

EL COMERCIO INTERNACIONAL, LA RESPONSABILIDAD
CORPORATIVA Y LOS DERECHOS HUMANOS:
¿UNA VINCULACIÓN NECESARIA?

María Cristina Rosas*

“Permítannos optar por la unión del poder de los mercados con la autoridad de las ideas universales. Permítannos elegir la reconciliación de la fuerza creativa de la iniciativa privada con las necesidades de los desamparados y los requerimientos de las futuras generaciones” (Kofi Annan, secretario general de la Organización de las Naciones Unidas)

“El director ejecutivo de Nike, Phil Knight, tenía un sueldo, en 1994, de \$ 1 500 000 dólares. Con los salarios imperantes, una mujer joven en China que ensambla zapatos debería trabajar nueve horas diarias, seis días a la semana por 15 siglos para tener esos ingresos” (citado por Peter Schwartz y Blair Gibb en *When Good Companies Do Bad Things*)

* Profesora e investigadora con adscripción a la Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Su libro más reciente (2001) se titula *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, publicado por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Ha recibido en tres ocasiones el premio en Investigación Económica “Maestro Jesús Silva-Herzog”. Fue galardonada en 1999 con la *Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Académicos*. Correo elec.: mcrosas@correo.unam.mx

INTRODUCCION

La finalidad última de la actividad económica es el bienestar social. Esta máxima, reconocida por los teóricos de la ciencia económica, con frecuencia es pasada por alto a la hora en que se llevan a cabo transacciones comerciales y financieras o, bien, cuando se negocian acuerdos que buscan otorgar un trato nacional a entidades extranjeras en el mercado interno. Para México, por ejemplo, que ha venido negociando una serie de acuerdos comerciales con diversos países del mundo, ha llegado a asumirse que el objetivo de la suscripción de, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea (TLCUE) ha sido signar el acuerdo mismo, perdiéndose de vista que en el mundo real son seres humanos comunes y corrientes quienes reciben los beneficios y los perjuicios de una relación más interdependiente entre México y Europa Occidental.

La creciente transnacionalización comercial y financiera ha generado preocupación en todo el mundo, en torno a los impactos sociales que esas actividades tienen. Así, se considera que el incremento en el comercio puede generar una fuerte presión hacia el entorno natural de determinadas regiones, al intensificar la actividad económica, y se piensa, por ende, que es necesario ponderar el impacto ambiental del libre comercio, como una consideración primordial a la hora de evaluar lo deseable de una negociación en esa dirección.

Algo parecido está ocurriendo con los derechos humanos. En aras de elevar la competitividad, numerosos países y empresas recurren a lo que ha dado en llamarse *dumping social*, esto es, prácticas laborales que anteponen el abaratamiento de los costos de producción al respeto de los derechos humanos. En un entorno internacional tan competido, es razonable suponer que quienes buscan un abaratamiento en los costos de la producción recurren a la explotación de la mano de obra. Ello ocurre en franca violación de los instrumentos internacionales en materia de derechos humanos aunque, afortunadamente, se está generando un amplio consenso en torno a la necesidad de incorporar disposiciones en los diversos acuerdos comerciales que se están suscribiendo, en diversas latitudes, con el fin de garantizar que el *dumping social* y otras prácticas desfavorables para el bienestar social sean erradicadas. Asimismo, el concepto de *responsabilidad corporativa*

está obligando a las empresas a tomar medidas conducentes que respeten los derechos humanos de los trabajadores.

Existen, sin embargo, preocupaciones legítimas en torno a qué tan deseable es enfatizar la vinculación entre comercio internacional, responsabilidad corporativa y derechos humanos. A numerosos países en desarrollo les preocupa que el tema pueda derivar en una especie de *proteccionismo* auspiciado por los países desarrollados, logrando así que productos de las naciones pobres que son competitivos no puedan ingresar en condiciones preferenciales a los mercados de las naciones ricas. Otros más consideran que la insistencia de incluir el tema de los derechos humanos en foros multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) no es pertinente, dado que esta institución no es, en sí misma, una agencia en materia de derechos humanos y que esa tarea le correspondería, en todo caso, a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC) y, ciertamente, al Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (ACNUDH).

Aun cuando el tema de los derechos humanos se encuentra ampliamente politizado, es un hecho que se le está incluyendo en diversas negociaciones comerciales. La Unión Europea, por ejemplo, condiciona el otorgamiento de un trato preferencial a terceros países a la suscripción de la *cláusula democrática*, mediante la cual dichas naciones se comprometen a salvaguardar las libertades democráticas y los derechos humanos. La *cláusula democrática* también ha sido adoptada por los países que participan en la iniciativa para crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que en la reunión celebrada en Québec en abril de 2001, acordó incluirla por unanimidad.

Adicionalmente a la responsabilidad que pesa sobre los gobiernos de los países del mundo, en materia de derechos humanos al momento de suscribir acuerdos comerciales, también se han venido sumando iniciativas para sensibilizar a la comunidad empresarial en torno a la importancia de llevar a cabo prácticas productivas conforme a determinados códigos éticos de conducta, que no denigren la condición humana en favor de la competitividad. Empresas como *Levi's* y *Nike* han sido insistentemente criticadas por las condiciones de explotación de la mano de obra que imponen a sus trabajadores, especialmente, en los países en desarrollo. Problemas adicionales se han gestado con las llamadas *cuatro hermanas* de la industria farmacéutica (esto es *Glaxo SmithKline*, *Pfizer*, *Merck* y *Eli Lilly*), las

cuales asumieron una postura sumamente intransigente con los gobiernos de Brasil, Sudáfrica e India, ya que ante la emergencia en salud pública que representa el síndrome de inmunodeficiencia adquirida optaron por crear medicamentos genéricos para abaratar los costos en los tratamientos de las personas cero-positivas en esos países. *Phillip Morris* ha estado en el ojo del huracán al haber afirmado, hace un par de años, que el tabaco no es causante de cáncer y que no crea adicción. Diversos organismos no gubernamentales han auspiciado campañas para evitar la adquisición de productos elaborados por el consorcio *Motorola*, entidad involucrada en la fabricación de minas terrestres antipersonales. La sociedad civil, por tanto, ha venido promoviendo boicots contra los productos de esas corporaciones y cada vez con mayor éxito. *Phillip Morris* se ha visto obligada a pagar indemnizaciones millonarias y a destinar una parte de sus utilidades a la investigación contra el cáncer. En la pasada Cuarta Reunión Ministerial de la OMC, celebrada en Doha, Qatar, se llegó a un acuerdo en materia de propiedad intelectual, para que los países puedan suspender la aplicación de las normas en materia de patentes cuando surja una emergencia, por ejemplo, en el terreno de la salud pública. Por si fuera poco, la ONU, desde 1999, ha venido impulsando lo que se conoce con el nombre de *Global Compact*, que busca la adhesión de las grandes corporaciones del mundo a códigos éticos de conducta en sus prácticas productivas, con lo que se confía que el tema de los derechos humanos sea incorporado a las consideraciones, en materia de los costos, que suelen hacer las grandes empresas. El *Global Compact* es de importancia nodal, considerando que las empresas transnacionales son motores de la globalización; y en la medida en que suscriben prácticas productivas respetuosas de los derechos humanos, se espera que cuenten con ventajas comparativas que obliguen a sus competidores a apoyar, también, los derechos humanos, en vez de percibirlos como una forma de abaratar los costos de la producción.

De esta manera, el propósito del presente análisis es revisar cómo ha venido evolucionando la relación entre los derechos humanos, la responsabilidad corporativa y el comercio internacional. Se revisará en qué plano del debate se encuentra la noción del *dumping social* a la luz de las negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales, y se hará un acercamiento a la gestión que la ONU viene realizando en torno a los derechos humanos y, de manera más específica, en el *Global Compact*. Al final se harán una serie de consideraciones que intentarán

plantear los caminos que puede seguir dicho debate en torno a la vinculación entre comercio internacional, responsabilidad corporativa y derechos humanos que, dicho sea de paso, es considerada como necesaria en extremo, aun cuando los rumbos que está tomando no son necesariamente los más deseables.

¿Los derechos humanos son necesarios para el mercado?

Aun cuando una pregunta como la anterior podría resultar escandalosa a los ojos de diversos activistas y defensores de los derechos humanos, es necesario reconocer que, a lo largo de la historia del capitalismo, el empleo de la mano de obra en el proceso productivo ha sido asumido como un costo que tendría que ser abaratado. Por ello, buena parte de los movimientos sociales que ha presenciado la humanidad en los siglos XIX y XX han estado inspirados en la necesidad de dotar a los trabajadores de mejores condiciones laborales y, por ende, de una vida digna. Sin embargo, por mucho tiempo, las grandes empresas consideraron que los costos del bienestar de los trabajadores implicaban una elevación en los costos de operación de las corporaciones en proporciones inaceptables.

