

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE DERECHO

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES EN LA  
PERSPECTIVA DE LA TEORÍA GENERAL DEL  
DERECHO.

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE  
LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS

Estudiante: María Jesús Herrada Hidalgo.

Profesor Guía: Antonio Pedrals García de Cortázar.

## ÍNDICE.

- Índice.....3
- Introducción.....5
- Capítulo 1º Antecedentes Fundamentales
  - Los sujetos de Derecho.....8
- Clases de sujetos de Derecho.....11
- Evolución histórica de los sujetos de Derecho.....16
- Los nuevos actores internacionales.....20
- Capítulo 2º Las Corporaciones Multinacionales
  - Noción.....27
  - Origen y desarrollo.....32
  - La posición singular de la empresa estadounidense multinacional.....36
  - Clases.....39
  - Las corporaciones como “súper sujetos” de relevancia jurídica.....43

- Los “súper sujetos” económicos.....47
- Los “súper sujetos” políticos.....53
- Capítulo 3º Las formas de actuación de las Multinacionales  
De su organización.....56
- La presión a los Poderes Públicos.....61
- Explotación de los recursos naturales.....67
- Relaciones Laborales.....75
- Dinero financiero.....80
- Los Paraísos Fiscales.....84
- El control de los Medios de Comunicación.....91
- El negocio multinacional de la educación.....98
- Síntesis y  
conclusiones.....102
- Bibliografía.....107

## INTRODUCCIÓN.

Recuerdo que, en una ocasión, una de mis profesoras de enseñanza media se refirió al proceso de “globalización” y el impacto que tendría este fenómeno en nuestras vidas y, sobre todo, en la competitividad que se produciría por su causa. No pudo ser más acertada en sus palabras.

Hoy, es un tema en boga referirse a este proceso, que ha adquirido velocidad a partir de los años noventa, impulsado por la fuerza comercializadora y los adelantos tecnológicos de la era de la computación.

Estas fuerzas generaron una corriente que se inició con la caída del muro de Berlín y la Rusia comunista, dando lugar al consecuente fin de la Guerra Fría y el afianzamiento de las políticas democráticas en los países de la comunidad europea y occidental, así como la celebración de Tratados de Libre Comercio entre las principales potencias económicas y los países en vías de desarrollo, que resultaron proveedores de materias primas necesarias para la construcción de economías a gran escala, cuyo ejemplo más claro es China.

Si bien es cierto, la característica fundamental de la globalización es la integración de economías locales en una macro economía o economía a gran escala, lo cierto es que éste es un proceso mucho más complejo, de incontables consecuencias socio-culturales. En efecto, la globalización se vincula a fenómenos tales como la desaparición de fronteras geopolíticas, así como de barreras culturales que, hasta la aparición de la Internet, eran claramente definibles entre los sectores conocidamente desarrollados y los países menos favorecidos con la aplicación de los modelos y políticas económicas en sus respectivas regiones.

En este escenario, caracterizado por un intercambio constante entre Naciones, comienzan a aparecer con gran fuerza nuevos actores,

impulsados por las condiciones económicas de un mercado que, paulatinamente, adquiere poder y direcciona las políticas de desarrollo de la comunidad mundial, en general. Estos nuevos actores irrumpen en este contexto con gran poder, primero económico y luego político, influyendo en decisiones trascendentales a escala local, nacional y mundial.

Sobre estos actores, llamados en este trabajo Corporaciones Multinacionales, se ha escrito mucho, y, por ello, es imposible abarcar todas las dimensiones de sus estructuras y funcionamientos. Y es que junto a la dimensión visible de las Multinacionales, existe una zona oscura, difícil de penetrar y conocer a cabalidad porque es tal el poder de estas empresas, que pueden operar dentro de estas zonas o agujeros negros casi con total impunidad e, incluso, con la aquiescencia de los gobiernos. Esto motiva a indagar los alcances del poder de los grandes gigantes en los gobiernos de los Estados y en las Organizaciones de talla mundial que, directa o indirectamente, entregan los lineamientos de desarrollo de la humanidad, como por ejemplo el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional.

El objetivo del presente trabajo es tratar la temática de las Multinacionales principalmente enfocado hacia sus políticas de acción, a fin de que, tras abordar a estas entidades en sí mismas para dilucidar qué son y qué las caracteriza, referirse a su organización y cómo el diseño de su funcionamiento resulta vital para la extensión de su poder a las diferentes esferas de la vida cotidiana, decidiendo nuestro estilo de vida y determinando la calidad de la misma, en un contexto que favorece sus intereses por encima del interés colectivo y, lo que es peor, en busca de un bien propio que nada tiene que ver con el bien común.

De allí que este trabajo conste de tres partes: en primer lugar, el capítulo primero, denominado “Antecedentes Fundamentales”, da cuenta, principalmente, del concepto de Sujetos de Derecho y cómo éste se está

modificando, aún de facto, con la irrupción de estos nuevos actores en el plano internacional.

A continuación, el capítulo segundo, denominado “Las Corporaciones Multinacionales”, se inicia con las posibles nociones en torno a esta nomenclatura que, por cierto, no es única para referirse a estas compañías gigantes, pasando por su propia evolución para, finalmente, referirse al poder que detentan en la actualidad, sobre todo en términos económicos y políticos.

Finalmente, el capítulo tercero, denominado “Las formas de actuación de las Multinacionales”, se refiere a su organización y cómo ésta resulta vital para las operaciones de aquéllas, analizando el verdadero alcance de su poder en las distintas esferas de la vida humana.

Así, intentaré, finalmente, formular mis propias conclusiones sobre el real escenario mundial y los alcances de la modificación de las estructuras, formas y órdenes básicos que, por largo tiempo, han existido en nuestro planeta.

## Capítulo primero

### ANTECEDENTES FUNDAMENTALES.

#### 1.- LOS SUJETOS DE DERECHO.

Existen muchas relaciones en la vida de las personas, de distinta naturaleza, que se generan en la cotidianidad de la existencia.

Hay, asimismo, distintas disciplinas que analizan estas diversas relaciones humanas, ya sea entre seres humanos, con otros seres vivos e incluso con seres inertes de impreciso soma, como la Tecnología.

Así también la disciplina del Derecho se interesa por un tipo de relaciones llamadas “jurídicas”, que se producen entre sujetos de Derecho y que nacen de la concreción de un supuesto previsto por las normas del ordenamiento legal y que conllevan a que uno de estos sujetos tenga la facultad de exigir a otro una conducta, encontrándose este último en la necesidad de cumplirla, bajo amenaza de una sanción legítima.<sup>1</sup>

En una primera aproximación podría decirse que es sujeto de Derecho o sujeto jurídico todo aquél que resulta capaz de tener derechos y obligaciones, es decir, lo que distingue a un sujeto jurídico es su capacidad para adquirir derechos y/o contraer obligaciones, con prescindencia de una existencia visible o ideal, que resulta reglada por el ordenamiento jurídico.

En doctrina es posible encontrar varias definiciones o, cuando menos, caracterizaciones de lo que se entiende o debiera entender por

---

<sup>1</sup> Navarro Albiña, René, *Manual de derecho civil, curso de derecho civil I*, ediciones jurídicas de Santiago, Chile, 2006, página 97.

sujeto de Derecho. Empero, cabe destacar dos concepciones que sorprenden por su rigurosidad y originalidad en la materia y que corresponden a la Teoría pura del Derecho y a la Teoría de la Responsabilidad.

La Teoría pura del Derecho, expuesta preferentemente por Hans Kelsen, explica que es una situación comúnmente aceptada por el Derecho la existencia de determinados ámbitos dentro de los cuales las normas jurídicas son válidas, o sea, son tenidas por tales, lo que se explica a partir del hecho de que toda norma jurídica rige en un espacio territorial determinado, por un período de tiempo establecido, prescribiendo una o más conductas como permitidas, prohibidas u obligatorias respecto de ciertos individuos. Precisamente, advierte esta teoría, todo individuo será sujeto de Derecho cuando una norma del orden jurídico prevea una conducta suya como contenido de un derecho o de una obligación jurídica, lo que significa que el razonamiento último en esta doctrina es entender el sujeto jurídico como un conjunto de normas que establecen sus derechos y obligaciones y no como un sujeto que posea derechos y obligaciones, como así lo entiende la doctrina tradicional; en otras palabras, se simplifica la realidad del sujeto de Derecho a las normas que integran el ordenamiento legal, lo que deriva o puede derivar en una imprecisión al tiempo de aplicarse este concepto, dado que la base de una norma jurídica es el lenguaje y éste puede resultar ambiguo o vago.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> La ambigüedad da cuenta de una dificultad en el lenguaje que se presenta cuando una palabra tiene más de un significado, de modo que en un contexto no aparece claro cuál de ellos se pretende atribuir a un término. La vaguedad, en cambio, se presenta cuando, conociéndose el significado de un término, se presentan dudas en cuanto a los límites de su aplicabilidad. Ambos fenómenos constituyen dificultades en el uso del lenguaje que se proyectan a la aplicación de las normas jurídicas. Barberis, Julio A., *Los sujetos del derecho internacional actual*, editorial tecnos, Madrid, España, 1984, páginas 17 y 18.

La Teoría de la Responsabilidad, en cambio, coincide con la postura anterior en cuanto a que se es sujeto jurídico en la medida que se es titular de un derecho y se cuenta con la facultad jurídica de hacerlo valer o se tiene un deber jurídico, pero su énfasis está dado en el hecho de que un sujeto jurídico tiene la aptitud necesaria para asumir las consecuencias negativas que derivan del incumplimiento de las normas jurídicas. Esto permitiría explicar que son sujetos de Derecho aquéllos que tienen responsabilidad por la conducta de otros, como es el caso de los padres por la conducta de los hijos, cuando éstos son menores de edad, aun cuando la conducta de los padres no haya sido el objeto de la norma jurídica. O sea, no necesariamente el Derecho debe regular la conducta del individuo para que éste se entienda como sujeto jurídico, sobre todo porque la aplicación de la sanción normalmente resultará con prescindencia de su voluntad.

Según se ha expuesto, la Teoría pura del Derecho explica que sujeto jurídico es todo aquél cuya conducta es regulada directamente por el orden jurídico como contenido de una obligación o de un derecho, mientras que la Teoría de la Responsabilidad expone que lo determinante de esta condición es la posibilidad de ser destinatario de una sanción que se hace efectiva ante el incumplimiento de las normas del ordenamiento legal.

De lo anterior resulta que el sujeto jurídico es aquél titular de algún derecho, deber u obligación impuesto por el ordenamiento normativo, que se halla en situación de exigir la facultad o prerrogativa de que es titular o se encuentra sometido a la carga que implica el deber u obligación que sobre él recae, bajo el apercibimiento que establezca la norma jurídica.

## 2.- CLASES DE SUJETOS DE DERECHO.

Nuestro ordenamiento jurídico llama a los sujetos de Derecho personas<sup>3</sup> y distingue entre personas naturales y personas jurídicas.

La persona natural es la persona humana, amparada por el ordenamiento jurídico al alero del Código Civil, bajo el tenor de la norma que sigue:

Art. 55: “Son personas todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición. Divídense en chilenos y extranjeros.”

Con dichas palabras, el ordenamiento chileno ampara, abierta y generosamente, a todos los hijos de mujer, reconociendo pleno acceso a la adquisición de derechos y obligaciones, de modo que la personalidad está amplia e indiscriminadamente reconocida. Es esta personalidad, tutelada por el ordenamiento jurídico, la que atribuye ciertos caracteres, cualidades o propiedades a los sujetos de Derecho por medio de los cuales dichos sujetos pueden individualizarse y formar parte de las relaciones jurídicas. Es decir, los atributos de la personalidad no sólo pertenecen a las personas naturales, sino también a las personas jurídicas, salvo aquéllos que, atendida la naturaleza de éstas últimas, no puedan ejercer. Dichos atributos corresponden a la capacidad, el patrimonio, el nombre, la nacionalidad, el domicilio y el estado civil; éste último, por lógica, sólo puede corresponder a las personas naturales.

---

<sup>3</sup> El vocablo “persona” tiene un origen greco-latino y designó, en sus comienzos, la clásica máscara teatral, con la boca abierta, provista de láminas metálicas para aumentar la voz en el teatro, en griego *prosopon* o “delante de la casa” porque era allí donde se realizaba la representación de las obras teatrales. Posteriormente, cuando la máscara pasó a distinguir tipos y papeles diferenciados, se llamó “persona” al papel o personaje que significaba la máscara diferenciadora y, finalmente, esa palabra importó señalar al hombre o personaje que estaba detrás de la máscara y era el actor enmascarado. La lengua común tomó este último concepto para significar con la voz “persona” la función o cualidad que cada individuo representa en la vida y, en este estadio de la evolución del vocablo, lo adoptó el Derecho. Cifuentes, Santos, *Elementos de derecho civil, Parte general*, Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1999, página 99.

Las personas jurídicas, a diferencia de lo que ocurre con las personas naturales, se encuentran definidas por el Código Civil chileno en el inciso primero del artículo 545:

Art. 545, inc. 1º: “Se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.”

El mismo artículo agrega en su inciso segundo que estas personas jurídicas son de dos especies: corporaciones y fundaciones de beneficencia pública.

Pese a lo anterior, es conveniente efectuar una primera distinción dentro de las personas jurídicas atendiendo a su naturaleza. Así, encontramos personas jurídicas de Derecho público y personas jurídicas de Derecho privado. Las primeras son aquéllas que representan a la autoridad en sus funciones administrativas como el Fisco y algunos servicios públicos descentralizados, entre los cuales se pueden mencionar las municipalidades y los gobiernos regionales.

Las personas jurídicas de Derecho privado, por su parte, se originan por un acto voluntario de los particulares y se dividen entre aquéllas que persiguen fines de lucro, es decir, persiguen un beneficio patrimonial o pecuniario para sus integrantes o creadores y aquéllas sin fines de lucro que, como su nombre indica, carecen de todo interés económico, persiguiendo, en cambio, fines de orden moral, de beneficencia pública, colectiva o de orden humanitario y que, en nuestro Derecho, corresponden a corporaciones y fundaciones<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> La diferencia entre las Corporaciones y las Fundaciones está dada por su composición, puesto que las primeras corresponden a agrupaciones de cierto número de personas reunidas para alcanzar un fin común, mientras que las segundas corresponden a conjuntos de bienes afectos a la consecución de un objetivo común, pero, no obstante lo anterior, su regulación es básicamente la misma. Navarro A., René, citado en nota 1.

Las personas jurídicas de Derecho privado con fines de lucro se clasifican, a su vez, en unipersonales y colectivas.

La única persona jurídica unipersonal, en nuestro ordenamiento legal, es la empresa individual de responsabilidad limitada, creada por la Ley 19.857, publicada en el Diario Oficial de fecha 11 de febrero de 2003, cuyo artículo segundo expresa que la referida empresa es una persona jurídica con patrimonio propio distinto al del titular, es siempre comercial, está sometida al Código de Comercio, cualquiera que sea su objeto y podrá realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por ley a las sociedades anónimas.

Las personas jurídicas de Derecho privado con fines de lucro colectivas son las llamadas sociedades, las cuales, a su vez, pueden ser civiles o comerciales, según su objeto o giro en los negocios.

La sociedad, en todo caso, está definida legalmente en el artículo 2053 del Código Civil, conforme los siguientes términos:

Art. 2053: “La sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común con la mira de repartir entre sí los beneficios que de ello provengan.

La sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados.”

La sociedad es comercial o mercantil si su objeto o giro corresponde a alguna de las actividades comprendidas dentro del artículo tercero del Código de Comercio, llamadas comúnmente actos de comercio. La sociedad civil, en cambio, será toda aquella cuyo objeto no esté comprendido en el citado artículo. Así lo expresa el artículo 2059 de nuestro Código Civil.

Sin embargo, existe una sociedad que, aunque se forme para negocios de carácter civil, siempre será comercial por disponerlo así la propia ley: la sociedad anónima.

La sociedad anónima se define por una ley especial, cual es, la Ley 18.046, publicada en el Diario Oficial de fecha 22 de octubre de 1981 y cuyo artículo primero reza lo siguiente:

Art. 1º: “La sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo por sus respectivos aportes y administrada por un directorio integrado por miembros esencialmente revocables.

La sociedad anónima es siempre mercantil, aun cuando se forme para la realización de negocios de carácter civil”.

Las sociedades anónimas pueden ser de dos tipos: abiertas o cerradas.

Pertenecerán a la primera categoría todas aquellas sociedades integradas por quinientos o más accionistas, aquéllas en que al menos el diez por ciento de su capital suscrito pertenece a un mínimo de cien accionistas y todas aquellas sociedades que, voluntariamente, inscriban sus acciones en el Registro de Valores que mantiene la Superintendencia de Valores y Seguros. Por exclusión, serán sociedades anónimas cerradas todas las que no quedan comprendidas en los casos anteriores<sup>5</sup>.

Este tipo de sociedades resulta de vital importancia en el tráfico comercial, especialmente las sociedades anónimas abiertas, dado que las empresas que requieren de grandes inversiones para su creación recurren a este tipo societario, que favorece la reunión de grandes capitales, la limitación del riesgo para sus integrantes y facilita la cesión de los derechos sociales. Dado lo anterior, la sociedad anónima ha sido llamada por algunos autores como “un maravilloso instrumento del capitalismo moderno”, “la técnica más empleada para la concentración económica” y

---

<sup>5</sup> Así lo expresa el artículo 2º de la Ley sobre Sociedades Anónimas, Ley N° 18.046.

“la forma jurídica mejor concebida como estructura de la empresa moderna”.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Las citas corresponden a los autores George Ripert, Claude Champaud y Jean Pillusseau, respectivamente, referidos por Sandoval López, Ricardo en *El derecho comercial, 7º edición, tomo I, volumen II*, editorial jurídica de Santiago, Chile, 2005, página 98.

### 3.- EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS SUJETOS DE DERECHO.

Tradicionalmente se ha considerado que los sujetos de Derecho son los hombres y ciertas organizaciones, los cuales se han denominado con términos tales como: personas naturales y personas jurídicas, personas físicas y personas morales o personas individuales y personas colectivas. Sin embargo, es el hombre considerado de manera individual al que se ha identificado ontológicamente como sujeto de Derecho desde un comienzo, cuando los romanos precisaron la personalidad jurídica derivada del *ius civile* sólo a los *cives*.<sup>7</sup>

Con todo, la trama cada vez más compleja de vinculaciones humanas, sumado a la creciente especificación y división del trabajo social y la necesidad, surgida de la experiencia histórica, de una actividad unificada de ciertos grupos sociales constituidos en torno a intereses y finalidades comunes, generaron la idea de considerar como sujetos de Derecho, al menos respecto de ciertos actos, no sólo a los seres humanos, sino también a las agrupaciones o asociaciones de éstos. Así, surgió en la Edad Media la noción de *corpus mysticum*, que designaba a la subjetividad jurídica colectiva y que había de ser desarrollada más tarde bajo las denominaciones de persona jurídica o persona moral. Esta noción permitió acomodar el significado de persona jurídica a toda entidad jurídicamente habilitada para adquirir derechos y contraer obligaciones. Posteriormente, cuando los pandectistas alemanes del siglo XIX actualizaron, sobre bases nuevas, la concepción romanista consistente en atribuir una cuasi personalidad a ciertas universalidades, se difundió el concepto de que también algunos patrimonios de afectación, como por ejemplo el Fisco, adquieren, con relación a los fines y objetivos económicos a los cuales están afectos, el carácter de sujetos de derechos y obligaciones patrimoniales.

---

<sup>7</sup> *El hombre, su dimensión jurídica y social*, artículo publicado por la revista jurídica electrónica del Tecnológico de Monterrey, México, *Verba Iuris*, en <http://www.cem.itesm.mx/verba-iuris/articulos/050505.html>

Esto fue determinante para la consolidación de los Estados, cuyo reconocimiento como sujetos jurídicos fue sellado con la Declaración Universal de Derechos Humanos, la cual les otorgó un papel garante en la protección del ser humano en cuanto persona.

Ahora bien, aunque los sujetos tradicionales del Derecho internacional han sido los principales actores en las relaciones supranacionales, el desarrollo de las relaciones económicas a nivel mundial ha revelado nuevos actores, las corporaciones multinacionales, cuyo poder y capital las han hecho dueñas de las fuerzas tecnológicas y de las invenciones en todos los sectores. Son ellas las que han dispuesto, en la mayoría de países, las políticas o lineamientos económicos y, por vía consecuencial, la dinámica social interna del país que sirve de anfitrión para la inversión del capital extranjero y, dada su importancia como motores de la economía regional y mundial, no se puede desconocer que tienen en la práctica la calidad de sujetos de Derecho, a la par de los Estados.<sup>8</sup>

En un plano legal, las multinacionales se han constituido y organizado recurriendo a formas societarias y contractuales regladas por los legisladores de los países, principalmente utilizando la forma de sociedades anónimas, pero con énfasis en las técnicas de concentración de poder y decisión, particularmente mediante la constitución de filiales, que junto con garantizarles presencia en varios países, les asegura un cierto tipo de ingerencia en los asuntos políticos, económicos y sociales de los Estados, mediante sus relaciones políticas y económicas, reconociéndose como verdaderos sujetos de Derecho desde el momento en que están facultadas para recurrir a instancias internacionales a objeto de defender sus intereses en virtud de diversos tratados logrados principalmente en materia económica, destacando el Convenio celebrado

---

<sup>8</sup> Chacón Gómez, Nayibe, *Evolución de los sujetos del Derecho Internacional: Las empresas trasnacionales*, artículo publicado en <http://www.monografias.com/trabajos16/empresas-trasnacionales/empresas-trasnacionales-shtml>.

en Washington el 18 de marzo de 1965, el cual creó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones, CIADI, organismo internacional de carácter público fundado por iniciativa del Banco Mundial que, bajo el fundamento de mejorar la atmósfera de confianza mutua entre los inversionistas y los Estados receptores de tales inversiones, se ha constituido en la instancia internacional de mayor preferencia por los Estados con mayor práctica en la litigación de estos asuntos<sup>9</sup>.

La innegable aparición de las multinacionales en el plano mundial ha obligado al Derecho a ocuparse de regular, no sólo el desarrollo intrínseco de estos actores, sino su relación con los Estados, regulando el control que éstos deben de ejercer sobre las actividades de aquéllas, como prueba la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas con fecha 12 de diciembre de 1974, la que establece en su Artículo 2°:

"Todo Estado tiene el derecho de:

1°.- Reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a las leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera.

2°.- Todo Estado tiene derecho de reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que aparecen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajustan a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales.

Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acudan y todo Estado deberá, teniendo en

---

<sup>9</sup> *Del individuo a las personas jurídicas*, artículo publicado por la biblioteca virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales, Eumed.Net, en <http://www.eumed.net/libros/2010a/642/Del%20Individuo%20a%20las%20Personas%20Juridicas.htm>

cuenta sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso...”<sup>10</sup>

Como puede apreciarse, el Derecho se ha visto en la necesidad de regular la situación de estos actores, que se valen de formas jurídicas tradicionales para organizarse y actuar, pero que irrumpen en el escenario mundial con mucho poder debido a sus prácticas y políticas de funcionamiento, debiendo normar sus actividades y reconociendo con ello ciertos derechos y deberes, sin perjuicio que la práctica se encargue de delimitar con sobrado margen de actuación a favor de éstos, el verdadero campo de acción de estos nuevos sujetos internacionales.

---

<sup>10</sup> *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados*, adoptada por resolución 3281(XXIX) de la Asamblea General de Naciones Unidas con fecha 12 de diciembre de 1974, publicada en [www.un.org/spanish/documents/ga/.../ares29.htm](http://www.un.org/spanish/documents/ga/.../ares29.htm)

#### 4.- LOS NUEVOS ACTORES INTERNACIONALES.

Los sujetos de Derecho pueden tener una existencia visible, como ocurre con las personas naturales, o bien, una existencia ideal, que es el caso de las distintas personas jurídicas que reconocen los ordenamientos legales.

Lo cierto es que dentro de esta última categoría destacan los Estados, que junto a las Organizaciones Internacionales, se constituyeron como los únicos sujetos de Derecho en el plano internacional, al menos hasta antes de la adopción de la Carta de las Naciones Unidas, representando el interés general de sus integrantes y entablando relaciones entre sí. Al menos esto era lo que tradicionalmente constituía el escenario mundial hasta 1945. Desde ese año comenzó a tomar relieve, también en el plano internacional, el individuo, debido al paulatino reconocimiento de los Derechos Humanos.

Parece razonable, en base a lo anterior, sostener que el Derecho siempre ha cautelado por el interés o bien general del colectivo social, nacional o internacional, reconociendo personalidad jurídica a los individuos como personas naturales, pero también como integrantes de personas jurídicas en pos del bien común a través de los Estados y sus Organizaciones. Sin embargo, este orden de cosas está sufriendo modificaciones, puesto que comienzan a aparecer y pulular ciertas entidades que, sin representar y menos defender un interés loable, concentran poder, no sólo económico, pasando a situarse junto a los Estados, por sobre las personas y, en la generalidad de los casos, actuando en detrimento de sus intereses. Son las corporaciones multinacionales verdaderos conglomerados de intereses afines sólo a su selecto grupo de integrantes, que irrumpen en el escenario mundial con tremendo poder, relacionándose con los Estados y alcanzo beneficios y prerrogativas sin precedentes, causando la crisis de éstos, obligándolos a reorganizarse para adaptarse a estas nuevas circunstancias.

El concepto de Estado, como estructura compleja de poder vinculada a una forma de ordenamiento político, comenzó a tomar relevancia hacia el siglo XVIII, considerándose una fuente de soberanía cuando operaba como poder independiente, supremo y, sobre todo, exclusivo. Posteriormente, la doctrina o teoría de la Guerra Justa de Francisco de Vitoria, en que se concibe la existencia de una sociedad internacional formada por Estados iguales y soberanos sometidos a Derecho, vino a consolidar la existencia del Derecho Internacional, resultando principios básicos del incipiente orden internacional.

Aunque estos conceptos de Estado y orden internacional se han formado con el paso de los siglos, la globalización está modificando las pautas de su formación, conforme lo describe el jurista Juan Antonio Carrillo Salcedo con estas palabras: “los Estados parecen demasiados pequeños respecto de los grandes problemas y demasiado grandes en relación a los de la vida cotidiana, con lo que asistimos a un debilitamiento del exclusivismo de los Estados e, incluso, de la relevancia de su papel en las relaciones internacionales. Asimismo, los Estados se ven puestos en cuestión al comprobarse que son incapaces de resolver, por sí mismos, problemas que exigen un esfuerzo de cooperación internacional y, además, al verificarse que existen otras entidades no estatales, como las empresas transnacionales, que operan con creciente relevancia en la vida internacional”<sup>11</sup>. Esto significa que, impulsadas por el proceso de globalización que caracteriza nuestro período, las multinacionales parecen haberse posicionado en un plano global como verdaderos sujetos, a la par de los Estados, que exigen un reconocimiento jurídico, pues sus relaciones con los Estados parecen innegables, sin perjuicio de poseer un poder que, en varios casos, supera el de éstos y condiciona los elementos del orden internacional y nacional a sus intereses y objetivos.

---

<sup>11</sup> Carrillo Salcedo, Juan Antonio, *Globalización y Orden Internacional. 1º edición*, Universidad de Castilla La Mancha, España, 2003, página 28.

De partida, puede advertirse que el cambio producido en el orden internacional está causando una jerarquización de los Estados que contrasta, evidentemente, con la doctrina de la Guerra Justa pregonada por Vitoria. De esta jerarquización, podemos distinguir los siguientes grupos de Estados:

- Los Estados Imperiales<sup>12</sup>: que, como su nombre indica, ejercen un rol protagónico, como los Estados Unidos, reforzando su poder y estableciendo relaciones de dominación sobre otros actores políticos, sociales y económicos.
- Los Estados Sometidos: como algunos países europeos, son aquéllos que, voluntariamente, ceden soberanía y pierden poder, convirtiéndose en facilitadores de los grandes intereses de las multinacionales.
- Los Estados periféricos: aquéllos que pierden competencias y capacidad soberana por las imposiciones normativas de los Estados dominantes, empresas trasnacionales o instituciones económicas o financieras supraestatales.

Un ejemplo de esta categoría es Etiopía, país muy alejado de los núcleos de poder, el que sufrió la imposición normativa de facto, incluso contra la legislación de comercio internacional, cuando la multinacional norteamericana de café Starbucks registró los nombres de las marcas de cafés existentes en Etiopía y, durante cinco años al menos, los vendió sin pagar ningún sobre costo por la importación desde ese país. Esto contrastaba, enorme y escandalosamente, con la situación de los pobres agricultores etíopes, a los que se les pagaba tres centavos de dólar la libra (mientras en el mercado el valor comercial del café alcanzaba los

---

<sup>12</sup> Terminología que emplea Hernández Zubizarreta, Juan, en su obra *Las empresas trasnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, edición Hegoa, Madrid, España, 2009, página 86 y 87

26 dólares), los cuales querían tener los derechos de sus marcas y que dichas marcas les reportaran los beneficios que un café de gran calidad les debía reportar. Sólo el año 2007 la compañía Starbucks arribó a un acuerdo con el gobierno de Etiopía, en virtud de la campaña iniciada por la organización no gubernativa Intermon Oxfam, que recolectó firmas de numerosos clientes de la multinacional, en virtud del cual la gigante compañía se comprometió a respetar el registro de las marcas de café por parte de Etiopía<sup>13</sup>.

- Los Estados fracturados: aquéllos prácticamente desconectados de las relaciones económicas y políticas internacionales, desarticulados institucionalmente en su soberanía interna, se encuentran, si disponen de riquezas naturales, sometidos a la dictadura de las empresas transnacionales y a regulaciones cuasi autónomas de los contratos de explotación de las mismas.

Un caso de este tipo es la República Democrática del Congo, en que existen importantes recursos naturales como el cobalto, el cobre, el oro y los diamantes, recursos que resultan objeto de deseo de numerosas empresas transnacionales tales como Consolidated, Eurocan Ventures del Lundin Group, Barrick Gold Corporation, Anglo American Corporation, entre otras, que poseen medios políticos, económicos y militares que les permiten imponer sus reglas a las instituciones y gobiernos frágiles. De hecho, logran tomar posesión del Estado comprándolo y, en su caso, destruyéndolo, fracturando sus estructuras institucionales y creando nuevas entidades estatales, cuyo funcionamiento es similar al de una empresa filial<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Oxfam/Intermón, *Starbucks y Etiopía llegan a un acuerdo*, 2007, en <http://www.oxfam.org/es/news/2007/oxfam-celebrates-win-outcome-forethiopian-coffee-farmers-and-starbucks.html>

<sup>14</sup> Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referida en nota 11, página 86 y 87.

