Capitalism in the 21st Century", Davos: Foro Económico Mundial.

George, Susan (2015): *Los usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Barcelona: Icaria.

González, Erika y Garay, Ane (coords.) (2014): *Empresas transnacionales e impactos en América Latina: 4 estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*, Bilbao: OMAL.

González, Erika; Sáez, Kristina y Lago, Jorge (2008): *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, Bilbao: OMAL.

Guamán, Adoración; Aragonese, Alfons y Martín, Sebastián (dirs.) (2019): *Neofascismo. La bestia neoliberal*, Madrid: Siglo XXI.

Harvey, David (2014): *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Hernández, Juan y Ramiro, Pedro (2014): "El poder corporativo transnacional frente al *soft law*: Plan Nacional sobre Empresas y Derechos humanos, debates y propuestas" en Márquez, Carmen (ed.) *España y la implementación de los principios rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos: oportunidades y desafíos*, Barcelona: Huygens.

Hernández, Juan (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa*, Bilbao: Hegoa y OMAL.

Hernández, Juan y Ramiro, Pedro (2015): *Contra la 'lex mercatoria'. Propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*, Barcelona: Icaria.

Hernández, Juan y Ramiro, Pedro (eds.) (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Barcelona: Icaria.

Hernando, Raquel (2015): "Acuerdos comerciales y de inversiones firmados por España y la UE", *Informes OMAL*, nº 17.

Herrero, Yayo (2019): "Límites, fascismo territorial y la derecha sin complejos", *CTXT*, nº 206.

Klein, Naomi (2001): *No Logo. El poder de las marcas*, Barcelona: Paidós.

Klein, Naomi (2007): *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Barcelona: Paidós.

Martín-Ortega, Olga (2013): "La diligencia debida de las empresas en materia de derechos humanos: un nuevo estándar para una nueva responsabilidad" en Zamora, Francisco; García, Jesús y Sales, Lorena (eds.) *La responsabilidad de las multinacionales por violaciones de derechos*, Madrid: Universidad de Alcalá.

Oliví, Iliana; Pérez, Aitor y Macías, Carlos M. (2011): *Inversión directa extranjera y desarrollo: recomendaciones a la cooperación española*, Madrid: Real Instituto Elcano, 2011.

Pingeot, Lou (2014): *La influencia empresarial en el proceso post-2015, Cuadernos 2015 y más*, nº 4.

Plaza, Beatriz y Ramiro, Pedro (2016): *Justicia privatizada. El Estado español y los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado*, Ecologistas en Acción, OMAL y Universidad de Valladolid.

PNUD (2004): *El impulso del empresariado. El potencial de las empresas al servicio de los pobres*, Comisión sobre Sector Privado y Desarrollo, Naciones Unidas.

Prahalad, Coimbatore K. y Hart, Stuart L. (2002): "The fortune at the bottom of the pyramid", *Strategy and Business*, nº 26.

Prandi, Maria y Lozano, Josep M. (eds.) (2010): *La RSE en contextos de conflicto y postconflicto: De la gestión del riesgo a la creación de valor*, Barcelona: Escuela de Cultura de Paz (UAB) y ESADE.

Ramiro, Pedro (2014): *Marca España. ¿A quién beneficia?*, Barcelona: Icaria.

Ramiro, Pedro y González, Erika (2019): *A dónde va el capitalismo español*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Rodríguez, Emmanuel (2018): *La política contra el Estado. Sobre la política de parte*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Romero, Miguel y Ramiro, Pedro (2012): *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*, Barcelona: Icaria.

Ruesga, Santos M. y Casilda, Ramón (dirs.) (2008): *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*, Madrid: Marcial Pons.

Sales, Albert (coord.) (2011): *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*, Barcelona: Setem y Campaña Ropa Limpia.

Schwab, Klaus (2015): "Las empresas en un mundo cambiante", *Foreign Affairs*, 6 de enero.

Streeck, Wolfgang (2017): *¿Cómo terminará el capitalismo? Ensayos sobre un sistema en decadencia*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Teitelbaum, Alejandro (2010): *La armadura del capitalismo*, Barcelona: Icaria.

Tombs, Steve y Whyte, David (2016): *La empresa criminal. Por qué las corporaciones deben ser abolidas*, Barcelona: Icaria.