Empero, en los últimos años las empresas han debido hacer frente a críticas muy severas por parte de la sociedad civil, por lo que consideran prácticas productivas poco respetuosas de los derechos humanos. En ello tiene que ver la dinámica asumida por el proceso de acumulación y expansión del capital, mismo que, en un entorno globalizado y con una competencia creciente, ha echado mano de prácticas productivas que atentan contra la dignidad humana, incluida la esclavitud; el trabajo nula o escasamente remunerado de las personas en prisión; el trabajo femenino e infantil; etcétera.

A principios del siglo XX, la *Standard Oil* de Rockefeller alentó la rivalidad entre Bolivia y Paraguay que derivó en la Guerra del Chaco, con el fin de promover sus intereses petroleros y canalizar la disputa entre los dos países sudamericanos en favor de la transnacional. Algo parecido puede decirse de la *International Telegraph and Telephone* (la IT&T) y su contribución al golpe de Estado perpetrado por Augusto Pinochet contra el presidente Salvador Allende, de Chile, a principios de los años setenta. En el momento actual, grandes consorcios comercializadores de diamantes han sido señalados como responsables de contribuir a la crisis en Sierra

Leona¹ y en Angola, entre otros países africanos (Hirsch, 2001). La lista es larga y podría continuar, pero los ejemplos referidos dan cuenta de prácticas poco éticas, explicables a partir de la necesidad de las empresas de promover sus intereses aun a costa del bienestar social.

Lo anterior se ha combinado con la pretensión, de parte de las principales corporaciones del planeta, de crear políticas en materia de inversión extranjera que les garanticen un acceso pleno e ilimitado, en condiciones de trato nacional, a los diversos mercados del mundo. Un caso es la lógica que subyace al Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), el cual, negociado al amparo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), no logró prosperar, en gran medida, debido a que, en diversas latitudes, la sociedad civil objetó sus disposiciones.²

De ahí que se haya llegado a un punto, en el que a las grandes empresas no les está resultando redituable el activismo de la sociedad civil, cuya principal, aunque no exclusiva objeción, es la escasa consideración que se le confiere a los derechos humanos en el proceso productivo. En un entorno tan competido, la imagen de las corporaciones suele ser crucial para garantizar la venta de sus productos y si los consumidores perciben que existen prácticas productivas reprobables de por medio, posiblemente opten por adquirir productos de otra empresa que asuma la ya citada *responsabilidad corporativa*. De esta manera, las prácticas éticas en la producción de bienes y servicios *venden* en el mundo de la globalización, y constituyen instrumentos al servicio de la mercadotecnia, por lo que pueden determinar el éxito y/o el fracaso para las corporaciones. Por ello el respeto a los derechos huma-

1 En 1934, al *Sierra Leone Selection Trust* (SLST), subsidiaria de *De Beers*, se le garantizó el monopolio en la explotación y comercialización diamantera en el territorio por 99 años. El 29 de febrero de 2000, *De Beers*, que controla entre 70% y 80 % de los diamantes en el mundo, anunció que garantizaría que la venta de gemas en bruto que vende a través de la *Central Selling Organization* no se originará en territorios controlados por los rebeldes (véase Hirsch, 2001:27, 129).

2 Por supuesto que hay una parte de la historia que no siempre es valorada de manera adecuada. Existen intereses corporativos de pequeñas y medianas empresas, así como de productores locales a quienes ciertamente no les conviene que prospere la apertura de los mercados internacionales, dado que ello los someterá a la competencia de las grandes corporaciones y, posiblemente, no podrían sobrevivir a esa dinámica. De manera que, por más paradójico que parezca, la llamada *globalifobia* también existe de parte de las pequeñas y las medianas empresas, así como de las organizaciones de productores.

nos ahora sí tiende a ser incorporado en los costos de producción y operación, dado que no hacerlo puede acarrearles pérdida de mercados y de utilidades.

La *privatización* del aprovisionamiento de bienestar social

Existe un amplio debate en torno a la pérdida de márgenes de maniobra por parte de los Estados-naciones ante la globalización. El postulado de Anthony Giddens de que “el Estado-nación es muy grande para los pequeños problemas de la vida y demasiado pequeño para los grandes problemas de la vida” revela que ha sido necesario redimensionar el papel del que, por mucho tiempo, ha sido considerado como el actor por excelencia en las relaciones internacionales. Más allá de que se pueda o no estar de acuerdo con tal planteamiento, lo cierto es que hay una esfera en particular en la que el Estado-nación ha venido mostrando su agotamiento: el aprovisionamiento de bienestar social.

En aras de contar con finanzas sanas, los gobiernos se han visto obligados a recortar las partidas presupuestales, especialmente, las que se relacionan con el bienestar social, por ejemplo, el gasto en salud, educación, vivienda, capacitación laboral, etcétera. Por lo anterior, el sector privado cada vez más se ha involucrado en la toma de decisiones que tienen injerencia directa en el bienestar de las personas y no, necesariamente, con los mejores resultados. Ahí está el caso de la investigación para la producción de vacunas y medicamentos por parte de las grandes corporaciones del sector farmacéutico. Según *Médecins sans frontières*, en un estudio publicado el pasado mes de septiembre que se titula *Fatal Imbalance. The Crisis in Research and Development for Drugs for Neglected Diseases* (“Desequilibrio fatal. La crisis en la investigación y el desarrollo de medicamentos para las enfermedades negadas”), la revolución en materia de salud que ha ocurrido en los pasados 30 años y que ha permitido elevar la esperanza de vida y concretar notables avances médicos, ha dejado desprotegida a la mayor parte de la población del planeta. De ahí el hecho de que los países en desarrollo, que cuentan con 80% de la población del mundo, representan únicamente 20% del mercado internacional de las medicinas. Por tanto, millones de personas mueren cada año ante enfermedades prevenibles y para las que existe un tratamiento.

En los últimos 25 años, sólo 15 medicamentos nuevos fueron creados para enfrentar las enfermedades tropicales que son tan letales en los países pobres. Estas enfermedades, más la tuberculosis, son responsables de 12% de las muertes en el

mundo. En contraste, 179 medicamentos nuevos fueron creados, en el mismo periodo, para lidiar con las enfermedades cardiovasculares que representan 11% de la mortandad mundial. ¿Qué revelan estos datos? Que a pesar de que la investigación en materia de salud debería concentrarse en las áreas en las que las necesidades son mayores, sólo 10% de la investigación de nuevos medicamentos está pensada para lidiar con enfermedades que causan 90% de las muertes en el planeta, creando lo que ha dado en llamarse el desequilibrio 10/90 (Smith, 2001: 10). Ahora son las fuerzas del mercado las que deciden qué tipo de medicamentos deben producirse, ante la creciente competencia que priva entre las grandes corporaciones transnacionales más preocupadas en producir medicamentos que se vendan, que en contribuir al bienestar de la salud pública. Baste mencionar que, entre 1975 y 1999, de los 1 393 medicamentos producidos por las transnacionales farmacéuticas, sólo 13 (o, bien, 1%) estaban pensadas para atender las enfermedades tropicales de los países pobres.

En décadas pasadas se han logrado grandes avances en la biología molecular y en la biotecnología, mismos que posibilitan la creación de sofisticadas medicinas para curar una gran cantidad de enfermedades. De hecho, el presupuesto mundial en investigación y desarrollo para la esfera de la salud ha crecido dramáticamente y sigue al alza. En el 2001, se calculaba en 70 mil millones de dólares la inversión para investigar y desarrollar nuevos medicamentos (y de esa cifra, Estados Unidos aportaba 30 mil 500 millones de dólares, es decir, casi la mitad). El problema es que el financiamiento de los gobiernos para la investigación y el desarrollo ha caído, en tanto el sector privado ha elevado su participación, lo cual conduce a la producción de medicamentos por otros senderos muy alejados de las necesidades de las personas, en materia de salud (*ibid.*).

La participación del sector privado no ha mostrado la capacidad para satisfacer las expectativas de bienestar social. Algunos analistas postulan que, finalmente, las grandes corporaciones no tendrían por qué preocuparse por las enfermedades que aquejan a los países en desarrollo ni tampoco en torno a la promoción de los derechos humanos, dado que éstas son tareas para los gobiernos. Empero, como se indicaba en el inicio del presente apartado, debido a la propia reestructuración que han debido llevar a cabo los gobiernos, sus márgenes de maniobra se ven claramente acotados y la posibilidad de que puedan proveer bienestar social disminuye cada vez más. El problema es que no parece existir un sustituto de los gobier-

nos para llevar a cabo esta labor. Es aquí donde ha surgido la idea en algunos organismos internacionales, particularmente, en las agencias de la ONU, de que puede fomentarse una especie de código de conducta en las corporaciones para que operen como garantes del bienestar social, por ejemplo, llevándolas a que incorporen ciertas consideraciones éticas a la hora de llegar a los mercados de esos países.