Las corporaciones multinacionales entablan relaciones diversas con todos estos Estados, pero con un factor común: en todas ellas predominan sus intereses. Así, las relaciones de las corporaciones multinacionales y los Estados imperiales, principalmente económicas y políticas, tienen un carácter de reciprocidad, en el sentido de que los Estados protegen y tutelan a las multinacionales locales y éstas, a su vez, participan, condicionan, constituyen y colaboran con sus elites gobernantes.

No ocurre lo mismo con los Estados periféricos, respecto de los cuales las relaciones resultan ser de imposición y dominación, a favor de las transnacionales, amparadas por sus países de origen e instituciones multilaterales.

Un caso interesante es el de la multinacional farmacéutica Novartis, respecto de su demanda entablada contra el gobierno de India, debido a que uno de sus medicamentos, Glivec, figurare dentro del catálogo de fármacos no innovados y que, conforme la política de la Oficina de Patentes de ese país, podía ser emulado dado que no se trataba de un medicamento acogido al beneficio de las patentes establecido por la ley nacional, y que se concede sólo a fabricantes de medicamentos nuevos, innovadores y útiles, en virtud de cuyo otorgamiento gozan de una licencia exclusiva para comercializar sus productos en ese país por 20 años. Ante la imposibilidad de defender sus productos, la multinacional recurrió al Tribunal Supremo de Chennai, sin tomar en cuenta que la India se ha convertido en un proveedor de medicamentos a bajos costos para las mayorías más pobres de la región, no importando tampoco que el mercado farmacéutico representa en los países empobrecidos menos del 5% del total de sus ingresos, de modo que las grandes compañías no tienen inconvenientes en regalar o vender a bajos costos sus productos y que un tercio de la población en India viva bajo el umbral de la pobreza, de modo que el tratamiento con el medicamento en disputa resulta inaccesible para

la mayoría dado su enorme valor (el valor del tratamiento con dicho medicamento alcanza la suma 120.000 rupias mensual, algo así como 2.100 euros o 1.470.000 pesos chilenos). Por otro lado, la compañía Novartis había obtenido en el año 2006 un beneficio neto de 7.202 millones de dólares (5.571 millones de euros), un 17% más que el año anterior, esperando, además, una proyección de crecimiento de entre 5% y 10% para los próximos 5 años.

Ahora bien, la multinacional siempre ha contado con el respaldo de su país de origen, Suiza, el resto de empresas trasnacionales del sector y los países más ricos, todos los cuales han rechazado que el gobierno Indio apoye a sus ciudadanos y a la industria farmacéutica nacional en la fabricación de genéricos que emulen los componentes y efectos del medicamento<sup>15</sup>. Esto prueba que las trasnacionales manipulan el sistema para defender sus intereses, puesto que, en este caso por ejemplo, no se permitió al gobierno de India apoyar a su industria farmacéutica nacional por considerarse una competencia desleal respecto de la que provenía de Europa y Norteamérica, mercantilizando cuestiones básicas para los ciudadanos como es el sistema de salud.

En efecto, el Estado se encuentra desbordado por fuerzas económicas internacionales que ejercen sobre éste una presión indirecta a través de la hipermovilidad del capital, lo que reduce su capacidad reguladora a favor de la premisa neoliberal que consiste en someter las políticas públicas a la tranquilidad de los grandes inversores a objeto de proteger sus tasas de ganancias.

Así, se produce una suerte de adelgazamiento del Estado que se manifiesta en la vertiente del Estado de Bienestar<sup>16</sup>, es decir, en sus políticas públicas y derechos sociales y no en su fortaleza como muro de contención de las reivindicaciones sociales. La

---

<sup>15</sup> El caso aparece profundamente analizado en la obra de Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas trasnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referida en la nota 11, en sus páginas 90 a 97.

<sup>16</sup> Término propio de las ciencias políticas que denomina una aproximación o propuesta política de un Estado proveedor de servicios o garantías sociales a la totalidad de sus habitantes. Enciclopedia libre Wikipedia 2005, en [http://es.wikipedia.org/wiki/estado\\_de\\_bienestar](http://es.wikipedia.org/wiki/estado_de_bienestar).

extorsión mediante la amenaza de la deslocalización, la movilidad de los flujos de capital sin regulaciones de contención y el espacio financiero global desregulado, son expresiones de la pérdida o reacomodo de competencias estatales<sup>17</sup>. Así, las multinacionales se favorecen de su posición dominante en los negocios para conseguir regulaciones laxas, favorables sólo a sus intereses.

Otro caso ejemplar es el de las multinacionales norteamericanas Wal-Mart, Google, UPS, Microsoft, Nike, AT&T e Intel, las que se opusieron, al igual que la Cámara de Comercio Europea en Pekín, a la nueva ley de contratación laboral de empleo preparada por el gobierno chino y por la cual se pretendían regular estándares mínimos de trabajo como son los contratos de trabajo, la reducción de horas de la jornada laboral, las indemnizaciones por despido, el aumento de salarios y la negociación colectiva, presionando a través de organizaciones empresariales de las que forman parte como la Cámara de Comercio en Shanghai o el Consejo Empresarial EEUU-China, contra la nueva legislación y amenazando al gobierno chino con abandonar las inversiones en ese país.<sup>18</sup>

Claro está que el debilitamiento del Poder del Estado causa el desamparo de sus integrantes, los cuales están incapacitados de cualquier respuesta eficiente ante las actividades de las multinacionales. De esta forma, la fortaleza política y económica de las empresas transnacionales no resulta ajena a la privatización de los Derechos Humanos y a la subordinación de todo lo que implique la redistribución de riquezas.

---

<sup>17</sup> Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referida en nota 11, páginas 98 y 99.

<sup>18</sup> Global Labor Strategies, “*Detrás de la gran muralla China. Las transnacionales de EEUU se oponen a nuevos derechos para los trabajadores chinos*”, páginas 1 a 12, artículo publicado en [www.laborstrategies.blocs.com](http://www.laborstrategies.blocs.com).

## Capítulo segundo

### LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES.

#### 5.- NOCIÓN.

Uno de los fenómenos más importantes de la economía contemporánea es la presencia dominante y el crecimiento acelerado de las grandes compañías o corporaciones, que se configuran como nuevos actores del escenario mundial, desplazando a los Estados en poder, tanto económico como político.

En efecto, estos gigantes han venido, en cierto modo, a destronar a los Estados como únicos agentes dentro de las relaciones internacionales y, favorecidos por el proceso de globalización, se han constituido en los agentes más poderosos del planeta, penetrando en casi todas las esferas de poder y decisión, influyendo sobre millones de vidas y dirigiendo, de alguna manera, el actual curso de la historia de la humanidad.

Estas grandes compañías, apuntaladas en la cúspide del poder, se denominan comúnmente empresas o corporaciones multinacionales y, para comenzar, pueden ser definidas instrumentalmente como aquellas que tienen presencia en varios países. En efecto, aunque la definición de estas corporaciones se ha vuelto un tema de difícil debate, el factor común a todas ellas ha sido el posicionamiento que han tenido en varios mercados, aprovechando la creciente comunicación e interdependencia entre los países, desplazando su presencia productiva a distintas zonas geográficas del mundo.

Este fenómeno de las multinacionales, sin embargo, ha sido estudiado bajo varias denominaciones, las cuales denotan la cualidad de estas empresas de tener actividades en varios países, como son las nomenclaturas empresas internacionales, pluri nacionales,

supranacionales, cosmopolitas, grandes unidades inter- territoriales, trasnacionales o sociedades globales.<sup>19</sup> Aunque estos términos suelen emplearse como sinónimos, su uso dependerá de cada país o región del mundo, pues, aunque la Organización de Naciones Unidas haya aceptado oficialmente la expresión “trasnacionales” y ésta sea aquélla mayormente utilizada en América Latina, la tradición académica anglosajona ha preferido el término “multinacionales”, sin perjuicio que la misma terminología se utilice, al menos en Sudamérica, para referirse a las empresas cuya propiedad pertenecen, en conjunto, a varios Estados.<sup>20</sup>

Los autores están contestes en precisar que las corporaciones multinacionales son empresas que desbordan las fronteras nacionales, asumiendo su actuación en varios países.<sup>21</sup> Sin embargo, a partir de esta base, los autores precisan varias definiciones, con énfasis en alguna de las cualidades comunes a este grupo de empresas. Así, los autores Robbins y Stobaugh, en su obra *Money in the multinacional enterprise: a study of financial policy*, precisan que el término “multinacionales” comprende cualquier empresa que tenga ataduras en el extranjero, no importando el tamaño y la amplitud de sus operaciones en el exterior<sup>22</sup>. Otros estudiosos sobre la materia coinciden con este criterio, tales como Dunning, Brooke, Remmers y Hirsch, en cuanto exponen que una empresa toma la decisión de volverse multinacional cuando decide adquirir o establecer una fábrica en el extranjero<sup>23</sup>. Sin embargo, estas definiciones parecen insuficientes para identificar a estas compañías. De ahí que algunos sugieran que la auténtica empresa multinacional no sólo debe desarrollar diferentes tipos de operaciones en diversas áreas

---

<sup>19</sup> Jarrillo, José Carlos y Echezarraga, Jon, *Estrategia Internacional*, editorial Mc Graw Hill, México, 2001, página 127.

<sup>20</sup> Wikilearning, *Empresas multinacionales: caracteres de la inversión extranjera*, 2006, en [www.wikilearning.com/monografía/las\\_empresas\\_multinacionales/13409-3](http://www.wikilearning.com/monografía/las_empresas_multinacionales/13409-3).

<sup>21</sup> Vidal, Gregorio, *Expansión de las empresas trasnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?*, Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa, México, 2003, página 1.

<sup>22</sup> Robbins, Sydney M. y Stobaugh, Robert, *Money in the multinacional enterprise: a study of financial policy*, Basic books, Nueva York, USA, 1973, página 10.

<sup>23</sup> Dunning, John H., *La empresa multinacional*, Fondo de la cultura económica, México, 1993, páginas 17 y 18.

geográficas, sino que también su propiedad y personal administrativo deben pertenecer a diferentes países.<sup>24</sup>

Concebida las corporaciones multinacionales como grupos de empresas operantes en varios territorios extranjeros, resulta obvio precisar que dichas compañías necesitan de filiales o sucursales para poder operar en el exterior. De ahí que un estudio realizado por el Centro de Naciones Unidas sobre las Corporaciones Transnacionales en 1994, estableciera que una firma transnacional se define como una empresa o grupo de empresas constituidas por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede, se implanta en el extranjero con sus filiales e inversiones directas, con una estrategia concebida a nivel mundial y encaminada a eliminar cualquier obstáculo a la expansión y el libre movimiento de los consorcios y monopolios transnacionales.<sup>25</sup>

Esta definición, que si bien denota la característica central de las corporaciones multinacionales en cuanto operan en varios territorios extranjeros, sólo se refiere a un proceso natural de las empresas que, debido a factores relativos al incremento del lucro, se expanden por la instalación de sucursales en el extranjero, sin considerar que, aun cuando lo anterior sea lo común, también podrían constituirse por un proceso de absorción o fusión con nuevas empresas, una suerte de concentración, que permita a las multinacionales operar en otros países bajo términos societarios distintos, aun cuando los propietarios o accionistas fueren los mismos, por ejemplo, a través de una franquicia.

Por su parte, *La Declaración Tripartita sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social*, elaborada por la Organización Internacional del Trabajo, utilizando la nomenclatura anglosajona, señala que las expresiones “corporaciones multinacionales” designan distintas empresas, llámense compañías matrices, unidades locales o ambas, así

---

<sup>24</sup> Hays, Richard D., *Comercio internacional: introducción al mundo de la empresa multinacional*, editorial Prentice-Hall Internacional, New Jersey, USA, 1974, página 251.

<sup>25</sup> Comisión de Derechos Humanos, *Marco jurídico para las empresas transnacionales*, 2002, en [www.unhcr.ch/huridocda/huridocda.nsf/0/fc9966a641705](http://www.unhcr.ch/huridocda/huridocda.nsf/0/fc9966a641705).

como también el conjunto de empresas, según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que se prestarán la cooperación y mutua asistencia cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos<sup>26</sup>.

En este caso, la definición que ofrece la Declaración concibe la posibilidad de que la multinacional se haya instalado en el extranjero mediante una expansión de la misma compañía o la adquisición o fusión con otras empresas, distribuyéndose las responsabilidades entre ellas, pero destacando el nivel de ayuda mutua que debe existir entre las mismas. Empero esta ayuda es ficta, por cuanto la base de la multinacional es que el control de la empresa se detente por una sola matriz, resultando las filiales o las compañías adquiridas meros centros de operación o producción, porque el poder de decisión se concentra en una sola sede. Desde ese punto de vista, la pluralidad de componentes de la multinacional es meramente formal o aparente, por cuanto la subordinación y el control que se ejerce al interior de ella determinan que exista una dominación de empresa sobre otra adquirida o su filial.

La Comisión de los Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas ha propuesto dos elementos para identificar a estas empresas: por un lado, la matriz o sede tiene una parte de sus operaciones en otra empresa, la que resulta una filial de la primera, ejerciendo ésta, de manera efectiva, una influencia dominante o la sucursal está bajo su dirección; por otro lado, la matriz o sede detenta la facultad de invalidar la voluntad de la mayoría de los miembros del órgano administrativo de la filial, al concentrar la mayoría de los derechos de voto de los accionistas de ésta última. Así, la multinacional constituye un solo centro de operaciones mediante la relación de subordinación y control que la matriz ejerce sobre sus filiales, subrayando, también, que esta relación es de dominación, por cuanto se controlan las decisiones de los órganos administrativos de las sucursales,

---

<sup>26</sup> Comisión de Derechos Humanos, documento citado en nota anterior.

lo que probaría que los componentes de las multinacionales, aun aparentemente independientes, están económica y políticamente unidos.

De lo anterior, puede concluirse que las corporaciones multinacionales constituyen un conjunto de empresas que, favorecidas por el proceso de reestructuración económica y globalización, extienden sus operaciones productivas más allá de las fronteras estatales, mediante otras empresas o filiales que dependen de las decisiones adoptadas por la matriz, la que ejerce un control sobre las anteriores, de modo que todas ellas constituyen, en conjunto, una unidad económica. Ahora bien, dado el volumen de su producción y las ganancias que anualmente reportan, las multinacionales no conocen límites en su expansión, concibiendo el mundo entero como su mercado objetivo y manteniendo, por ende, un punto de vista mundial en sus negocios sobre los mercados, servicios y productos.

## 6.- ORIGEN Y DESARROLLO.

Aunque parezca insólito, hay autores que sitúan el origen de la corporación multinacional en las antiguas civilizaciones de Ur y Babilonia<sup>27</sup>. Aseveran que fue en aquellas sociedades, donde surgieron los pequeños capitalistas representados por mercaderes ambulantes. Estos mercaderes manejaban pequeñas empresas que adquirían productos de trabajo de diversos grupos de personas, con diferentes habilidades y recursos. En este tipo de empresas no existía un activo fijo, es decir, bienes adquiridos con el sólo propósito de destinarlos a la negociación o explotación social, por ende, tampoco existía la inversión extranjera. Sin embargo, fue alrededor del siglo XIII cuando surgió una nueva fuerza comercial: el Capitalismo Mercantil, definido de la siguiente manera:

“...eran hombres muy ricos y poderosos que trataron de influenciar o controlar el comercio de los pequeños capitalistas, así como de dominar sus guildas...