El dilema de los organismos internacionales
ante los derechos humanos

La promoción del respeto de los derechos humanos es una prioridad en la agenda internacional para la posguerra fría. Aun cuando el tema tiene una larga historia, y pese a que en la *Carta de las Naciones Unidas* se establece en su preámbulo y en los artículos 1, 53, 55, 56, 62 y 68 se hace una mención explícita de los derechos de las personas, no es sino hasta que se produce el colapso del mundo bipolar que el tópico cobra especial relevancia.

Con la proclama en torno al advenimiento de un *nuevo orden mundial*, el entonces presidente estadounidense, George Bush padre, señalaba que las amenazas a la seguridad internacional eran el tráfico de estupefacientes, las migraciones indocumentadas, el deterioro ambiental, la proliferación de armas de destrucción masiva, etcétera. Si bien no lo especificó, Bush dejó entrever que el principal generador de estos problemas era el mundo en desarrollo lo cual, naturalmente, generó fuertes críticas por parte de los países pobres que denunciaban que ese discurso era parcial e irresponsable, en el entendido de que, en un mundo interdependiente, asumir al narcotráfico como un problema que tiene su ubicación en el Tercer Mundo es maniqueísta. De ahí que en el seno de la ONU se produjera una fuerte presión para recuperar la agenda social que, al decir de los países en desarrollo, se encontraba peligrosamente descuidada. En ese sentido, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) fue el escenario en el que se gestó una profunda reflexión al amparo del concepto de *desarrollo humano*, que llevaría, en 1994, a concebir la noción de *seguridad humana*, la cual ubicaría a la pobreza como la mayor amenaza a la seguridad internacional.

La seguridad de las personas se convirtió en un tema de singular relevancia tras la finalización de la guerra fría, debido a que si bien se reconoce que la existencia de armas de destrucción masiva atentan, por ejemplo, contra la supervivencia de la humanidad, también es verdad que para millones de seres

humanos existen preocupaciones cotidianas respecto de su supervivencia. En palabras del PNUD:

En última instancia, la seguridad humana es el niño que no murió, la enfermedad que no se propagó, el empleo que no fue suprimido, la tensión étnica que no derivó en violencia, el disidente que no fue silenciado. La seguridad humana no es una preocupación con armas –es una preocupación con la vida y la dignidad humanas (UNDP, 1994: 22).

El desarrollo humano posee, según el PNUD, cuatro características, a saber: la erradicación de las carencias; la libertad para desarrollar y realizar el potencial de las personas; la erradicación de la injusticia y la violación del imperio de la ley; y la libertad para contar con un trabajo digno, sin explotación. La *seguridad humana* supone, por ende, el cumplimiento de las metas del desarrollo humano. Cualquier omisión amenazaría a la *seguridad humana*. De ahí que sea necesario enfatizar el vínculo tan claro que existe entre ambos. Así las cosas, los componentes de la *seguridad humana* son:

1) *La seguridad económica*. Aquí hay que recordar que el concepto se refiere a un ingreso básico, generalmente producto del trabajo productivo y remunerativo o, bien, de los sistemas de seguridad social del Estado. Según el PNUD, sólo una cuarta parte de la población mundial cuenta con seguridad económica medida en estos términos.

2) *La seguridad alimentaria*. Se refiere a la disponibilidad y el acceso en todo momento a los alimentos básicos. Aun cuando en el mundo existen suficientes alimentos para dar de comer a toda la población del planeta, los sistemas de distribución no son eficientes, además de que no todas las personas disponen de la capacidad de compra para adquirirlos. Alrededor de 800 millones de personas en todo el mundo padecen hambre.

3) *La seguridad en materia de salud*. En los países pobres, las principales causas de la mortalidad son las enfermedades infecciosas y parasitarias, que cobran las vidas de 17 millones de personas anualmente. En los países ricos, las enfermedades más letales son las cardiovasculares que tienen mucho que ver con el estilo de vida y que provocan la muerte de 5.5 millones de personas al año; así como el

cáncer. En los países pobres, las enfermedades responsables de la mortalidad referida son las respiratorias, la diarrea y la tuberculosis. En estos últimos hay un médico por cada 7 000 personas y en el África subsahariana la proporción es de uno por cada 36 000 personas; mientras que en los países desarrollados existe uno por cada 400 habitantes. Asimismo, las disparidades se observan en el presupuesto en materia de salud, si se toma en cuenta que mientras que en Corea del Sur se destinan anualmente 720 dólares *per cápita* a los cuidados médicos; y Bangladesh canaliza apenas 51 dólares *per cápita*.

4) *La seguridad ambiental.* La industrialización intensiva más el crecimiento demográfico ejercen una fuerte presión sobre el medio ambiente. En los países pobres, los problemas ambientales más graves se vinculan con la menor disponibilidad de agua y de tierras, además de la salinización que daña a las tierras irrigadas. En los países ricos una de las mayores amenazas es la contaminación ambiental, si bien en las naciones en desarrollo las grandes zonas urbanas enfrentan también este problema.

5) *La seguridad personal.* Tanto en los países ricos como en los pobres, las personas enfrentan amenazas a su seguridad, mismas que incluyen:

- a. Amenazas de parte del Estado (tortura física)
- b. Amenazas de parte de otros Estados (guerra)
- c. Amenazas de otros grupos de personas (tensiones étnicas)
- d. Amenazas de individuos o pandillas (crimen, violencia callejera)
- e. Amenazas contra las mujeres (violación, violencia doméstica)
- f. Amenazas contra los niños debido a su vulnerabilidad y dependencia
- g. Amenazas contra la misma persona (suicidio, drogadicción)

6) *La seguridad de la comunidad.* La mayor parte de las personas descansan su seguridad en la pertenencia a una comunidad. Sin embargo, en diversas comunidades suelen existir algunas prácticas que atentan contra el bienestar de las personas, por ejemplo, los trabajos forzados y la esclavitud que, aunque oficialmente erradicada, sigue siendo una práctica ampliamente extendida en el mundo. Los conflictos étnicos son otra muestra de amenazas a la seguridad de la comunidad.

7) *La seguridad política*. La ONU considera que la seguridad humana se define a partir de la posibilidad de que las personas vivan en una sociedad que reconozca y garantice sus derechos humanos fundamentales. Sin embargo, según documentan organismos como *Amnistía Internacional*, la represión política, la tortura, las ejecuciones sumarias y otros delitos son practicados en gran parte de los países del mundo (UNDP, 2001:24-34; AI: 10/05/2001).

En función de lo anterior es que se ha llegado a la conclusión de que hay que recuperar la agenda social en el mundo de la posguerra fría y, por lo tanto, la seguridad humana ha sido puesta en el primer lugar de las prioridades, advirtiendo que el malestar social (*i.e.* la pobreza) constituye la principal amenaza a la seguridad internacional. Y puesto que el concepto de los derechos humanos engloba a buena parte de los temas arriba citados, es comprensible que constituya un motivo de análisis recurrente tanto por parte de gobiernos, como de organismos internacionales, empresas y organismos no gubernamentales. Cada una de estas entidades tiene determinados intereses en torno a los derechos humanos que no tan fácilmente pueden ser compatibilizados. Así, por ejemplo, la ONU tiene la idea de que se puede dotar de atribuciones en la materia a las grandes corporaciones, pero ello sugiere una especie de *privatización* del aprovisionamiento del bienestar social, cuyas consecuencias pueden ser difíciles de anticipar.

La importancia de los códigos de conducta

El debate en torno al establecimiento de códigos de conducta para las corporaciones hizo su aparición a finales de la década de los sesenta, justo en el momento en que los gobiernos de los países –sobre todo de los menos desarrollados– y las empresas transnacionales se confrontaron como nunca antes. El tema se tornó crecientemente importante en la medida en que la inversión extranjera directa (IED) fue asumida como la mejor manera de organizar y controlar las actividades de las corporaciones. Para ingresar en un mercado, las empresas transnacionales deben responder a la normatividad imperante en un país determinado, lo cual convierte a la corporación tanto en una entidad extranjera como nacional, de conformidad con las normas instrumentadas por los gobiernos. A menudo, el margen de maniobra de las empresas choca con la normatividad interna de los países, situación que tiene profundas implicaciones para el bienestar de las

sociedades. La manera en que las empresas transnacionales han actuado en el terreno político, para resguardar sus intereses, ha exacerbado la petición de que se establezcan códigos de conducta. Las acciones de la IT&T que derivaron en el golpe de Estado contra el presidente de Chile, Salvador Allende, llevaron a que, hacia 1976, el informe del Secretariado de las Naciones Unidas sobre corporaciones transnacionales señalara que:

La prohibición de intervenir políticamente por parte de una empresa transnacional en un país es otro principio irrefutable (Williams, 2000: 43).

En ese mismo año, en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se hizo un llamado para que las corporaciones se abstuvieran de involucrarse de manera inapropiada en la política local, así como de aportar recursos financieros para actividades políticas, a menos que ello fuera legalmente permisible.

Hacia 1980, las Naciones Unidas concluían, de manera terminante, que las empresas deberían abstenerse de participar en la política interna de los países, destacando las actividades que implicarían, por ejemplo, el apoyo a la subversión, el intento por derrocar gobiernos y la aplicación de la coerción contra los regímenes de esos países, y añadía que:

Las empresas transnacionales deberían actuar como buenos ciudadanos corporativos y abstenerse de actividades de naturaleza política, que claramente sean inconsistentes con la legislación interna o la práctica establecida en esos países. Las empresas transnacionales deberán abstenerse de interferir de manera inadecuada en las relaciones intergubernamentales (Williams, *Op. cit.*: 44).

Estudios de caso de *irresponsabilidad corporativa*

I. *United Fruit*

En las primeras décadas del siglo XX, las operaciones que efectuaba la *United Fruit*, en América Central, enfrentaron la competencia de otras poderosas empresas: la *Standard Fruit Company* y la *Cuyamel Fruit Company*, de Honduras. La *United Fruit* absorbió a la *Cuyamel Fruit*, que era considerada como la empresa bananera más rentable del mundo en 1930. El padre fundador de *Cuyamel Fruit* fue Samuel Zemurray quien, al vender la empresa, quedó en posesión de 300 000 acciones de la compañía,

hecho que lo convirtió en el socio mayoritario de la *United Fruit* (Harrison, 1999: 135).

La historia de Samuel Zemurray es por demás relevante en este contexto. Hijo de un agricultor judío que vivía en Besarabia, llegó a Estados Unidos en 1892 a los 15 años de edad para vivir con unos familiares residentes en Selma, Alabama. Zemurray acumuló una gran fortuna personal antes de cumplir los 20, al comprar plátano maduro –muy maduro como para sobrevivir el viaje hasta los mercados del norte– en los muelles de Mobile y enviándolo por tren a las ciudades y los pueblos cercanos. Fascinado con el plátano, contrajo nupcias con la hija del comerciante más importante de este producto en Nueva Orleans, Jacob Weinberger, y apoyó la guerra civil en Honduras para conseguir la concesión en favor de *Cuyamel Fruit*.

Hacia 1932, el valor de la *United Fruit* se desplomó y Zemurray lo atribuía al pésimo manejo gerencial, por lo que viajó desde Nueva Orleans hasta Boston para entrevistarse con los directivos de la empresa. Al fusionar *Cuyamel Fruit* con la *United Fruit*, Zemurray se puso al frente de ésta hasta 1951, momento en que se convirtió en presidente del Comité Ejecutivo, cargo que desempeñó hasta 1956. Este personaje es considerado como participante directo en el derrocamiento del presidente guatemalteco, Jacobo Arbenz, fraguado por Estados Unidos. Se mantuvo al frente del Comité Directivo de la *United Fruit* hasta 1957, debido a que, por padecer el mal de Parkinson ya no pudo seguir cumpliendo esas funciones. A causa de esta enfermedad murió en 1961 (Harrison, 1999:137).

Las actividades de la *United Fruit* en América Central son ampliamente conocidas. Claramente se involucró en la política local de esos países para promover sus intereses. Uno de los problemas que enfrentó la empresa fue la existencia de sindicatos, especialmente de los que estaban organizados en torno al cultivo del banano en el área. En 1950, el presidente Arbenz expropió 160 000 de las 247 000 hectáreas que controlaba la *United Fruit* y ello decidió su suerte como gobernante.

II. Nike

Según Christian Aid, la mano de obra para la producción de calzado deportivo de la corporación *Nike* cuesta 1.44 dólares, mientras que para el consumidor final el precio de un par de tenis es de 80 dólares. *Nike* grava los precios de sus productos

geoméricamente (es decir: 1, 2, 4, 8, 16, etcétera). Así, adquiere un producto de fábrica en 20 dólares, lo vende al distribuidor en 40 dólares y éste lo coloca en el mercado en 80 dólares. En ese sentido, los especialistas argumentan que la elevación de los salarios de los trabajadores (por ejemplo, en 100%) tendría poco impacto en el precio final del producto para el consumidor.

Lo anterior ha llevado a que diversos activistas y organismos defensores de los derechos humanos hayan desarrollado una intensa campaña contra *Nike*, la cual se explica, entre otros factores por:

- ◆ El costo exagerado en imagen (en 1994, *Nike* destinó 280 millones de dólares a gastos de publicidad) que promueve la idea de una corporación de líderes, que hace las cosas mejor que los demás (“*Just Do It!*”);
- ◆ El enorme contraste entre los empleados de la compañía y los *voceros* de la misma (el tenista André Agassi recibió 70 millones de dólares de parte de *Nike* para que participara en los anuncios comerciales del calzado deportivo);
- ◆ La tendencia, de parte de las empresas productoras de calzado y ropa, a desplazar sus operaciones de lugares donde los salarios y las condiciones laborales se elevan, a sitios en que los sueldos son bajos (Schwartz y Gibb, 1999: 53).

La reputación de la empresa cayó a tal grado al difundirse la noticia (aparentemente falsa, ya que muchos asumieron que efectivamente fue verdad) de que en la pasada Copa del Mundo, en la que la contienda final fue disputada por Francia y Brasil, la empresa y otros patrocinadores presionaron al astro brasileño Ronaldo para que jugara el partido a pesar de estar lesionado. En cualquier caso, *Nike* probó ser una industria sensible a la opinión pública, situación que no se ha producido en otras corporaciones, como se verá más adelante.

III. IBM

A pesar de que muchas personas tienen conocimiento del genocidio perpetrado por los alemanes en la segunda guerra mundial, pocas veces se piensa en la manera en que se documentó la identificación de las comunidades judías y otras minorías, entre 1933 y 1945, en Alemania y sus vecinos. ¿Cómo explicar la precisión con la que los escuadrones de la Gestapo irrumpían en cualquier momento en determinadas localidades con una lista de nombres a quienes se exigía identificarse, con el

fin de ser enviados a la estación del tren al día siguiente para su deportación y eventual exterminio?

Es aquí donde la empresa *International Business Machine* (IBM), con su filial en Alemania, denominada en ese tiempo *Deutsche Hollerith Maschinen Gesellschaft* o *Dehomag*, fue particularmente útil, dado que proporcionó las máquinas que servirían para procesar la información en detalle de los habitantes de Alemania. La labor de la empresa consistió, esencialmente, en censar a la población. Pero el trabajo de *Dehomag* no terminó ahí. Apoyándose en su sede en Nueva York, IBM apoyó con entusiasmo los requerimientos del régimen de Adolfo Hitler para diseñar artefactos cada vez más complejos, capaces de llevar a cabo las tareas de *recuento* más sofisticadas, superando las expectativas. Es decir, IBM sabía lo que hacía y no tuvo reparo alguno en cerrar negocios con las más altas esferas políticas y empresariales alemanas, estando al tanto del uso que se le daba a la información procesada. Eso es quizá lo más dramático del libro que, recientemente, Edwin Black puso a disposición de la opinión pública internacional, con el título *IBM and the Holocaust. The Strategic Alliance Between Nazi Germany and America's Most Powerful Corporation* (*IBM y el holocausto. La alianza estratégica entre la Alemania nazi y la corporación más poderosa de Estados Unidos*) y en el que documenta, con lujo de detalles, la manera en que la tecnología que, al menos en teoría, debería servir para garantizar el bienestar de la población, puede ser empleada en el ejercicio de crímenes de lesa humanidad.

Cuando Adolfo Hitler llegó al poder, uno de los objetivos del Partido Nacionalsocialista era la identificación y la ulterior destrucción de los 600 mil judíos que vivían en Alemania. Ahora bien: es importante enfatizar que para el régimen hitleriano, los judíos no eran solamente quienes practicaban el judaísmo, sino aquéllos por cuyas venas corría *sangre judía*, independientemente de su asimilación, parentesco, actividad religiosa o, inclusive, de su conversión al cristianismo. La identificación de todas estas personas posibilitaría la confiscación de sus bienes, su confinamiento en guetos, deportación y aniquilación. Pero esa identificación requería un trabajo monumental que implicaría revisar registros gubernamentales, comunitarios y eclesiásticos. Y como explica Black, en el inicio del libro referido, el principal problema es que hacia 1933 no existía computadora alguna, si bien estaban las tarjetas perforadas de IBM, así como el sistema lector de las mismas, que fueron los precursores de las computadoras. La empresa despachó alrededor de 2 000 máqui-

nas perforadoras y lectoras a Alemania, y otras miles más a los países ocupados por los alemanes en el continente europeo. En cada campo de concentración existía también un artefacto de este tipo, con el propósito de documentar el exterminio de las personas. En pocas palabras, la automatización de la muerte fue lograda gracias a IBM.