El capitalista mercantil fue primero y principalmente un exportador, un importador y un mayorista. Manejaba cantidades relativamente grandes de mercancía y prefería la actividad mercantil a todas las demás”<sup>28</sup>.

Algunos de estos comerciantes se especializaron en diversos campos, como fue el caso de la familia de los Medici, que alcanzó en Florencia una alta especialización, estableciendo algunos bancos en diversas partes del mundo entonces conocido. Por esta época, la inversión extranjera comenzó a ser parte importante de los negocios, haciéndose necesaria la creación de establecimientos fijos para conservar la estructura del comercio.

---

<sup>27</sup>Hays, Richard D., *Comercio internacional: introducción al mundo de la empresa multinacional*, editorial Prentice-Hall Internacional, New Jersey, USA, 1974, página 251.

<sup>28</sup>Gras y H.M. Larson, *Case book in American Business History*, editorial Appleton-century-crofts, New York, USA, 1939, páginas 3-15.

Las grandes compañías comerciales comenzaron a tomar la forma de sociedades anónimas a principios del siglo XVII, surgiendo, primeramente, en Inglaterra. Esta forma de sociedad se hizo necesaria por la enorme cantidad de capital que requerían las compañías mercantiles para extenderse y para evitar que el peso de las obligaciones recayese en una sola persona, en caso de que la compañía fracasase. A medida que esta forma de organización se iba desarrollando, se elaboraba un plan mediante el cual se confería a las diversas sociedades anónimas un poder amplio y autónomo para gobernar las colonias de Inglaterra en las que se estableciesen. Obviamente, el problema de la inversión extranjera no era entonces muy complejo, dado que si la Metrópoli requería un determinado producto y se contaba con suficiente fuerza militar para dominar la zona donde tal producto existía, entonces se realizaba la inversión necesaria para llevar a cabo la conquista. Los límites y la razón para realizar la inversión los señalaban las necesidades y el poder militar metropolitano, mas no las consideraciones económicas que se pudieren efectuar.

La Revolución Industrial marcó el comienzo de una nueva etapa en la historia de los negocios que podría ser denominada “Capitalismo Industrial”. La creación de establecimientos fijos adquirió mayor importancia dado que la capacidad para producir eficientemente mediante maquinaria se hizo considerable. Consecuencialmente, la ubicación y el funcionamiento de estos establecimientos de ambientes extranjeros se convirtieron en una tarea compleja. La inversión extranjera empezó a ser motivada por razones que iban más allá del simple entendimiento de la estructura comercial, como prueba el siguiente extracto del libro de Martyn Howe, *Internacional Business*:

“En 1876, anticipándose astutamente a las nuevas leyes de aranceles, American Gunpower Trust (Du Pont) se internacionalizó mediante la compra de dos fábricas canadienses de pólvora. La Du Pont estableció así la primera sucursal estadounidense de importancia... Una

sucursal de la Edison, que más tarde vino a ser la Canadian General Electric Company, iniciando sus operaciones en 1883”<sup>29</sup>.

William Lever, oriundo de Gran Bretaña, fundó lo que se puede considerar como la primera empresa multinacional auténtica, al crear amplios establecimientos de producción y distribución en muchos países. Todas estas firmas estaban unidas por una fuerte organización planeada de acuerdo con la naturaleza multinacional de la compañía. Cobró vital importancia someter a consideraciones más amplias los mercados existentes, la integración de las instalaciones de producción y el aspecto total que ofrecía la empresa funcionando por todo el mundo. Otras firmas europeas como la Nestlé, la Imperial Chemical, la Phillips y la Royal Dutch Shell siguieron a Lever en el establecimiento de una estructura multinacional.

Sin embargo, la expansión de las empresas nacionales en el exterior fue mínima hasta comienzos del siglo XX. Fue la Segunda Guerra Mundial la que marcó el verdadero comienzo de los negocios multinacionales, en primer término, para las firmas estadounidenses. Algunas compañías ya tenían amplios intereses internacionales con anterioridad a esta época, pero la mayor parte de la industria norteamericana sólo vino a considerar la conveniencia de salir al exterior con posterioridad al referido suceso. Así, por ejemplo, aquellas empresas para las cuales las economías en los costos de producción son decisivas, advirtieron que en otras partes del mundo existían escalas de salarios que diferían en apreciable grado de las vigentes en su país. Tales diferencias de salarios representaban diferencias sustanciales en los costos de la producción según el lugar donde ésta se efectuara, lo cual constituyó un fuerte incentivo para la expansión de algunas empresas. Para otras, la adquisición de materias primas a bajo costo constituyó un importante atractivo dentro de las operaciones internacionales. Dada la distribución heterogénea de minerales y la variedad de climas saludables y de

---

<sup>29</sup> Howe, Martín, *Internacional business*, editorial Crowell Collier y Macmillan, New York, USA, 1964, página 29.

topografías, una firma puede estar en condiciones de disminuir el costo de adquisición de sus materias primas básicas, cambiando de un sitio a otro su base geográfica.

Un tercer tipo de firma comenzó a ocuparse de las operaciones internacionales teniendo en cuenta los amplios mercados potenciales que existían para sus mercancías en diferentes zonas del mundo.

Así fue como la creciente conciencia sobre la posibilidad de obtener los tres beneficios indicados, esto es, bajos costos de producción, bajos costos de adquisición de materias primas y expansión de mercados, llevó a muchas firmas a establecer sucursales en el extranjero. Al mismo tiempo, un segundo factor hizo que muchas empresas consideraran seriamente la expansión internacional. Este factor provenía del proceso natural de maduración que toda empresa experimenta en sí misma y es que a medida que las empresas crecen se enfrentan al problema de las limitaciones a que está sujeta su expansión por las presiones provenientes de las leyes antimonopolísticas, de modo que la expansión internacional parece ofrecer un método provechoso de crecer, sin exponer la firma a las normas legales que controlan dicha expansión.

En otros casos las empresas desarrollan, durante el curso normal de su expansión, un grupo de dirección eficiente y otros valiosos recursos que no pueden utilizarse plenamente en la empresa nacional. La expansión internacional, por tanto, ofrece una oportunidad para utilizar provechosamente dichos recursos, así como para desafiar la capacidad del grupo gerencial.

En consecuencia, tanto por razones externas referentes al creciente conocimiento de las oportunidades de beneficios en el extranjero como por razones internas relativas al proceso natural de desarrollo dentro de la firma, muchas empresas que antes de la Segunda Guerra Mundial sólo funcionaban en su país de origen se convirtieron en empresas multinacionales, posicionándose en un plano muy ventajoso en el mundo de los negocios.

## 7. LA POSICIÓN SINGULAR DE LA EMPRESA ESTADOUNIDENSE MULTINACIONAL.

La empresa multinacional es, en primer término, un fenómeno norteamericano. Su precursora es la empresa nacional norteamericana, creada hacia fines del siglo XIX, cuando el capitalismo norteamericano desarrolló una estrategia de comercialización y manufacturas para ciudades múltiples.

La principal característica de la empresa nacional fue una estructura administrativa elaborada, necesaria para coordinar y controlar la producción masiva y su comercialización en plantas y canales de venta geográficamente dispersos. La administración de empresas se convirtió en un campo de actividad altamente especializado y el capitalismo norteamericano pasó al frente en técnicas de gerencia y comercialización, superando a Europa, donde siguió prevaleciendo el viejo tipo de empresa familiar.

Si bien muchas corporaciones norteamericanas comenzaron a desplazarse a países extranjeros casi inmediatamente después de completar su integración a escala continental, el término multinacional empezó a tomar prominencia sólo después de 1960.

El cambio de los horizontes empresariales está estrechamente conectado con la revolución aeronáutica y electrónica, que hizo posible el planeamiento global. Empero, su causa próxima fue el rápido crecimiento de la economía europea y de sus respectivas empresas. La formación del mercado común, combinada con una lenta tasa de crecimiento de la economía norteamericana durante los años 1950 y siguientes, puso a prueba la posición dominante de muchas empresas norteamericanas. De no haber tenido oportunidad de invertir en Europa habrían quedado imposibilitadas de mantener su cuota de mercado mundial y habrían perdido así una base valiosa para el crecimiento futuro. Sin embargo, la inversión extranjera fue posible por la actitud

liberal de los gobiernos europeos y por las reservas de oro de los Estados Unidos, lo que conllevó a que en un corto plazo la mayoría de las principales corporaciones norteamericanas establecieran alguna base en el mercado común. Aún así, las empresas de Estados Unidos no fueron las de mayor relevancia durante este período; en efecto, las principales empresas de Estados Unidos crecieron, en promedio, más lentamente que las europeas. Este fenómeno fue notorio entre los años 1957 a 1962. Luego, a partir de este último año, el nivel de crecimiento se mantuvo parejo hasta 1967.

La reacción de los empresarios europeos fue unirse al sistema de corporaciones multinacionales, antes que tratar de impedirlo. Varias empresas europeas líderes ya eran multinacionales, algunas, incluso, formándose mejor equipadas para las operaciones multinacionales como resultado de fusiones, nacionalizaciones y crecimiento, comenzando a extender sus operaciones internacionales en otros países europeos, en los Estados Unidos y algunos países subdesarrollados.

Así como lo asevera el autor Stephen Hymer en su obra *Empresas Multinacionales: la internacionalización del capital*, el sistema de corporaciones multinacionales no es más un sistema norteamericano, pues es, en última instancia, un sistema del Atlántico Norte, tanto en el sentido de que los europeos se han incorporado a las filas, como en el sentido de que las empresas norteamericanas tienen más de un 30% de sus operaciones en el extranjero. Estas tendencias, más la integración de los mercados de capital conforme los europeos adquieren valores en empresas norteamericanas y viceversa, llevan a un sistema caracterizado por una perspectiva común más que por una rivalidad nacional, es decir, en lugar de dividirse el mundo en esferas de interés como era el caso en el antiguo imperialismo, actualmente cada uno está interpenetrado en los mercados de los demás, reconociendo su interdependencia y, abierta o

tácitamente, entran en acuerdos para alcanzar objetivos comunes sobre una base global.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Hymer, Sthepen, *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*, ediciones periferia S.R.L., USA, 1972, páginas 101-104.

## 8.-CLASES.

Las corporaciones multinacionales reconocen, como una característica común, su capacidad de expandir la producción, y en sus operaciones alrededor del mundo, movilizan plantas industriales y servicios de un país a otro.

Sin embargo, la creación y, luego, el crecimiento de las corporaciones en el planeta están vinculadas al Derecho conforme al cual dichas empresas se hayan constituidas. Desde esta perspectiva, ha sido posible distinguir entre empresas públicas internacionales y empresas privadas con actividades transnacionales.<sup>31</sup>

Las empresas públicas internacionales son empresas creadas por un tratado concluido por dos o más Estados para la realización de propósitos comunes de carácter económico o de prestación de servicios.

Estas empresas constituyen sólo una de las formas jurídicas de que se valen los Estados para coordinar sus esfuerzos en algunas materias de interés común o para cooperar entre sí, perteneciendo también a esta categoría las organizaciones internacionales. Sin embargo, la diferencia fundamental entre ambas formas jurídicas viene dada por el hecho de que las empresas públicas, aun cuando son creadas por una convención entre Estados, carecen de la personalidad necesaria para ser reconocidas como sujetos jurídicos en el plano internacional.

Ejemplos de empresas públicas internacionales corresponden a EUROFIRMA y la Sociedad Internacional de Mosela.

Respecto a la primera, cabe mencionar que el día 20 de octubre de 1955 catorce países de Europa concertaron en Berna, Suiza, una convención para la constitución de EUROFIRMA, sociedad europea para el mantenimiento de material ferroviario. El artículo primero del tratado expresó que la empresa se regiría por su estatuto y por el Derecho del

---

<sup>31</sup> Vargas Carreño, Edmundo, *Derecho Internacional público de acuerdo a las normas y prácticas que rigen en el siglo XXI*, editorial jurídica de Chile, Santiago, 2007, página 296 a 298.

país sede de la sociedad, en la medida en que no fuese modificado por dicho tratado. A su vez, el artículo segundo enumeró la serie de disposiciones que contendría el estatuto social. Dicho estatuto fue aprobado el 20 de noviembre de 1956, fecha en que se celebró la asamblea constitutiva de la sociedad. En ella se escogió Basilea, Suiza, como sede de la sociedad y se determinó, por tanto, que la empresa se regiría por el derecho de ese país.

En el caso de la Sociedad Internacional de Mosela, dicha empresa resultó del tratado celebrado con fecha 27 de octubre de 1956 entre Francia, Alemania y Luxemburgo, con el objeto de hacer accesible el río Mosela, entre Thionville, Francia, y Koblenz, Alemania, a los buques de hasta 1.500 toneladas. Esta empresa se constituyó como una sociedad de responsabilidad limitada, regida por la misma convención, su estatuto y, además, por el derecho alemán.

En ambos casos, las empresas públicas internacionales se rigieron por las disposiciones de un tratado, por su estatuto y por el Derecho de un Estado determinado. Sin embargo, no ha sido menester que, al tiempo de constituirse la empresa pública por medio de la convención, se haya dispuesto su sometimiento al ordenamiento jurídico de un Estado, puesto que también podría haberse estipulado su sujeción a un Derecho especial elaborado por los Estados que la hubieren creado. Este es el caso del tratado suscrito por Paraguay con Brasil, primero, y, luego, con Argentina, en el año 1973, relativo a dos de los aprovechamientos hidroeléctricos más grandes del mundo en el río Paraná. Dichos convenios crearon las entidades binacionales Itaipú y Yacyretá, las cuales se rigieron por sus estatutos y las normas especiales que los Estados crearon con ese fin. De hecho, cuando las dos entidades binacionales comenzaron su labor, se advirtió la necesidad de establecer de inmediato un régimen jurídico especial para los trabajadores que se desempeñaban en las obras de construcción, por cuanto éstas se desarrollaban en las zonas limítrofes de los Estados contratantes. De allí que se concertaron los protocolos en que se fijó el régimen laboral

aplicable a los obreros de las dos entidades binacionales y que constituyó un derecho especial creado por los Estados partes en el convenio.

Por otro lado, las empresas privadas que desarrollan actividades transnacionales son aquéllas que reconocen una iniciativa particular y se constituyen de acuerdo al derecho interno de un Estado pero que, posteriormente y conforme al principio fundamental de la maximización del lucro, expanden sus operaciones a distintos países. Las razones de la expansión son tan variadas, pero responden, en último término, a ese interés de aumentar las ganancias con bajos costos. En efecto, hay una necesidad de las empresas de aumentar la producción, no sólo con la finalidad última de incrementar el lucro, sino que también con una finalidad intermedia de reducir los costos unitarios. Este fenómeno se favorece con la existencia de la brecha tecnológica, es decir, una acumulación de conocimientos científicos y técnicos en manos de unos pocos países altamente industrializados, que explotan dichos conocimientos, colocando en el extranjero el producto que elaboran. Sin embargo, para mantener la ventaja tecnológica que importa su explotación, las empresas deciden instalar una fábrica propia en el exterior, con lo que se evita transferir licencias, patentes o procedimientos a un nuevo socio o eventual competidor.