Demohag y otras subsidiarias diseñaron las aplicaciones a ser empleadas en las faenas de la Alemania nazi. A la usanza de la tan llevada y traída *especialización flexible* de la que tanto se habla hoy en día, en la década de los treinta, las tarjetas perforadas fueron elaboradas al gusto y atendiendo a las necesidades del cliente (el gobierno alemán). Dichas tarjetas, por supuesto, sólo podían ser proporcionadas por IBM. Asimismo, la empresa estadounidense no sólo vendía las máquinas, sino que las arrendaba, les daba mantenimiento y las actualizaba. Por otra parte, los oficiales alemanes fueron capacitados por el consorcio citado en toda Europa, con la finalidad de propiciar el cabal cumplimiento de sus tareas. Edwin Black encontró en su investigación que la producción de tarjetas llegó a ser de millón y medio, anualmente, tan sólo en Alemania. Lo que es más: todas las máquinas recibían mantenimiento, al menos una vez al mes, sin importar qué tan remoto era el lugar en el que se encontraban (y ello incluía, por supuesto, a los campos de concentración).

El empleo de la información recopilada gracias a la tecnología proporcionada por IBM tuvo, además, otras aristas. La distribución de los alimentos, por ejemplo, fue organizada también conforme a las bases de datos, posibilitando que el gobierno alemán indujera hambrunas contra las comunidades judías. El trabajo forzado que muchos judíos y otras minorías fueron obligados a realizar, fue *programado* con las tarjetas. De hecho fueron esas tarjetas las que posibilitaron que los trenes llegaran a tiempo, a la vez que pudo documentarse con exactitud el cargamento que transportaban (*human cargo*).

Es importante aclarar que el libro de Edwin Black es realista en torno al desarrollo del Holocausto. Es decir, si IBM y su subsidiaria *Dehomag* no hubiesen existido, el genocidio de todas maneras se habría producido:

El Holocausto se habría llevado a cabo –y a menudo se perpetró– con balas, marchas de la muerte y masacres basadas en la persecución con papel y lápiz. Pero existen razones para examinar las extraordinarias cifras alcanzadas por Hitler en el asesinato de tantos millones (Black, 2001: 234).

Un hecho destacable es el interés que existe en la actualidad en torno a las actividades desarrolladas por IBM, a lo largo de su historia. Ello tiene que ver con la creciente relevancia de las tecnologías de la información y del protagonismo que un consorcio como IBM tiene en ellas. Hoy es muy frecuente encontrar referencias que documentan el historial de numerosos consorcios, como *Microsoft*, *Nokia*, *Nortel Networks*, *Intel*, etcétera; por eso IBM no podía ser la excepción. Y es que en momentos en que el flujo de la información es tan dinámico, ello constituye una invitación para desarrollar investigaciones sobre quienes han hecho posible esos flujos, ya sea por las innovaciones que han introducido en términos del *hardware* o en torno al *software*.

IBM, además, ha estado en el ojo del huracán por otras razones. En la década de 1960 fue acusada, por el Departamento de Justicia de Estados Unidos, de incurrir en prácticas monopólicas. A principios de los ochenta, el conflicto cesó, si bien las querrelas posteriores contra *Intel* y de manera más reciente contra *Microsoft* han avivado el debate en torno a la responsabilidad corporativa, exponiendo a ese tipo de empresas al escrutinio público.

IV. *Nestlé*

Uno de los casos más importantes en materia del debate acerca de los códigos de conducta es el de *Nestlé*. La corporación fue objeto de un boicot global entre 1974 y 1984, que fue reimplantado en 1988. La controversia que dañó, considerablemente, la reputación de la empresa se originó por un producto que, en los hechos, representa 1% de sus ventas internacionales: la leche en polvo. *Nestlé*, como es sabido, desarrolló agresivas campañas de publicidad para introducir el producto de referencia en los mercados de los países en desarrollo. Por medio de su campaña, *Nestlé* desalentaba la alimentación de los bebés con leche materna, situación que entraña dos problemas: la leche materna es el alimento más saludable para los recién nacidos; y, además, la leche en polvo requiere agua potable, la cual es escasa en los países pobres, situación que exponía a los bebés a infecciones y malnutrición (Schwartz y Gibb, 1999:42-43).

Ante el activismo de diversas organizaciones civiles, *Nestlé* estuvo de acuerdo en adoptar un código de conducta promovido por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en torno a la publicidad y la promoción de los sustitutos de leche. El código implicaba que la empresa colocaría etiquetas informativas en sus productos, que

se evitaría la distribución de muestras gratuitas para fines de mercadotecnia y otros lineamientos restrictivos. Una vez que la compañía suscribió el código de referencia, el boicot de los consumidores llegó a su fin en 1984.

Sin embargo, en 1988 el boicot fue reinstalado dado que las asociaciones de consumidores y activistas pro derechos humanos acusaron a *Nestlé* y corporaciones similares de incumplimiento, debido a que se detectó que no colocaron las etiquetas prometidas y que se mantuvo la distribución, en gran escala, de muestras gratuitas de leche en polvo. En 1994, la *Internacional Baby Food Action Network* (IBFAN) publicó un informe denominado *Breaking the Rules 1994*, en el que documentaba las acusaciones contra la corporación. En un documental transmitido en la televisión británica, en 1995, el tema recibió amplia publicidad. En 1997, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) dio a conocer, en su informe anual, que si se mejoraran las prácticas alimenticias privilegiando la leche materna, se podrían salvar las vidas de 1.5 millones de infantes en todo el mundo. La UNICEF además deploraba en el informe citado que las grandes corporaciones no hayan cumplido con el código de conducta (Schwartz y Gibb, *op. cit.*: 43-44).

El caso *Nestlé* es de capital importancia en el debate en torno a los códigos de conducta, dado que el dilema entre la moralidad de la mercadotecnia y el bienestar social alcanzó su mayor expresión en la controversia citada. Las campañas de organizaciones consumidoras apelaron, en un momento dado, al sarcasmo: ¿de qué le serviría a *Nestlé* desarrollar prácticas publicitarias y de mercadotecnia para allegarse consumidores que ya murieron como resultado de la *irresponsabilidad corporativa* de la empresa?

V. *Union Carbide*

En 1984, un mes después del asesinato de la primera ministra de India, Indira Gandhi, la planta de productos químicos de la empresa *Union Carbide Corporation*, asentada en Bophal, explotó, provocando la muerte de 3 800 personas y causando daños severos a medio millón más. Considerado como el equivalente del *Three Mile Island* o, bien, el *Chernobyl* indio, el accidente en la planta es concebido como el peor acontecimiento industrial en el mundo.

Uno de los aspectos sobresalientes de lo sucedido es la tendencia que se observa a que las corporaciones que manejan materiales peligrosos tiendan a instalar sus

operaciones en países pobres, poseedores de legislaciones ambientales laxas y necesitados de inversión extranjera. En el AMI, una de las disposiciones del acuerdo era la imposibilidad de que un país signatario se negara a recibir la inversión extranjera de cualquier corporación. En otras palabras: si un gobierno invocara la experiencia de Bophal para negarse a albergar una planta de *Union Carbide* en su territorio, la corporación habría podido recurrir a un tribunal internacional *ad hoc*, acusando al gobierno en cuestión de negar el tan codiciado *trato nacional*. Si bien el AMI no fue aprobado como se explicaba en el inicio del presente trabajo, en los hechos, numerosas corporaciones toman ventaja de las necesidades de inversión extranjera de los países en desarrollo.

A 10 años de la catástrofe en Bophal, la Comisión Médica Internacional sobre Bhopal (CMIB), grupo integrado por expertos de 12 países, visitó la ciudad. Dos años después, en un informe detallado sobre sus hallazgos, el grupo dio a conocer que 94% de las personas que estuvieron expuestas a los gases venenosos en el momento de la explosión continúan presentando problemas de salud. El equipo de expertos también señala que tanto el gobierno de India como *Union Carbide* han sido incapaces de dar a conocer la información acerca de la toxicología y las medidas en materia de salud que deberían tomarse. No sería sino hasta 1998, 14 años después de ocurrida la hecatombe, que el primer hospital para atender a las víctimas de Bhopal fue abierto, con todo y que el equipo de expertos sugiere la apertura de clínicas comunitarias, mismas que podrían ser más efectivas (Schwartz y Gibb, 1999:49-50).

Los cinco casos referidos sólo son un puñado de los cientos de problemas que la actividad corporativa entraña, sobre todo en términos de sus impactos sobre los derechos humanos. Dado que las grandes corporaciones son los agentes de la globalización y debido a la fuerte presión que plantean a las negociaciones comerciales –sean multilaterales, regionales y/o bilaterales– para ganar un mejor acceso a los mercados de los países y abatir costos de producción, promoviendo, en algunos casos, el aumento de la competitividad y, en casos esporádicos, de la productividad, la adopción de códigos de conducta es imperiosa. Empero, lo más cercano al tópico referido es la llamada *responsabilidad corporativa*, misma que desde diversos ámbitos, intenta ser inducida

para normar las acciones de las corporaciones en materia de derechos humanos. Por lo anterior, se echará un vistazo a la propuesta que sobre el particular desarrolla la ONU en estos momentos.

El *Global Compact*

El 31 de enero de 1999, el secretario general de la ONU, Kofi Annan, propuso la idea del *Global Compact* ante la comunidad empresarial reunida en el Foro Económico Mundial que, año con año, se celebra en el balneario suizo de Davos.³ La iniciativa fue articulada, además de por el titular de las Naciones Unidas, por cuatro agencias del propio organismo, a saber: el ACNUDH, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El objetivo central del *Global Compact* es lograr que los principios que serán reseñados más abajo se conviertan en prácticas corporativas, a la vez que se intenta que la actividad empresarial compatibilice sus metas con las de la ONU.

Sin la rigidez ni los compromisos típicos de los códigos de conducta, el *Global Compact* se basa en nueve principios pensados a partir de la idea del *ciudadano corporativo*, englobados en tres rubros, a saber: los derechos humanos, los derechos laborales y el medio ambiente. Los nueve principios se centran en la petición a las empresas en materia de:

- ◆ Derechos humanos y son que:
 - Respeten los derechos humanos en el ámbito de sus esferas de influencia.
 - No sean cómplices en abusos contra los derechos humanos.
- ◆ Derechos laborales y son que:
 - Respeten la libertad de asociación y reconozcan el derecho a la negociación colectiva.
 - No recurran al trabajo forzado ni a la esclavitud.
 - Eviten emplear mano de obra infantil.
 - Eliminen la discriminación en sus políticas de contratación y despidos.
- ◆ Derechos ambientales y son que:
 - Apoyen un acercamiento precautorio a los desafíos ambientales.
 - Lleven a cabo iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental.
 - Fortalezcan el desarrollo y la difusión en torno a las tecnologías ambientales amigables (GC Office, 2001:1).

³ Este año, sin embargo, el Foro Económico Mundial se llevó a cabo en Nueva York.

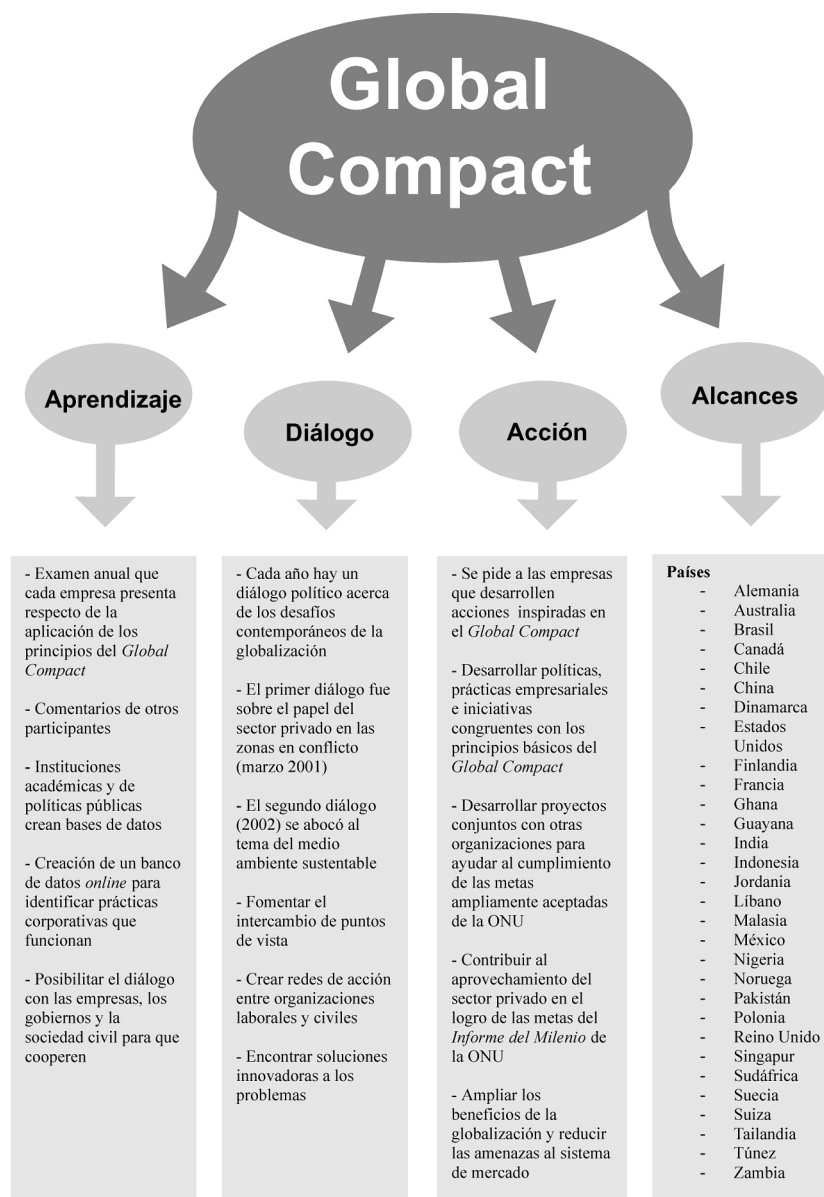
Los nueve aspectos referidos se abocan, especialmente, a directrices en las que los tres grandes temas sean abordados por parte de las corporaciones. La adhesión a los nueve principios es opcional y no compromete a las partes a llevarlos a la práctica rigurosamente. Los nueve principios no son, por tanto, códigos de conducta, sino un mecanismo que apela a la moralidad de determinadas prácticas empresariales.

La iniciativa, sin embargo, está dirigida a sectores más amplios que las meras corporaciones. Por ejemplo, incluye a compañías en lo individual; a asociaciones empresariales; a asociaciones internacionales de trabajadores; a organizaciones defensoras de los derechos humanos, el medio ambiente y las promotoras del desarrollo; a las instituciones académicas y las encargadas de instrumentar políticas públicas; y, por supuesto, a la ONU. Cuando el *Global Compact* fue lanzado, formalmente, en julio del año 2000, cerca de 50 empresas estaban participando en el mismo. En la actualidad, hay varios cientos de corporaciones de todos los tamaños, sectores y de diversos países, que se han adherido al *Global Compact*.

Entre las asociaciones empresariales participantes destacan la Cámara Internacional del Comercio (CIC), la Organización Internacional de Patronos (OIP), el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sustentable (CEMDS), el Foro Empresarial de Líderes Príncipe de Gales, la Empresa para la Responsabilidad Social (ERS), y numerosas asociaciones locales y sectoriales. En representación de los trabajadores participa la Confederación Internacional de Sindicatos Libres (CISL), que cuenta con 158 miembros, 221 organizaciones afiliadas en 148 países de los cinco continentes. Las organizaciones defensoras de los derechos humanos, el medio ambiente y las promotoras del desarrollo incluyen a Amnistía Internacional, *Human Rights Watch*, el Comité de Abogados para los Derechos Humanos, *Save the Children*, *Global Reporting Initiative*, el Fondo Mundial para la Naturaleza, *Conservation International*, *World Resources Institute*, *World Conservation Union*, *Transparency Internacional*, *Regional Internacional Networking Group*, el Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo, y numerosas organizaciones civiles locales y regionales. En el terreno académico participan el *Massachusetts Institute of Technology*, así como instituciones líderes en Australia, Brasil, Canadá, India, Polonia, Estados Unidos y el Reino Unido.

Para que una corporación pueda participar en el *Global Compact*, debe dirigir una carta al secretario general de la ONU, expresando su apoyo a la iniciativa y com-

Gráfica 1
Los componentes del *Global Compact*



prometiéndose, fundamentalmente, a defender de manera pública los principios del *Global Compact*; a proporcionar, al menos una vez al año, un ejemplo concreto de los avances logrados y de las lecciones aprendidas para publicitarlas en la página en línea de la ONU; y a unirse como patrocinador a los proyectos que auspicie la ONU, con el fin de favorecer a los países en desarrollo (aunque este último objetivo es opcional).