Lo anterior determina que la empresa privada multinacional casi siempre se constituya de una sede central y de filiales, que son sus extensiones en el extranjero, y cuya organización interna variará de acuerdo a las decisiones propias de la empresa.

En esta categoría se encuentra, por ejemplo, la cadena de restaurantes de comida rápida Burger King Corporation, fundada en Miami en 1954, que corresponde a una de las mayores cadenas de hamburguesas del mundo, con presencia en 57 países. Su sede central se encuentra en Miami, Estados Unidos, y tiene una cantidad de trabajadores aproximada a cuarenta mil.

A mi juicio, el caso más significativo de empresa privada con actividad transnacional, tanto por su presencia alrededor del mundo como por su enorme poder económico, es la Société des Produits Nestlé Sociedad Anónima, conocida internacionalmente como Nestlé, la compañía agroalimentaria más grande del mundo, con más de doscientos mil trabajadores, cuya sede central se encuentra en Vevey, Suiza.

En este caso, la empresa se fundó en 1866 por el farmacéutico alemán residente en Suiza, Henri Nestlé, que había desarrollado una comida para lactantes que reemplazaba la leche materna y cuyo descubrimiento le valió la expansión de su empresa al resto de Europa y América, fundamentalmente impulsada por la fusión, en 1905, con la Anglo-Swiss Condensed Milk Company y por el desarrollo de un nuevo producto que pronto se incorporó en las raciones del ejército norteamericano durante la Segunda Guerra Mundial, lo que favoreció su posterior difusión: Nescafé o café soluble instantáneo.

Después del término de la Segunda Guerra Mundial, Nestlé comenzó un crecimiento acelerado mediante la adquisición de diversas compañías pertenecientes al rubro de los alimentos, como fueron Maggi Crosse & Blackwell, Findus, Lobby y la diversificación de Stouffer, todas entre 1950 y 1973.

En 1974 compró las acciones de la que, actualmente, es la empresa más grande en el rubro de los cosméticos: L'Oréal. Más recientemente adquirió la empresa elaboradora de agua mineral de origen italiano San Pellegrino y las empresas fabricantes de comida animal Spillers Petfoods y Purina.

Todas estas adquisiciones han posicionado a Nestlé como una de las corporaciones multinacionales más poderosas del planeta, con ingresos anuales superiores a 57.129 millones de dólares.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Conforme los datos registrados en el año 2001 por el Banco Mundial y publicados en la revista *Fortune* de 21 de Julio de 2003, citados por la obra de Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya individualizada en nota 11, página 114 .

## 9.- LAS CORPORACIONES COMO “SUPER SUJETOS” DE RELEVANCIA JURÍDICA:

Las corporaciones multinacionales constituyen, en el plano internacional, verdaderos agentes económicos y políticos, impulsores de la globalización y sus principales beneficiarios.

Por una parte, el poder económico de estas empresas ha generado impactos sociales que no se han visualizado de manera suficiente, y han quedado diluidos en los efectos de exclusión y desigualdad adscritos al fenómeno general de la internacionalización económica. Los beneficios de los accionistas y las tasas de ganancias de estas gigantes compañías son las reglas centrales de su funcionamiento, al margen de los efectos medioambientales y de destrucción del capital social.<sup>33</sup>

Por otro lado, el poder político de estas empresas impide una reacción de los gobiernos que delimite su poder y erradique o amortigüe, en el peor de los casos, los efectos nocivos o desfavorables de sus políticas de funcionamiento y explotación de los recursos en sus respectivos países.

Este enorme poder que caracteriza a las multinacionales se beneficia del escenario internacional en que se desenvuelven estos gigantes.

Respecto de tal escenario, pueden advertirse los siguientes factores que favorecen la posición dominante de estas compañías:

- El diseño neoliberal de una globalización por y para el beneficio privado pasa por la creciente mercantilización de nuevos sectores y actividades, lo que conduce, evidentemente, a una privatización en el suministro de servicios básicos para las

---

<sup>33</sup> Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, citada en nota 11, página 112.

comunidades y un reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual, que abre nuevos campos para el negocio de las multinacionales, tales como el agua o las telecomunicaciones.

- Los acuerdos bilaterales y regionales de comercio e inversiones fortalecen la posición de los inversores extranjeros frente a los gobiernos nacionales. Así, es posible que una compañía multinacional demande a un Estado determinado y de esa demanda conozca una autoridad supranacional que no está sometida a control democrático ninguno.

- Se ha combatido la caída que tuvieron las tasas de ganancias de las multinacionales, desde finales de la década del sesenta hasta mediados de los ochenta, con políticas neoliberales fuertes, que privilegian el equilibrio macroeconómico y facilitan la reestructuración del capital productivo, atacando las conquistas sociales alcanzadas por los Estados, tales como el sistema de pensiones o de salud pública, favoreciéndose la deslocalización empresarial.

- Las políticas de industrialización, que durante décadas fueron seguidas por países menos desarrollados, no pueden repetirse, evitando, así, la aparición de emuladores, lo que resulta posible gracias al fortalecimiento de la protección a los derechos de propiedad, principalmente intelectual. De esta forma, las economías subdesarrolladas compiten entre sí para atraer inversión extranjera, ya que la apertura sin condiciones al exterior se presenta como la nueva panacea.

- Dado que se privilegia la deslocalización empresarial, la amenaza que implica trasladar los centros de trabajo de las grandes compañías desde países desarrollados a países con menores costos, particularmente del Tercer Mundo, produce un

efecto moderador en los salarios de los trabajadores que se desenvuelven en los países de origen de las multinacionales, aunque las cuentas de resultado de éstas crezcan cada año.

- Las multinacionales se organizan, preferentemente, con una casa matriz, instalada en algún país desarrollado, y con filiales, diseminadas en países menos industrializados, controladas directamente por la matriz. Dichas filiales, además, resultan de la adquisición de empresas preexistentes, lo que lejos de generar nuevos empleos en las economías menos avanzadas, contribuyen a su empobrecimiento, tras la habitual reestructuración conducente a la integración en el grupo multinacional.

- Desde la década de los noventa, dos factores han venido a reforzar la importancia de la deslocalización empresarial. Por una parte el retorno de los países de Europa Oriental a la esfera capitalista y, por otro lado, la irrupción de China en las corrientes mundiales de inversión y comercio, que, si bien había comenzado unos años antes, durante esta década adquiere considerable importancia, perfilándose, así, nuevas áreas geográficas para extender los negocios de las gigantes compañías.

- Como lo han señalado algunos teóricos de la economía, la competencia en el mercado se ha resuelto, paradójicamente, acabando en su contrario: el monopolio. La importancia que han adquirido en la actualidad las fusiones y absorciones de empresas ha contribuido a la concentración del poder económico cada vez en menos manos<sup>34</sup>. En efecto, no son más de seis mil personas en todo el planeta, con enorme poder económico e influencia política, las que toman las decisiones más trascendentales para la humanidad contemporánea, de modo que tienen la capacidad de influir sobre millones de vidas más allá de

---

<sup>34</sup> Slavin, Luis Pablo, *El capitalismo depredador. Los escándalos corporativos del siglo XXI*, editorial Biblos, Buenos Aires, Argentina, 2005, página 48.

las fronteras de los países. Cada uno, que representa a uno en un millón, tiene una influencia desproporcionada en los asuntos mundiales. Este pequeño grupo, que controla el 85% de la riqueza mundial, contrasta de manera considerable con los tres billones de personas que viven con menos de dos dólares diarios, los que, en la terminología de Jean Carbonier, pueden ser calificados como “no sujetos de Derecho”.

Esta nueva elite global está formada por individuos relacionados, esencialmente, con el sector privado y de finanzas, siendo, principalmente, empresarios y grandes financistas, pero también líderes políticos, religiosos, científicos, intelectuales, militares y artistas, aunque también se agregan a este grupo algunos líderes terroristas y jefes de carteles mafiosos. Esta elite no es monolítica, sino que está integrada por diferentes grupos que no siempre están de acuerdo entre sí, aunque su real poder se aprecia cuando celebran acuerdos entre ellos para actuar en favor de sus intereses, presionando a los gobiernos e instituciones mundiales, como la Organización de Naciones Unidas o el Fondo Monetario Internacional, incluso a algunas asociaciones regionales como la Unión Europea, para recortar impuestos o desregular los mercados financieros, aunque también llamen nuestra atención sobre temas colectivos como el calentamiento global o la promoción de campañas de ayuda<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Rothkopf, David, *Superclase: the global power elite and the world they are making*, editorial Farrar, Straus and Giroux, Nueva York, Estados Unidos, 2008, página 24 a 34.

## 10.- LOS “SUPER SUJETOS” ECONÓMICOS:

Las corporaciones multinacionales resultan agentes económicos muy poderosos, que despliegan su enorme poder e influencia en un escenario internacional preparado para apuntalar a estos gigantes como verdaderos amos y señores del planeta.

En este sentido, se puede advertir que algunas trasnacionales son más ricas que muchos de los países en desarrollo. Más de un tercio del PIB mundial se encuentra en las manos de importantes empresas; de hecho la riqueza de la gigante compañía petrolera Exxon Mobil es superior a la de 182 países miembros de las Naciones Unidas.

Durante el año 2004, la gigante automotriz General Motors facturó 191.400 millones de dólares, cifra mayor que el PIB de 148 países. Otro caso es el de los almacenes Wal-Mart, que durante el año 2005 obtuvieron ingresos estimados en 285.200 millones de dólares, es decir, un poco más que el PIB combinado de todos los países de África subsahariana.<sup>36</sup> En el caso de la compañía petrolera mundial Shell, sus ventas equivalen al PIB de Venezuela y las ventas de General Motors equivalen a la suma de los PIB de Irlanda, Nueva Zelanda y Hungría. Asimismo, la empresa Sony sería más grande que todo Pakistán<sup>37</sup>.

El siguiente recuadro ejemplifica el enorme poder económico de las corporaciones multinacionales, al comparar el producto interno bruto de los países más ricos, o sea, la riqueza generada por éstos, con los ingresos o ventas que reportaron los grandes gigantes del mercado, durante un mismo año calendario.

---

<sup>36</sup> Los datos fueron obtenidos de la obra de Joseph E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, citado por la obra de Hernández Zubizarreta, Juan, ya individualizada en nota 11, página 111.

<sup>37</sup> Verger, Antoni, *El sutil poder de las trasnacionales. Lógica de funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*, editorial Icaria, Barcelona, España, 2003, página 34.

PODER ECONÓMICO DE LOS PAÍSES v/s PODER  
ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS.

EL TOP 100 (INCLUYE 52 EMPRESAS y 48 PAÍSES)

Las cifras corresponden a los PIB obtenidos por los países y a las ventas o ingresos de las empresas, durante el año 2003, expresadas en miles de millones de dólares.

1. United States 10.416,820	59. Volkswagen 82,203
2. Japan 3.978,782	60. Colombia 82,194
3. Germany 1.976,240	61. Siemens 77,205
4. United Kingdom 1.552,437	62. Philippines 77,076
5. France 1.409,604	63. Sumitomo 75,745
6. China 1.237,145	64. Marubeni 72,165
7. Italy 1.180,921	65. Czech Republic 69,590
8. Canada 715,692	66. Verizon 67,625
9. Spain 649,792	67. American International Group 67,482
10. Mexico 637,205	68. Hitachi 67,228
11. India 515,012	69. Hungary 65,843
12. Korea. Rep. 476,690	70. Honda Motor 65,420
13. Brazil 452,387	71. Caffefour 64,979
14. Netherlands 413,741	72. Chile 64,154
15. Australia 410,590	73. Altria Group 62,182
16. Russian Federation 346,520	74. Axa 62,050
17. Switzerland 268,041	75. Sony 61,335
18. Belgium 247,634	76. Nippon Life Insurance 61,175
19. Wal-Mart 246,525	

20. Sweden 229,772	77. Matsushita Electric
21. Austria 202,954	Industrial 60,744
22. Norway 189,436	78. Pakistan 60,521
23. Poland 187,680	79. Royal Ahold 59,455
24. General Motors	80. Conocophillips
186,763	58,384
25. Saudi Arabia*	81. Home Depot 58,247
186,489	82. New Zealand 58,178
26. Exxon Mobil 184,466	83. Nestle 57,279
27. Turkey 182,848	84. McKesson 57,129
28. Royal Dutch/Shell	85. Peru 56,901
179,431	86. Hewlett-Packard
29. BP 178,721	56,588
30. Denmark 174,798	87. Nissan Motor 56,040
31. Indonesia 172,911	88. Algeria 55,666
32. Ford Motor 163,871	89. Vivendi Universal
33. Hong Kong. China	54,977
161,532	90. Boeing 54,069
34. Daimler Chrysler	91. Assicurazioni
141,421	Generali
35. Greece 132,834	53,599
36. Toyota Motor	92. Fannie Mae 52,901
131,754	93. Fiat 52,612
37. General Electric	94. Deutsche Bank
131,698	52,133
38. Finland 130,797	95. Credit Suisse 52,122
39. Thailand 126,407	96. Munich Re Group
40. Portugal 121,291	51,980

41. Ireland 119,916	97. Merck 51,790
42. Mitsubishi 109,386	98. Kroger 51,759
43. Mitsui 108,631	99. Peugeot 51,466
44. Iran. Islamic Rep. 107,522	100. Cardinal Health 51,136
45. South Africa 104,235	
46. Argentina 102,191	
47. Allianz 101,930	
48. Citigroup 100,789	
49. Total 96,945	
50. Malaysia 95,157	
51. Venezuela, RB 94,340	
52. Chevron Texaco 92,043	
53. Egypt, Arab Rep. 89,845	
54. Nippon Telegraph and Telephone 89,644	
55. ING Group 88,102	
56. Singapore 86,969	
57. Itochu 85,856	
58. IBM 83,132	

38

<sup>38</sup> Los datos, correspondientes al año 2001, se basan en aquéllos recopilados por el Banco Mundial y publicados por la revista Fortune de 21 de julio de 2003. El recuadro fue obtenido de la obra de Hernández Zubizarreta, Juan, ya individualizada en nota 11, página 114.

*El informe sobre las inversiones en el mundo* correspondiente al año 2006, elaborado por la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD, ha puesto de manifiesto que las empresas multinacionales son las grandes beneficiadas de las operaciones en el mundo. En efecto, puede advertirse, a nivel mundial, un incremento del 29% de sus inversiones, totalizándose 916.000 millones de dólares. De las veinticinco sociedades trasnacionales no financieras del mundo, más de la mitad de sus activos, ingresos y efectivos, se encuentran fuera de sus países de origen. Por ejemplo, en el caso de General Electric de Estados Unidos, más de la mitad de sus ingresos provienen del exterior y de sus 142.000 trabajadores, casi la mitad no se encuentran en el país de origen de la multinacional. Lo mismo ocurre con otras empresas como Vodafone, Ford Motor, British Petroleum, Exxonmobil, Royal Dutch/ Shell Group, Toyota Motor Total y France Telecom.<sup>39</sup>

A nivel mundial, puede observarse que las quinientas empresas más grandes suman casi el 25% de la producción y casi la mitad del comercio mundial. Son propietarias de la mayor parte de la tecnología y reciben alrededor del 80% de los pagos por royalties y tasas tecnológicas. Hoy en día son tres veces más importantes que hace veinte años.<sup>40</sup> Estos datos explicarían que las multinacionales hayan incrementado su número de siete mil, hacia la segunda mitad de los años sesenta, a setenta mil, aproximadamente, en la actualidad. El número de filiales supera las 690.000, la mitad de las cuales se ubicarían en el hemisferio sur, sin perjuicio de destacar la trascendencia que tendría China en este sentido, por cuanto concentra unas 215.000 en su territorio.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nueva York y Ginebra, 2006, en [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

<sup>40</sup> La cita corresponde a la obra *El auge de la empresa multinacional española* realizada por la obra de Juan Hernández Zubizarreta, ya citada en nota número 11, página 111.

<sup>41</sup> Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo, *Las empresas multinacionales: de impactos reales y ficticios*, artículo publicado en la revista académica "Contribuciones a la economía", 2005, en [www.eumed.net/ce/2005/nolg-07.htm](http://www.eumed.net/ce/2005/nolg-07.htm).

Como puede observarse, las multinacionales tienen ingresos enormes, en algunos casos superando los PIB de países, principalmente en desarrollo, lo que prueba el enorme poder económico que define su carácter de “súper sujeto”.

## 11.- LOS “SUPER SUJETOS” POLÍTICOS:

Los múltiples recursos económicos que las corporaciones multinacionales dedican a influir en las decisiones políticas son un factor esencial en su poder<sup>42</sup>.

El acceso a funcionarios y cargos políticos, tanto de organismos nacionales como internacionales, es el mecanismo en que formalizan su trabajo de lobby. Trabajo que, por otra parte, se ve favorecido por el consenso general de las elites políticas y económicas sobre la economía globalizada y el papel central que en ella tienen las multinacionales. La construcción de redes de lobbying es cada vez más sofisticada y tiene como objetivo central defender sus intereses económicos, los que suelen confrontar los intereses colectivos.<sup>43</sup>

En efecto, no hay mejor ejemplo de cómo operan los lobbies industriales o corporativos en contra del interés general que la controvertida agricultura transgénica: Los consumidores europeos rechazan el maíz o la soja modificados genéticamente porque la mayoría de ellos creen que los nuevos vegetales pueden ser perjudiciales para la salud. En este mismo sentido, las organizaciones ecologistas y cierto número de científicos alertan de que no existe conocimiento sobre los efectos en el medio que deriven de la introducción de organismos genéticamente modificados, esto es, ajenos por completo a la naturaleza, y, en muchos casos, pensados para combatir cierto tipo de insectos-

---

<sup>42</sup>La sociedad de fondos de alto riesgo Centaurus Capital es una de las compañías privadas de gestión de inversiones más importantes del mundo. Estos fondos son sociedades especializadas en inversiones especulativas o de alto riesgo, que compran y venden activos financieros o participaciones empresariales con el objeto de obtener el mayor beneficio posible en el mercado en el menor plazo de tiempo (en los últimos diez años han multiplicado por ocho su tamaño). En 2006 estas sociedades movieron 1,3 billones de euros, más que la riqueza que se genera en toda España anualmente. Una de sus formas de actuar es por medio de un fuerte grupo de presión ya que necesitan disponer de información privilegiada sobre fusiones, OPA, crisis financieras o accionariales. De ahí la incorporación de José María Aznar a su consejo de Administración. Otras compañías incorporaron al ex primer ministro británico John Major, a la ex secretaria de EEUU Madeleine Albright, al candidato demócrata a la presidencia John Edwards, a los ex secretarios del Tesoro de EEUU John Snow y Lawrence Summers y al responsable del Tesoro Británico Kenneth Clarke, entre otros. Diario *El País*, publicado en España, de fecha 10 de junio de 2007, página 43.

<sup>43</sup> Hernandez Z., Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, obra citada en nota 11, página 118.

plagas de los que, tal vez y a modo de ejemplo, dependan especies de pájaros. Muchos agricultores, por su parte, temen que la costosa inversión que representan estas semillas y los servicios asociados a ella, con el tiempo, les lleven a la ruina y concentren la actividad agraria en un puñado de agroindustrias, algo que ya está ocurriendo en Estados Unidos; otros agricultores saben que el flujo de polen transgénico puede contaminar cultivos convencionales o cultivos ecológicos, con lo que se corre el riesgo de que toda la agricultura acabe siendo transgénica. Esto ha generado la oposición de las comunidades de la Unión Europea, a pesar de lo cual los gobiernos lo han permitido.<sup>44</sup>

Los lobby son constituidos por grupos de personas que intentan, con un gran éxito, influir en las decisiones del poder ejecutivo o legislativo conforme los intereses de la compañía a la que pertenecen, sin participar directa y activamente en política, por cuanto no forman un partido político, pero procuran ganarse la complicidad de algún grupo político que pueda terminar aceptando o defendiendo los objetivos del lobby.

La expresión alude, en inglés, a una entrada o salón de espera de un edificio u oficina, refiriéndose, en Reino Unido, a los salones del parlamento inglés donde los departamentos se reúnen con el público<sup>45</sup>.

Las empresas, por tanto, poseen ejércitos de empleados cuya única misión es presionar, en favor de sus beneficios, a los poderes públicos, a los medios de comunicación, científicos o líderes de opinión.

Es tan aceptada esta forma de presión de las grandes compañías que el Parlamento de la Unión Europea creó, a finales de los años noventa, un registro de lobbistas acreditados, mediante una tarjeta de acceso total, incluidos plenos y comisiones, o sus dependencias.

---

<sup>44</sup> *Reducir el consumo, mantener la vida*, artículo publicado en la revista *El ecologista*, número 55, invierno 2007/2008, páginas 37 a 39, publicada en Madrid, por la Organización de ecologistas en acción en [www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article9817#outil\\_sommaire\\_0](http://www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article9817#outil_sommaire_0)

<sup>45</sup> *Compact Oxford English Dictionary*, en [www.askoxford.com/concise\\_oed/lobby](http://www.askoxford.com/concise_oed/lobby).

Actualmente, dicho registro anota 4.435 lobbistas, lo que determina una proporción de 6 lobbistas por diputado.<sup>46</sup>

El trabajo del lobbista, por tanto, es tener buenas conexiones con los parlamentarios, manejando siempre la información más actualizada en su campo, con una exhaustiva agenda de contactos, hablando varios idiomas para llegar, de la mejor forma posible, al parlamentario o funcionario de turno<sup>47</sup>. Por ejemplo, el grupo Bilderberg, uno de los colectivos más antiguos de presión de origen europeo, declara entre sus objetivos “fomentar un diálogo abierto y confidencial, hablando sobre las diferencias y, al mismo tiempo, favoreciendo la formación de un tejido, cada vez más denso, de vínculos políticos, económicos, militares y culturales entre los países del atlántico”<sup>48</sup>.

La importancia de los lobbies es vital para las empresas y su participación en las diversas instituciones, principalmente internacionales, es un hecho conocido en todos los países. Así, respecto de la Unión Europea, se registran más de mil grupos de presión integradores de los lobbies empresariales europeos, además de empresas de relaciones públicas y despachos de abogados, como Burson-Masteller o Power Axl.<sup>49</sup> En el caso norteamericano, el número de lobbistas empresariales que operaban en Washington hacia 1997 era de 11.500, es decir, 21 lobbistas por congresista norteamericano.<sup>50</sup> Es ésta la razón por la cual las empresas consiguen regulaciones laxas para sus productos y servicios controvertidos, tales como los teléfonos móviles o los alimentos transgénicos, sin necesidad de constituirse en un bloque

---

<sup>46</sup> *Reducir el consumo mantener la vida*, artículo ya citado en nota anterior.

<sup>47</sup> Se utiliza las palabras referidas por Ivo Schmidt, economista, lobbista de la multinacional europea Eurelectric, que se cita en la revista *El ecologista*, número 55, ya referida en nota 44.

<sup>48</sup> Gill, Stephen, *American hegemony and the trilateral comission*, citado por Juan Hernandez Z., en obra *Las empresas trasnacionales frente a los Derechos Humanos: historia de una asimetría normativa*, citada en número 11, página 118.

<sup>49</sup> Corporate Europe Observatory, *La ronda del Milenio de la OMC. El control corporativo sobre las políticas del comercio global*, 2005, en [www.corporateeurope.org](http://www.corporateeurope.org).

<sup>50</sup> Basado en los datos del Center Responsive Politics publicados en [www.opensecrets.org/lobby98/summary.htm](http://www.opensecrets.org/lobby98/summary.htm).

político, bastando, únicamente, sus redes de contacto distendidas en los poderes de los Estados.

## Capítulo tercero

### LAS FORMAS DE ACTUACIÓN DE LAS MULTINACIONALES.

#### 12.- DE SU ORGANIZACIÓN.

Los fenómenos de concentración económica y colaboración empresarial favorecen la producción y distribución masiva de bienes y servicios, aumentando el poder de las empresas, lo que se refleja, indudablemente, en sus patrimonios.

Estos fenómenos encuentran un origen marcado en el siglo XIX, época en que se expresan a través de formas asociativas simples, principalmente de sociedades de capital e industria, tomando relieve, durante la primera mitad de este siglo, el tipo de *sociedades anónimas*, que implica una posibilidad de dividir el riesgo empresarial. Más tarde, y durante la segunda mitad de este siglo, el progreso tecnológico intensifica la formación de grupos económicos asociados en súper-empresas, que trascienden las fronteras de los países proyectándose como verdaderos gigantes económicos. Estos fenómenos continúan en pleno desarrollo hasta nuestros días, favorecidos por la globalización de las relaciones económicas y políticas.

Este fenómeno de concentración económica, que más tarde dará paso también a una concentración de poder político, se produce tanto a nivel de empresa como a nivel de sociedades, partiendo del supuesto que las empresas se organizan jurídicamente como sociedades, y puede adoptar alguna de estas tres formas:

- Uniones de empresas cuya formación no implica afectar ni alterar la independencia económica ni jurídica de las empresas agrupadas;
- Uniones en las cuales las empresas que las constituyen pierden su autonomía económica, pero conservan su independencia jurídica y
- Uniones de empresas cuya formación comporta que las empresas integrantes pierdan tanto su independencia económica como jurídica.<sup>51</sup>

De este modo, la concentración se organiza ya sea bajo la forma de grupos de sociedades, caracterizados porque entre las entidades que los componen existe un vínculo de unión que origina la pérdida de autonomía de las entidades agrupadas, o bien, asume la estructura de uniones de empresas, en las cuales las empresas agrupadas conservan tanto su independencia económica como jurídica, aunando esfuerzos únicamente en relación a ciertos puntos o materias de negociación.

Ahora bien, la concentración bajo formas societarias puede lograrse recurriéndose a mecanismos legales como son las filiales y participaciones, o bajo formas convencionales de fusión o absorción.

Respecto de las filiales, cabe advertir que el legislador chileno, siguiendo en esta materia la legislación alemana de 1965, la ley francesa de sociedades comerciales de 1966, la reforma de la legislación italiana de 1974 y la ley brasileña de 1976, dispone en el artículo 86 de la Ley de Sociedades Anónimas dos criterios para identificar una sociedad filial de una matriz: un criterio matemático o cuantitativo, al advertir que la matriz debe controlar directamente o a

---

<sup>51</sup> Sandoval López, Ricardo en *El derecho comercial*, 7<sup>o</sup> edición, tomo I, volumen II, obra ya referida en nota 5, páginas 206, 207 y 208.

través de otra persona natural o jurídica más del 50% de su capital con derecho a voto o sólo del capital, si se tratare de una sociedad por acciones; y establece, además, un criterio de control direccional al decir que también será matriz si puede elegir o designar o hacer elegir o designar a la mayoría de los directores o administradores de la sociedad filial. Lo interesante es que el legislador chileno parte del supuesto que la matriz está constituida siempre como una sociedad anónima, sin importar el tipo de sociedad que constituye la filial.

En el caso de las participaciones, si bien es cierto la sociedad coligante tiene una participación directa o indirecta sobre la coligada, el legislador establece un porcentaje tal que evita el control de la primera sobre la segunda.<sup>52</sup>

Tratándose de las formas convencionales referidas, debe decirse que la fusión implica la reunión de dos o más sociedades en una sola, que las sucede en todos sus derechos y obligaciones, y a la cual se incorpora la totalidad del patrimonio y accionistas de los entes fusionados, creándose una nueva empresa<sup>53</sup>; en cambio la absorción implica adquirir, por una empresa, a otra, que pasa a ser parte de la primera<sup>54</sup>.

De todas estas formas de organización, las multinacionales parecen preferir la constitución de filiales que, dado el grado de control que implican a favor de la matriz, resultan verdaderas extensiones de ésta sobre los territorios de los Estados, lo que, además, resulta ilustrado por las cifras: de las 63.000 empresas trasnacionales matrices existentes en el planeta hacia el año 2000,

---

<sup>52</sup> Artículo 87 de la Ley de Sociedades Anónimas establece una participación de la coligante del 10% o más del capital con derecho a voto o del capital, si la coligada fuese una sociedad por acciones, o bien, define la coligante por su posibilidad de designar o hacer designar por lo menos un miembro del directorio o de la administración en la coligada.

<sup>53</sup> La definición legal de fusión figura en el artículo 99 de la Ley de Sociedades Anónimas.

<sup>54</sup> La Gran Enciclopedia de la Economía, publicada en <http://www.economia48.com/spa/d/absorcion/absorcion.htm>

existían ya unas 690.000 filiales extranjeras, presentes en todos los países de la Tierra, cubriendo todas las actividades económicas.<sup>55</sup>

Sin embargo, tampoco debe perderse de vista que las multinacionales han entrado en un intenso proceso de competencia, en su afán de buscar nuevos mercados, recurriendo a los mecanismos de fusiones y absorciones transfronterizas, dado que los actuales inversores prefieren este tipo de operaciones que favorecen la adquisición a activos patrimoniales con mayor rapidez y sin muchos riesgos, lográndose, en el año 2006, un volumen de operaciones de 3,1 billones de dólares, muy por sobre el récord registrado en el año 2000.<sup>56</sup>

Todo lo anterior resulta en un evidente motivo de preocupación: las fusiones y absorciones implican concentrar poder y dinero, mediante el fortalecimiento de las posiciones dominantes y de los monopolios. Así, las empresas adquirentes, por ejemplo integrantes de un oligopolio<sup>57</sup>, pueden llegar a dominar el mercado, controlando empresas estratégicas y sectores claves para las comunidades como la banca, las comunicaciones y la energía.

Lo anterior ha provocado una enorme preocupación para organismos tales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, que advierte como la adquisición, mediante fenómenos de fusión y absorción, de empresas nacionales por multinacionales no aumenta la capacidad productiva del país, sino que constituye, simplemente, una transferencia de propiedad y control desde manos nacionales a manos extranjeras. Esto implica, también, la destrucción de la dinámica social, toda vez que esta transferencia suele

---

<sup>55</sup> *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000*, elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, UNCTAD, publicado en [http://www.unctad.org/sp/docs/tdb54d7\\_sp](http://www.unctad.org/sp/docs/tdb54d7_sp).

<sup>56</sup> Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referida en nota 11, páginas 125 y 126.