La principal observación que se desprende del análisis anterior es que ante la no obligatoriedad de los nueve principios, el ejercicio propuesto por la ONU podría considerarse como una importante labor en materia de relaciones públicas para las corporaciones y para la propia Naciones Unidas. Es encomiable, por supuesto, que el secretario general de dicho organismo haga un acercamiento con las empresas dado que, hasta no hace mucho, diversas agencias de la ONU, como se explicaba en apartados anteriores, han cuestionado severamente los objetivos empresariales ante el malestar social al que, en algunos casos, ha contribuido el capital corporativo. Se reconoce también la situación presupuestal que aqueja a la ONU y que quizá vislumbra, en la participación del capital corporativo, una salida en favor del financiamiento de los programas para el desarrollo. Este último objetivo, sin embargo, es muy frágil, dado que ni siquiera constituye un compromiso de adhesión al *Global Compact* por parte de las corporaciones. Como primer acercamiento es correcto, pero es deseable que evolucione de manera más profunda y comprometida.

Hace años, la Cámara Internacional de Comercio encabezó el cabildeo contra el Centro para las Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas, mismo que fue desmantelado durante la gestión de Boutros Boutros-Ghali, como secretario general de la ONU. El Centro analizaba de manera exhaustiva no sólo los datos estadísticos acerca de la presencia de las empresas en el mundo, sino sus políticas e impactos sociales. Con frecuencia, las conclusiones vertidas en los análisis del Centro eran críticas, lo cual le ganó la enemistad del capital corporativo.

En contraste con el nivel crítico del Centro, la postura del secretario general Annan es conciliadora y, en muchos casos, condescendiente lo cual, en principio, evitaría fricciones con las corporaciones (léase actuales y/o futuros *donantes*), pero ese tipo de acciones no contribuye a elevar el bienestar social. En ese mismo sentido, el *Global Compact* mitiga y desvanece el debate en

torno a los códigos de conducta de las corporaciones transnacionales, allanando el camino para que la *irresponsabilidad corporativa* anteriormente referida, prevalezca y se agudice.

Consideraciones finales

La promoción del bienestar social, del respeto a los derechos humanos, del cuidado del medio ambiente y, en última instancia, del desarrollo, se ha visto severamente dañada por la globalización, sobre todo a raíz de los imperativos de reforma económica que los países han debido llevar a cabo. En aras de la erradicación de los déficit presupuestales, el gasto social ha sido muy castigado, lo cual ha traído como consecuencia que se generen vacíos, muchos de los cuales son ocupados por el capital corporativo, cuyo fin es la maximización de los beneficios a los menores costos.

Tradicionalmente, en el análisis de los costos de operación de las corporaciones, el cuidado del medio ambiente y el respeto de las garantías laborales, entre otros temas sociales, no eran consideraciones importantes. Empero, en el momento actual, el hecho de que la sociedad civil, sobre todo en los países más desarrollados (léase, de altos ingresos y, por lo mismo, de un gran poder adquisitivo) desarrolle un fuerte activismo contra las prácticas de ciertas corporaciones, tiene impactos en la imagen de las empresas, situación que, en el mediano y largo plazos, podría restarles competitividad y mercados. Por el contrario, la imagen de empresa *responsable* puede generar ganancias políticas y económicas de singular importancia.

El análisis efectuado es muy importante a la luz de la relevancia que las grandes corporaciones tienen en la economía internacional en el momento actual. En términos de comercio e inversión, son los motores de la globalización. En la suscripción de acuerdos comerciales, ya sea en el marco de la OMC, a escala regional e, incluso, bilateral, las empresas desean ganar acceso a los mercados sobre la base del trato nacional y la no discriminación. En muchos países en desarrollo, las empresas locales son demasiado débiles para competir con el diseño productivo del capital corporativo, el cual asume al mundo como una fábrica global, de la que extraen los insumos y los recursos necesarios para garantizar la producción de bienes y servicios.

Antaño se produjo un debate muy intenso en torno a la necesidad de establecer códigos de conducta para las corporaciones, dado que se percibía que ese enorme poder que acumulaban y que crecía (y crece), a pasos agigantados, requeriría de pautas mínimas de conducta. La respuesta de las corporaciones no ha sido entusiasta y, de hecho, en el fallido AMI pugnaron, a través de los estados miembros de la OCDE, para que se negociara el desmantelamiento de las leyes en materia de inversiones extranjeras de los países.

Las Naciones Unidas, que actualmente debate el tema de la seguridad humana, ha asumido cierto liderazgo en el diálogo con las grandes corporaciones. No obstante, ese diálogo, al amparo del *Global Compact*, constituye únicamente un acercamiento demasiado alejado de los debates en torno a los códigos de conducta que, hasta no hace mucho, eran el eje de las políticas de las agencias de la ONU y de los gobiernos, sobre todo de los países en desarrollo, en su vinculación con el capital corporativo.

Lo paradójico del caso es que se mantiene la tendencia al escrutinio riguroso de los Estados-naciones, por ejemplo, en torno a la manera en que estructuran sus economías, la frecuencia con la que llevan a cabo procesos electorales, las emisiones contaminantes que producen, el manejo de sus cuentas nacionales, etcétera. Mientras tanto, a las grandes empresas, con todo y la existencia de iniciativas en materia de *responsabilidad corporativa*, no es tan fácil monitorearlas.

De los casos referidos a lo largo de la presente reflexión queda claro, sin embargo, que los gobiernos deben desempeñar un papel más activo en el aprovisionamiento del bienestar social básicamente por la siguiente razón: las grandes corporaciones no son agencias defensoras de los derechos humanos ni promotoras del desarrollo ni garantes del equilibrio ambiental. Su objetivo y naturaleza esenciales son la maximización de los beneficios y la reducción de los costos, y en la medida en que los temas sociales contribuyan a maximizar los beneficios citados es que se les incorporará y, al contrario, cuando su defensa resulte demasiado costosa, simplemente se les eliminará de la agenda de prioridades del capital corporativo. Así como se ha dicho que los Estados son pésimos gerentes, las grandes corporaciones son benefactoras muy deficientes. *Zapatero a tus zapatos*, con la recomendación de instrumentar mecanismos de diálogo entre los gobiernos, las empresas, la sociedad civil y los organismos internacionales, entre otros, que eviten que los códigos de conducta desaparezcan de la faz de la tierra en detrimento del bienestar

de millones de seres humanos, quienes deberían vivir y trabajar arduamente a lo largo de 15 siglos, antes de amasar el nivel de ingreso que personajes como William Gates obtienen en un mes.

REFERENCIAS

- Aikio, Pekka y Martin Scheinin (ed.), *Operationalizing the Right of Indigenous Peoples to Self-Determination*, Institute for Human Rights/Åbo Akademi University, Turku, 2000.
- AI, *Amnesty International to put Human Rights on APEC Agenda*, <http://www.amnesty.org>, 13/XI/1997.
- ———, *Globalization is no excuse for states to shirk their human rights responsibilities. Amnesty International outlines human rights violations in 140 countries*, <http://www.amnesty.org>, 10/V/2001.
- ———, *Amnesty International's Concerns at the 89th International Labour Conference (5-21 June 2001, Geneva)*, IOR 41/004/2001, May 2001.
- Alston, Philip (ed.), *The EU and Human Rights*, Oxford University Press/Academy of European Law-European University Institute, New York, 1999.
- Bhagwati, Jagdish, "After Seattle: Free Trade and the WTO", en *International Affairs*, Vol. 77, No. 1, January 2001.
- Black, Edwin, *IBM and the Holocaust. The Strategic Alliance Between Nazi Germany and America's Most Powerful Corporation*, Crown Publishers, New York, 2001.
- CIVICUS, *Civil Society at the Millennium*, Kumarian Press, West Hartford, 1999.
- Cleveland, Sarah H., "Human Rights Sanctions and the World Trade Organisation", en Francesco Francioni (ed.), *Environment, Human Rights and International Trade*, Hart Publishing, Oxford, 2001.
- Council of Europe, *The European Convention on Human Rights*, <http://www.hri.org/docs/ECHR50.html>
- Eide, Asbjørn, Catarina Krause y Allan Rosas, *Economic, Social and Cultural Rights. A Textbook*, Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht, 2001.
- Francioni, Francesco (ed.), *Environment, Human Rights and International Trade*, Hart Publishing, Oxford, 2001.
- GC Office, *The Global Compact. What It Is*, <http://www.unglobalcompact.org/gc/unweb.nsf/content/whatitis.htm>, 17/I/2001.
- Gnaedinger, Angelo, "Security Challenges for Humanitarian Action", en *Revue Internationale de la Croix Rouge/International Review of the Red Cross*, Vol. 83, No. 841, March 2001.
- Hannikainen, Lauri y Eeva Nykänen (ed.), *New Trends in Discrimination Law-International Perspectives*, Turku Law School, Turku, 1999.
- Hanski, Raija y Markku Sksi (ed.), *An Introduction to the International protection of Human Rights. A Textbook*, Institute for Human Rights/Åbo Akademi University, 2nd ed., Turku, 1999.
- Harrison, Lawrence E., *El sueño panamericano. Los valores culturales latinoamericanos, ¿desalientan una asociación auténtica con Estados Unidos y Canadá?*, Ariel, Buenos Aires, 1999 .
- Henkin, Louis y John Lawrence Hargrove (ed.), *Human Rights: An Agenda for the Next Century*, The American Society of International Law, Washington, D.C., 1994.
- Hirsch, John L., *Sierra Leone. Diamonds and the Struggle for Democracy*, Lynne Rienner Publishers/International Peace Academy Occasional Paper Series, London, 2001.
- HRW, *Corporations and Human Rights. Corporate Social Responsibility*, Human