<sup>57</sup> El oligopolio alude al mercado controlado por pocos ofertores o vendedores, que ejercen control sobre el precio y acaparan las ventas de un producto. Wordreference.com Diccionario de la lengua española, en <http://www.wordreference.com/definicion/oligopolio>.

ir acompañada del cierre de algunas actividades productivas, con el consecuente efecto sobre el empleo nacional.

Por otro lado, la facilidad para derivar en un monopolio resulta más abrumadora cuando se considera que los objetivos comerciales de las transnacionales no resultan coincidentes con los objetivos de desarrollo de las economías receptoras de las inversiones extranjeras, principalmente del Tercer mundo, que constituyen los países menos industrializados a los cuales se extienden y asientan las filiales, con una consecuencia decisiva en los ámbitos político-culturales, por ejemplo mediante la adquisición de medios de comunicación o de actividades de esparcimiento, lo que atenta contra la identidad nacional y causa estragos en las elites gobernantes de los Estados.

### 13.- LA PRESIÓN A LOS PODERES PÚBLICOS.

Es un hecho que la fragmentación de las empresas multinacionales, logrado, básicamente, mediante la constitución de filiales en los diversos Estados menos industrializados, implica una presión indirecta por la hipermovilidad del capital sobre la capacidad de los Estados para mantener o profundizar el Estado del Bienestar. Ello explica su menor capacidad reguladora. Lo anterior significa supeditar toda política pública a la tranquilidad que los grandes inversores necesitan para aumentar sus tasas de ganancias.

Ahora bien, atendido lo anterior, cabe preguntarse cómo ha sido posible tal triunfo de las multinacionales sobre el espíritu de los ordenamientos legales, toda vez que han sabido superar las políticas de funcionamiento de los Poderes públicos, encargados de defender el interés social, cuyo fin último ha sido el bien común.

La respuesta está en las formas de actuar que, ante los gobiernos, han adoptado las multinacionales. En primer lugar, resulta decidor lo que expresa una crónica de la Organización de Ecologistas en Acción, publicada en su revista virtual de 2008, al señalar que “convivimos con más de cien mil sustancias químicas de efectos imprevisibles para nuestra salud y el medio ambiente. En los campos y en nuestros platos cada vez están más presentes los alimentos transgénicos. Con la excusa de “combatir” el cambio climático, la más impopular de las energías, la nuclear, parece más viva que nunca. Entonces, ¿cómo consiguen las empresas de estos sectores que sus tecnologías prosperen en contra de la voluntad ciudadana?...La respuesta está en los lobbies.”<sup>58</sup>

En efecto, los lobbies ejercen una influencia indirecta sobre legisladores y políticos, como medio eficaz para conseguir políticas favorables a sus intereses, por encima de la influencia directa sobre el

---

<sup>58</sup>*Reducir el consumo, mantener la vida*, artículo ya referido en nota 44.

voto del electorado, mucho más inaccesible, incluso a través de los programas electorales de los partidos.

Ahora bien, una forma de lobbismo muy eficaz y frecuente, al menos en las instituciones europeas, es el intercambio de puestos de trabajo entre funcionarios de esas instituciones y lobbistas industriales<sup>59</sup>. Este fenómeno se conoce como la táctica de “puertas giratorias” y constituye un cambio de equipo que favorece a la industria en dos direcciones:

- Los lobbistas que registran las instituciones públicas como la Comisión Europea, por ejemplo, suelen mantener posiciones pro-industriales y
- Los funcionarios que saltan a la trinchera de la industria, lo hacen con una valiosa información de los proyectos e ideas que se cuecen en la institución de la que proceden y, con frecuencia, se dedican a presionar a las mismas personas con las que venían trabajando.

Este fenómeno, en todo caso, no es único de Europa, ya que en EEUU, por ejemplo, un estudio realizado por la Fundación Political Money Line ha contabilizado 318 antiguos congresistas haciendo lobby a sus anteriores colegas.<sup>60</sup>

Al respecto, podría citarse el caso de Wal-Mart que, para continuar expandiéndose en el mercado, debía dejar de lado la máxima de su fundador, Sam Walton, “huir de la política”, al percatarse que China y Estados Unidos habían acordado restringir, para las cadenas minoristas, la apertura de sucursales en el gigante asiático a un número de 30, lo que resultaba contrario a los planes expansivos de la multinacional. Finalmente, en el año 2002, la empresa contrató a Angela Marshall Hofmann, experta comercial del partido Demócrata norteamericano, con el objeto de que usara sus conexiones con el

---

<sup>59</sup> Así lo explica Nadia Haiama, experta en químicos de Greenpeace-Bruselas, de acuerdo a entrevista reproducida por el artículo *reducir el consumo, mantener la vida*, de la revista *El ecologista*, mencionada en la nota anterior.

<sup>60</sup> Los datos son extraídos del sitio <http://moneyline.cq.com/pml/home.do?DoFn=>

gobierno en Washington a fin de lograr que Wal-Mart tuviera un asiento en el Comité de Asesoría del Departamento de Comercio de Estados Unidos para, desde allí, tomar las decisiones sobre los programas de fomento y expansión del comercio minorista<sup>61</sup>.

Por otra parte, la corrupción y los sobornos son una señal de identidad de las multinacionales que, lejos de disminuir, se encuentran en crecimiento. Estas prácticas expresan varias realidades: la colisión entre los intereses generales y particulares, por una parte, y la fortaleza política y económica que permite a las multinacionales actuar con total impunidad e imponer sus políticas a los gobiernos<sup>62</sup>. Sin embargo, por tratarse de una práctica social oculta, es difícil de medir cuantitativa y cualitativamente. En todo caso, las prácticas corruptas más habituales siguen siendo las presiones diplomáticas o políticas, las presiones económicas, los condicionamientos de las ayudas, los sobornos a funcionarios, las becas como contrapartidas y algunas medidas comerciales como estipulaciones de precio.

El grupo de trabajo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE, sobre el soborno en las transacciones económicas internacionales, ha tasado su cuantía en 150.000 millones de dólares al año en el mundo<sup>63</sup> y el *Informe de Índice de Corrupción de 2006*, elaborado por la Organización no gubernamental Transparencia Internacional, denuncia en 400 millones de dólares al año la cuantía de sobornos en los procesos de contratación<sup>64</sup>.

Sin embargo, en algunos países, principalmente desarrollados, los sobornos toman otra forma: la financiación de los partidos políticos por parte del capital privado, que actúa como un arma de chantaje y del cual

---

<sup>61</sup> Slavin, Luis Pablo, *El capitalismo depredador. Los escándalos corporativos del siglo XXI*, editorial Biblos, Buenos Aires, Argentina, 2005, páginas 106 a 108.

<sup>62</sup> Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas trasnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referida en nota 11, páginas 129 y 130.

<sup>63</sup> Ídem.

<sup>64</sup> El informe se titula *Corrupción y pobreza van de la mano*, 2006, y se encuentra publicado en el sitio Web de la ONG Transparencia Internacional, [www.transparencia.org](http://www.transparencia.org).

nuestro país no está ajeno. En efecto, el artículo 10 de la Ley 19.884, publicada en el Diario Oficial el 5 de Agosto de 2003, expresa:

“Los aportes de campaña electoral que efectúen personas jurídicas con fines de lucro requerirán decisión expresa de quienes tengan las facultades de administración, de conformidad con los acuerdos que sobre esta materia haya adoptado previamente el órgano social competente.

Si el órgano de administración resuelve que los aportes deban efectuarse bajo la forma de reserva establecida en el artículo 19, le estará prohibido a los administradores o representantes de la persona jurídica, divulgar la identidad del partido o candidato donatario.”

En el caso norteamericano, por ejemplo, la multinacional Wal-Mart entregó en el año 2003 un millón de dólares en contribuciones para los partidos políticos, suma muy superior a la aportada en 1998, la que fue sólo de 182 mil dólares. De hecho, el ex vicepresidente de Wal-Mart, Jay Allen, fue nombrado “pionero” por los responsables de la campaña de George W. Bush, al haber recolectado al menos cien mil dólares en contribuciones de amigos y colegas de hasta dos mil dólares cada una<sup>65</sup>.

El profesor emérito de la Universidad de Binghamton en Nueva York, James Petras, representante de la izquierda norteamericana, explica que la crisis de corrupción de las altas esferas del mundo empresarial tiene en Estados Unidos “profundas raíces culturales y políticas, con extensas consecuencias económicas. La idea de que lo que es bueno para los negocios, es bueno para el país, es elevada en Estados Unidos al rango de un dogma: las figuras más prestigiosas e influyentes en los ámbitos culturales, políticos, académicos y mediáticos provienen del mundo de los negocios<sup>66</sup>”. Esta fórmula es conocida: los políticos de los principales partidos buscan respaldo financiero de esas figuras en las campañas electorales y, después de los comicios, una serie de banqueros, financistas y abogados de grandes compañías dominan al

---

<sup>65</sup> Slavin, Luis Pablo, *El capitalismo depredador. Los escándalos corporativos del siglo XXI*, citado en nota 59, página 107.

<sup>66</sup> Petras, James, *El nuevo orden criminal*, Libros del Zorzal, Buenos Aires, Argentina, 2003, página 42.

gabinete y al Banco Central. A la vez, funcionarios de alto nivel entran al mundo de los grandes negocios al dejar sus cargos públicos.<sup>67</sup>

Refiriéndose al gobierno de Bush, Petras afirma que constituye “un régimen basado en el capitalismo tramposo, que privilegia sus vínculos con un estrecho grupo de magnates texanos de la energía y con capitalistas atractivos que siempre han confiado en los lazos políticos internos y en la fuerza exterior para acumular riqueza. Un elemento definitorio de la administración Bush coincide con la profunda inmersión en la corrupción empresarial, encarnada en el ex vicepresidente Cheney, corrupción que tiene sus orígenes en las políticas de desregulación del régimen de Clinton, pero que se han difundido a lo largo de toda la clase capitalista<sup>68</sup>”. En efecto, la vinculación de Cheney con la familia Bush no es nueva. Desde 1995 hasta el año 2000 se desempeñó como presidente de la compañía Halliburton de Dallas, cuya actividad consiste en proveer productos y servicios a las empresas petroleras, empleando alrededor de cien mil personas en el mundo. La empresa Halliburton fue denunciada por la Securities and Exchange Comision, agencia norteamericana encargada de velar por el cumplimiento de leyes federales de valores, por haber “inflado” sus ganancias en 1998, mediante manejos contables que consistían en contabilizar deudas no contraídas. Bajo la presidencia de Bush padre, siendo secretario de Defensa, Cheney consiguió para la empresa importantes vinculaciones con los Estados árabes productores de petróleo. Posteriormente, la fortuna de la compañía floreció durante la guerra contra el terrorismo, al obtener contratos para construir las celdas de los detenidos de Al Qaeda en la base de Guantánamo en Cuba y para alimentar a los militares estadounidenses presentes en Asia. Según una investigación de Kurt Royce y el diario The Observer, la empresa recibió de los bancos préstamos por 1.500 millones de dólares mientras Cheney era su presidente. En el período previo, Halliburton apenas había conseguido no más de 100 millones. Cheney logró contratos de gobiernos o préstamos por 3.800 millones de dólares y, como era de esperarse, fue

---

<sup>67</sup>Slavin, Luis Pablo, *El capitalismo depredador. Los escándalos corporativos del siglo XXI*, ya citado, página 34.

<sup>68</sup>Petras, James, *El nuevo orden criminal*, ya citado en nota 16, página 37.

favorecido por contratos directos, sin licitación, con el gobierno norteamericano por más de 5 mil millones de dólares “para proveer servicios en Irak”.<sup>69</sup>

En Chile, los casos de corrupción también son numerosos. Hace relativamente poco tiempo, durante la era de Bachelet por ejemplo, se conoció del desvío de fondos desde la Secretaría de Deportes, más conocida como Chiledeportes, por un monto cercano a 135 millones de dólares, de los cuales sólo se regularizaron 30 millones después de estallar el escándalo<sup>70</sup>. Antes de eso, podríamos mencionar los casos de la Empresa de Ferrocarriles del Estado, el desvío de fondos desde el Ministerio de Obras Públicas, el Transantiago, etc.

De acuerdo al *Índice de Percepción de la Corrupción de 2009* elaborado por la organización Transparencia Internacional, de los 180 Estados analizados, aquéllos en los que se practican menos sobornos y “favoritismos” siguen siendo Nueva Zelanda, Dinamarca, Singapur y Suecia.

En el caso de Chile, del puesto 23 descendió al 25, pero sigue contabilizándose como uno de los países en que se percibe con menor fuerza la corrupción dentro de Latinoamérica, junto a Uruguay.<sup>71</sup> Este índice anual se basa en encuestas realizadas a expertos independientes, funcionarios y responsables de empresas y administraciones de casi 200 países del mundo considerados por la organización. En todo caso, se concluye que ningún país está a salvo de la corrupción, por lo que resulta imperioso “exhortar en todas las naciones de la Tierra a no bajar la guardia y a seguir luchando contra las empresas privadas y/o públicas

---

<sup>69</sup> Slavin, Luis Pablo, *El capitalismo depredador. Los escándalos corporativos del siglo XXI*, ya citado en nota 59, página 17 y 18.

<sup>70</sup> Noticia comentada en el sitio web <http://www.pagina12.com.ar/diario/elmundo/4-79529-2007-01-25.html>.

<sup>71</sup> *Transparencia y corrupción en Chile ¿Cómo estamos?*, artículo escrito por Jorge Navarrete Bustamante, publicado en el diario *El Maule*, columna sobre Política Nacional, Chile, del 22 de noviembre de 2009.

corruptas que, con frecuencia, tienen sus sedes en las regiones y países más desarrollados”.<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup> Ídem.

## 14.- EXPLOTACIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES.

En un artículo reciente, Thomas Friedman argumenta que el arma más letal que Estados Unidos tiene contra Irán es reducir su propio consumo de energía y, consecuentemente, el precio mundial del petróleo. Si esto ocurriera, Irán debería eliminar 25.000 millones de dólares en subsidios populares que mantienen políticamente al régimen, condenándolo a la impopularidad y a su eventual caída. “Hay solamente una cosa más tonta que ser un país adicto al consumo de petróleo (refiriéndose a Estados Unidos) y esa es ser un país adicto a la venta de petróleo, porque ser adicto a ésta puede hacer al país realmente estúpido...” afirma Friedman.<sup>73</sup>

El razonamiento de Friedman se fundamenta en la Teoría de “la maldición de los recursos naturales”, terminología que, comenzada a usarse en la primera mitad de la década de los noventa, vino a aludir a la situación que tenía lugar cuando un país y su población no recibían, por los recursos de que disponían, la retribución que les correspondería<sup>74</sup>.

La experiencia mundial es abrumadora, ya que los países pobres pero con rentas importantes procedentes de recursos naturales, ni se desarrollan ni adhieren a democracias genuinas; por el contrario, resultan en alguna de estas situaciones:

- Guerras civiles o regionales, las cuales alimentadas por intereses multinacionales, impiden la explotación racional y equitativa de los recursos naturales y su redistribución a la población. El problema Iraquí tiene como trasfondo el hecho de que todo el petróleo esté localizado en zonas shiitas y kurdas, mas no en zonas sunnitas. Así, la guerra civil en Irak es una lucha de facciones religiosas alimentadas por una guerra de distribución de rentas del petróleo.

---

<sup>73</sup> Friedman, Thomas, *The oil-addicted ayatollahs*, OP-ED Columnist, artículo publicado en New York Times, de fecha 2 de febrero de 2007.