- Rights Watch, <http://www.hrw.org/advocacy/corporations/index.htm>, (28/VII/2000).
- _____, *Introduction. Voluntary Codes of Conduct*, <http://www.hrw.org/wr2k1/intro/intro04.html>, 28/XI/2001.
 - _____, *Oil Companies Complicit in Nigerian Abuses*, <http://www.hrw.org/press/1999/feb/nig0223.htm>, 23/II/1999.
 - _____, *Toxic Waste: Human Rights, Justice and Toxic Waste in Cambodia*, <http://www.hrw.org/reports/1999/cambotox/>, 28/XI/2001.
 - _____, *The Enron Corporation. Corporate Complicity in Human Rights Violations*, <http://www.hrw.org/reports/1999/enron/>, 28/XI/2001.
 - ICC, *Responsible Business Conduct: An ICC Approach*, http://www.iccwbo.org/home/statements_r...s/2000/responsible_business_conduct.asp, 6/V/2000.
 - _____, *Business supports Kofi Annan's Global Compact but rejects "prescriptive rules"*, http://www.iccwbo.org/home/news_archives/2000/buda_global.asp, 4/V/2000.
 - _____, *Business and the Global Economy. ICC Statement on behalf of World Business to the Heads of State and Government attending the Okinawa Summit*, http://www.iccwbo.org/home/statements_rules/statements/2000/g8_statement.asp, 21-23/VII/2000
 - ICFTU, *ICFTU Statement on the Agenda for the 4th Ministerial Conference of the World Trade Organisation (WTO) (Qatar, 9-13 November 2001)*, International Confederation of Free Trade Unions, <http://www.icftu.org>
 - International Federation for Human Rights, *Statement on the integration of Human Rights in Corporate Principles*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, June 19th, 2001.
 - Lempinen Miko, *Challenges Facing the System of Special Procedures of the United Nations Commission on Human Rights*, Institute for Human Rights/Åbo Akademi University, Turku, 2001.
 - Makower Joel (1994), *Beyond the Bottom Line. Putting Social Responsibility to Work for your Business and the World*, New York, Simon & Schuster.
 - McRae, Rob y Don Hubert (ed.), *Human Security and the New Diplomacy. Protecting People, Promoting Peace*, McGill-Queen's University Press, Montreal & Kingston, 2001.
 - _____, *Miami Summit of the Americas. Declaration of Principles. Partnership for Development and Prosperity: Democracy, Free Trade and Sustainable Development in the Americas*, <http://www.sice.oas.org/ftaa/miami/sadope.asp>
 - Mooney, Pat Roy, "Concentration in Corporate Power. On the Coming Binano Republic", en *Development Dialogue*, 1999:1-2.
 - Muchlinski, Peter T., "Human rights and multinationals: is there a problem?", en *International Affairs*, Vol. 77, No. 1, January 2001.
 - Najam, Adil y Nick Robins, "Seizing the future: the South, sustainable development and international trade", en *International Affairs*, Vol. 77, No. 1, January 2001.
 - Nef, Jorge, *Human Security and Mutual Vulnerability. The Global Political Economy of Development and Underdevelopment*, International Development Research Centre, 2nd ed., Ottawa, 1999.
 - O'Brien, Robert, Anne Marie Goetz, Jan Alart Scholte y Marc Williams, *Contesting Global Governance. Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000.
 - OECD, *Making Codes of Corporate Conduct Work: Management Control Systems and Corporate Responsibility*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, February 2001.
 - Ruggiero, Renato (12 April 1999), *Beyond the Multilateral Trading System*, http://www.wto.org/English/news_e/spr_e/ih_e.htm
 - Ryan, Stephen, *The United Nations and International Politics*, St. Martin's Press, New York, 2000.
 - Sánchez Sandoval, Augusto, *Derechos humanos, seguridad pública y seguridad nacional*, Instituto Nacional de Ciencias Penales, México, 2000.
 - Schwartz, Peter y Blair Gibb, *When Good Companies Do Bad Things. Responsibility and Risk in an Age of Globalization*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1999.

- *Second Summit of the Americas. Santiago Declaration*, http://www.sice.oas.org/ftaa/santiago/sadop_e.asp
- *Second Summit of the Americas. Plan of Action*, http://www.sice.oas.org/ftaa/santiago/sapoa_e1.asp
- Spiliopoulou Åkermark, Sia (ed.), *Human Rights Education: Achievements and Challenges*, Institute for Human Rights /Åbo Akademi University/The Finnish National Commission for UNESCO and UNESCO, Turku, 1998.
- South Centre, *For a Strong and Democratic United Nations. A South Perspective on UN Reform*, Geneva, South Centre, 1997.
- Smith, Diana et al., *Fatal Imbalance. The Crisis in Research and Development for Drugs for Neglected Diseases*, Médecins sans frontières, Brussels, 2001.
- *Summit of the Americas. Plan of Action*, <http://www.sice.oas.org/ftaa/miami/sapoe.asp>
- *Third Summit of the Americas. Declaration of Quebec City. April 22 2001*, http://www.sice.oas.org/ftaa/quebec/declara_e.asp
- *Third Summit of the Americas. Plan of Action*, http://www.sice.oas.org/ftaa/quebec/plan1_e.asp
- Thomas, Caroline, *Global Governance, Development and Human Security. The Challenge of Poverty and Inequality*, Pluto Press, London, 2000.
- United Nations, *Charter of the United Nations*, <http://www.un.org/Overview/Charter/>
- _____, *Past Conferences and General Assembly Special Sessions*, <http://www.un.org/events/conferences.htm> , 27/XI/2001.
- UNDP, *Human Development Report 2001. Making New Technologies Work for Human Development*, Oxford University Press/United Nations Development Program, New York, 2001.
- _____, *Human Development Report 2000. Human Rights and Human Development*, Oxford University Press / United Nations Development Program, New York, 2000.
- _____, *Human Development Report 1994. New Dimensions of Human Security*, Oxford University Press/United Nations Development Program, New York, 1994.
- UNHCHR, *Business and Human Rights: A Progress Report*, <http://www.unhchr.ch/business.htm> , 26/XI/2001.
- _____, *Business and Human Rights: An Update*, <http://www.unhchr.ch/businessupdate.htm>, 26/XI/2001.
- _____, *Commission on Human Rights*, <http://www.unhchr.ch/html/menu2/2/chr.htm>, 27/XI/2001.
- _____, *Commission on Human Rights. Main Themes*, <http://www.unhchr.ch/html/menu2/2/chrintro.htm>, 27/XI/2001.
- _____, *Thematic Mandates*, <http://www.unhchr.ch/html/menu/7/b/tm.htm>, 27/XI/2001.
- _____, *Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights*, <http://www.unhchr.ch/html/menu2/2/sc.htm> , 27/XI/2001.
- _____, *Commission of Human Rights. Membership 2002*, <http://www.unhchr.ch/html/menu2/2/chrmem.htm>, 27/XI/2001.
- _____, *International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights*, http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/a_cescr.htm , 27/XI/2001.
- _____, *International Covenant on Civil and Political Rights*, http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/a_ccpr.htm , 27/XI/2001.
- _____, *Optional Protocol to the International Covenant on Civil and Political Rights*, http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/a_opt.htm , 27/XI/2001.
- _____, *Second Optional Protocol to the International Covenant on Civil and Political Rights, aiming at the abolition of the death penalty*, http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/a_opt2.htm, 27/XI/2001.
- Williams, Oliver F. (ed.), *Global Codes of Conduct. An Idea Whose Time Has Come*, University of Notre Dame, Notre Dame, 2000.
- *WTO Ministerial Declaration. Adopted on November 14 2001*, World Trade Organization, Doha, 9-14 November 2001.