<sup>74</sup> Fazio Rigazzi, Hugo, *Chile en el período de las vacas gordas. Sus grandes beneficiarios*, Fundación CENDA, Santiago, Chile, 2007, página 250.

- Cuando un país pobre es homogéneo, escapando a las divisiones regionales referidas en el punto anterior, el resultado posiblemente será que dictadores o familias feudales adquieran el poder total, de modo que quien llegue al poder tendrá suficientes recursos para mantenerse en él, como es el caso de Arabia Saudita y otros países petroleros.

- Ahora bien, si la política evoluciona a formas democráticas, la tendencia será al populismo, esto es, a repartir la renta de las riquezas naturales en forma de prebendas o la concesión de beneficios otorgados en forma arbitraria, como es el caso de Venezuela.

La “maldición de los recursos naturales” se traduce entonces, en el peor de los casos, en conflictos armados regionales o guerras civiles, o bien, genera totalitarismos o democracias populistas.

En su obra *“Cómo hacer que funcione la globalización”*, Joseph Stiglitz sostiene que los países pobres pero ricos en recursos naturales, tienen dos problemas para superar la “maldición”. El primero consiste en obtener el mayor valor posible por sus recursos, lo que se ve fuertemente amenazado por la corrupción política y la incapacidad negociadora de los gobiernos que favorecen a las multinacionales, mientras que el segundo problema consiste en cómo gastar bien esos recursos obtenidos.<sup>75</sup>

En los países ricos en minerales e hidrocarburos, con frecuencia son unas pocas empresas las que se benefician de su explotación, mientras que las rentas para los Estados son considerablemente menores a los ingresos obtenidos por éstas. El caso chileno es ejemplar.

---

<sup>75</sup> Stiglitz, Joseph, *Cómo hacer que funcione la globalización*, editorial Taurus, Madrid, España, 2006, páginas 184 a 188.

En el período de las “vacas gordas”, período muy particular de la economía chilena, caracterizado por un abundante flujo de recursos externos, consecuencia, fundamentalmente, del alza en los mercados internacionales de las cotizaciones de sus principales rubros de exportación, empezando por el cobre, y que se produjo en el primer año de la administración encabezada por la ex presidente Michelle Bachelet, Chile se convirtió en un territorio desde el cual los consorcios trasnacionales remesaron al exterior sumas de fondos gigantescos que, obviamente, se restaron a los ingresos que quedaron en el país y constituyeron un brutal saqueo, en gran medida de recursos naturales, dado que, en su mayor parte, esos flujos tuvieron como base las elevadas ganancias obtenidas por consorcios privados cupríferos.

Chile tiene normalmente una subcuenta, una renta procedente de inversión directa, debido a la cuantía de los capitales exteriores acumulados en la economía nacional y a la extracción de utilidades que efectúan, pero nunca en cifras tan espectaculares como las registradas en el año 2006. “El incremento de los egresos netos de esta cuenta refleja el aumento en la renta procedente de la inversión directa en Chile, debido a mayores utilidades generadas, en especial, por la minería del cobre. Parte del incremento de las utilidades de la inversión directa fue remesada al exterior”, consignó el Banco Central en su boletín mensual de mayo de 2006<sup>76</sup>.

Esto implicó que, al menos durante este período, las ganancias obtenidas en el comercio exterior y los gravámenes cancelados por envíos hacia fuera como utilidades fueron menores a las utilidades extraídas del país, lo cual entrega una dimensión del saqueo sufrido. A ello, debe añadirse las ganancias de los consorcios cupríferos que se reinvierten y que generarán utilidades más adelante.

---

<sup>76</sup> Fazio Rigazzi, Hugo, *Chile en el período de las vacas gordas. Sus grandes beneficiarios*, ya individualizado en nota 24, páginas 239 a 252.

Desde el año 2004, el país experimentó desahorro externo, es decir, recursos generados en Chile fueron utilizados en otras regiones del mundo, lo que implicó que la cuenta de capitales de nuestro país, habitualmente positiva por la recepción de recursos desde el exterior, se transformara en negativa, debido a la adquisición de activos financieros fuera del país con ahorro fiscal, destinándose, principalmente, a la financiación de elevados déficits fiscales y en cuenta corriente de Estados Unidos, ya que los fondos extraídos de la economía nacional están colocados, en un importante porcentaje, en ese país.

El Estado chileno no tiene políticas ni mecanismos de regulación para enfrentar esta situación, que adquiere su expresión más grave en la fuerte extracción de recursos de parte de los consorcios privados cupríferos. De hecho, la minera Escondida, controlada por el consorcio anglo australiano BHP Billiton, obtuvo utilidades durante el año 2006 por 5.324,9 millones de dólares, con un incremento en relación al mismo período de 2005 de 106,5%, cuando llegaron a 2.578 millones de dólares<sup>77</sup>. Las ganancias fueron tan exorbitantes que, con ellas, recuperaron toda la inversión efectuada desde 1990, año en el cual iniciaron sus actividades en el país<sup>78</sup>.

La culpabilidad en este hecho, que ha sido calificado de latrocinio, es una legislación minera permisiva y una política gubernamental que no parte de los intereses nacionales sino de darles las mayores garantías a la inversión extranjera.

Ahora bien, sin perjuicio del saqueo que significa la explotación por parte de las trasnacionales de los recursos naturales pertenecientes a un país, existe también todo un problema medio ambiental implicado. Desde luego problemas de contaminación del suelo, de los mares y del aire, disminución de la biodiversidad de las

---

<sup>77</sup> Ídem.

<sup>78</sup> Ídem.

especies, deforestación, posible extinción de especies, tanto protegidas como no protegidas, con efectos consecuenciales en el entorno y en la calidad de vida de las personas.

Merece especial mención, tanto por lo interesante del tema como por las implicancias y repercusiones que puede generar, referirse a la contaminación transgénica.

Primeramente puede decirse que los logros alcanzados por la biotecnología son impresionantes. A través de esta tecnología, los científicos han logrado, por primera vez en la historia de la humanidad, introducir genes de una planta, animal o bacteria a otra, saltando las barreras entre especies para crear organismos inexistentes en la naturaleza. En todo caso, el conocimiento científico sobre el funcionamiento de esta tecnología es todavía muy limitado, desconociéndose los efectos que la introducción de genes extraños en un organismo podría producir, tanto para el mismo organismo como para su entorno. Así, por ejemplo, respecto de la modificación genética del maíz, podríamos decir que existen tres tipos de maíces transgénicos cultivados comercialmente:

- Maíz Bt: tiene el gen de bacteria *Bacillus thuringiensis*, que permite la producción de la toxina Bt, que funciona como insecticida.
- Maíz tolerante a herbicidas: que impide la muerte de la planta al ser tratada con el herbicida Round Up Ready de Monsanto.
- Maíz con ambas modificaciones genéticas.

Las principales trasnacionales involucradas en la creación y patentación de estos transgénicos han sido Monsanto, con un 90% de superficies sembradas con cultivos transgénicos, Syngenta, DuPont, Bayer Crop Science y Dow, registrándose siembras transgénicas en

Estados Unidos, Argentina, Canadá y China, principalmente<sup>79</sup>. El problema es que en algunos países, por ejemplo en México, no existen permisos para la siembra de transgénicos, pero ha ocurrido una contaminación transgénica de maíces nativos en Oaxaca, Puebla, Chihuahua, Estado de México y Tlaxcala, lo que da cuenta de la posibilidad de que los maíces sean contaminados de manera ilegal.<sup>80</sup>

Ahora bien, los problemas que los alimentos transgénicos generan son muy variados, incluso de distinta naturaleza, puesto que respecto de la agricultura, por ejemplo, incrementan el uso de tóxicos en los cultivos, generan contaminación genética de los maíces nativos a través de la polinización, contaminan el suelo a través de la producción de la toxina Bt, producen una pérdida de la biodiversidad de los maíces, generan desarrollo de resistencias en insectos y bacterias y otros efectos no deseados; por otra parte y respecto de la salud humana, aunque se desconocen los impactos a mediano y largo plazo de los transgénicos en nuestra alimentación, los riesgos son elevados. Así, por ejemplo, la alteración o inestabilidad genética puede causar una producción de nuevas toxinas en las plantas para las cuales el organismo humano no esté preparado, las proteínas que produce el gen extraño pueden causar alergias o toxicidad en los organismos y pueden producirse resistencias a antibióticos utilizados como marcadores en alimentos transgénicos.

De hecho, el 18 de septiembre del año 2000, Organizaciones de Sociedad Civil en Estados Unidos denunciaron que las tortillas de Taco Bell, una de las cadenas de restaurantes de comida rápida más conocida en ese país, contenían trazas de una variedad de maíz transgénico no apto para el consumo humano, puesto que ésta, conocida como Starlink, contenía una proteína, Cry9C, posiblemente

---

<sup>79</sup> Datos publicados en el sitio Web de Greenpeace. org, específicamente en <http://www.greenpeace.org/raw/content/mexico/prensa/reports/ma-ces-nativos-h-brididos-y-tra.pdf>

<sup>80</sup> De hecho, el diario mexicano La Jornada, de fecha 25 de septiembre de 2005, titula una noticia con las siguientes expresiones “Urge a Monsanto ampliar el uso de transgénicos”, comentando que el director general de la multinacional Monsanto Latinoamérica norte, Ernesto Fajardo, declara que “si en cinco años más no se está sembrando maíz genéticamente modificado, hay que replantear el negocio”. En <http://www.greenpeace.org/raw/content/mexico/prensa/reports/ma-ces-nativos-h-brididos-y-tra.pdf>

alergénica. En cualquier caso la Multinacional Aventis, productora del maíz Starlink, anunció, en el año 2002, la contaminación de no menos de 143 millones de toneladas métricas de maíz, almacenadas desde 1999, pese a lo cual siguió exportando maíz hacia Japón, Corea del Sur y otras regiones del mundo. Incluso Organizaciones de Sociedad Civil del Tercer Mundo temen que Estados Unidos haya decidido deshacerse de este maíz, enviándolo a países pobres, como ayuda alimentaria.<sup>81</sup>

En todo caso, en nuestro país el tema ha comenzado a tomar mayor relevancia, sobre todo en virtud de la Ley 19.300, Ley sobre Bases Generales del Medio Ambiente, publicada en el Diario Oficial con fecha 9 de marzo de 1994, la que vino a dar un sentido orgánico más claro a la legislación chilena existente en esta materia, y que ya en el mensaje del ejecutivo expresa que “el desafío que impone luchar por salvar al planeta del deterioro a que lo expone la actividad humana, nos exige empezar por entender que la defensa del medio ambiente no es sólo un derecho de cada hombre, sino, al mismo tiempo, un deber humano que nos obligue a tomar conciencia y poner énfasis en la necesidad de que los hombres nos exijamos más a nosotros mismos en bien de la supervivencia de la propia vida humana”.<sup>82</sup>

En este contexto, se habría creado también la Comisión Nacional del Medio Ambiente, como servicio público descentralizado, encargado de proponer e implementar las políticas ambientales, coordinando el aparato público para gestionar las mismas, promoviendo la participación del sector privado y de la ciudadanía en estas materias.

Recientemente, la Ley 20.417, publicada en el Diario Oficial el 26 de enero de 2010, vino a modificar la Ley sobre Bases Generales del Medio Ambiente, creando el Ministerio del Medio Ambiente, cuya

---

<sup>81</sup> Noticia comentada en el sitio Web

<http://www.cisas.org.ni/transI/Campanas/Contaminacion%20Genetica.htm>

<sup>82</sup> Mensaje del ejecutivo, con el que inicia el proyecto de ley de bases del Medio Ambiente, de fecha 14 de septiembre de 1992, cuenta en sesión 26, Legislatura 324.

estructura y funciones están avocadas, básicamente, a diseñar y aplicar políticas, planes y programas en materia ambiental, así como asumir la protección y conservación de la biodiversidad y de los recursos naturales renovables, promoviendo la integridad de la política ambiental y su regulación normativa.

## 15.- RELACIONES LABORALES.

Existen varios informes que vinculan las prácticas de las empresas transnacionales con violaciones a los derechos laborales, los cuales se encuadran en la categoría más amplia de los Derechos Humanos y se manifiestan, de manera directa e indirecta, mediante el uso y abuso de los ordenamientos laborales de los países receptores de las inversiones, de las normas multilaterales, regionales y bilaterales de libre comercio e inversiones.

Este binomio multinacionales-derechos laborales se expresa en el marco general de la distribución riqueza-pobreza y del trabajo formal-informal y, en el ámbito más concreto de la regulación de los derechos laborales, en el seno de las relaciones laborales de las corporaciones multinacionales.

Una autora ha estudiado la penetración del mercado en la dinámica del empleo en el seno de las empresas, lo que ha dado lugar a una serie de tendencias como la aparición del nuevo contrato de trabajo, basado en la continua adaptación individual; el desplazamiento del empleo de las actividades centrales a otras periféricas, lo que genera reajustes de plantillas paralelas a la externalización de funciones y subcontratación; la reducción de los niveles jerárquicos dentro de las empresas matrices; el trabajo precario y el empleo a tiempo parcial; el fuerte aumento de la inestabilidad en el empleo y en el desempleo; los procesos de producción que hace dos o tres décadas se consideraban ilegales y que ahora forman parte de la economía regular; la polarización creciente de los ingresos y la modificación de las actitudes de los trabajadores y trabajadoras con respecto a la cultura de trabajo. Todos estos mecanismos son utilizados, con distintas intensidades, según sectores económicos y localizaciones geográficas, pero insertados

plenamente en las corporaciones multinacionales, lo que refuerza su poder en detrimento de los derechos laborales.<sup>83</sup>

Los informes de seguimiento de la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, relativa a los principios y derechos fundamentales de trabajo de 1998, expresan con toda crudeza la situación de los cuatro derechos laborales fundamentales: abolición del trabajo infantil, del trabajo forzoso, de la discriminación laboral en el empleo y del respeto a la libertad sindical. Pese a su carácter fundamental y núcleo esencial de la dignidad de las personas trabajadoras, el reconocimiento nacional e internacional de estos derechos se encuentran en posiciones muy difíciles de aceptar por las mayorías económicas del planeta.

El informe global aprobado por la 95ª Conferencia Internacional de Trabajo de la OIT en 2006, titulado *La eliminación del trabajo infantil: un objetivo a nuestro alcance*, destaca cómo durante el año 2004 existían 218 millones de niños atrapados en situaciones de trabajo infantil, de los cuales 126 millones realizaban trabajos peligrosos. Este número, en todo caso, disminuyó globalmente en un 26% durante los últimos cuatro años, mientras que el número de menores trabajadores lo hizo en un 11%.<sup>84</sup>

El informe global titulado *Una alianza global contra el trabajo forzoso* aprobado por la Conferencia Internacional de Trabajo en su 93ª reunión en 2005, señala que el trabajo forzoso está presente, de una u otra forma, en todos los continentes y en casi todos los países. Señala este informe que cerca de diez millones de personas son explotadas por prácticas de trabajo forzoso en las economías privadas y 2,4 millones son víctimas del tráfico de seres humanos. Asimismo,

---

<sup>83</sup> La referencia es a Lourdes Benería, que cita Juan Hernández Zubizarreta, en su obra *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referido en nota 11, en su página 265.

<sup>84</sup> *La eliminación del trabajo infantil: un objetivo a nuestro alcance*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo 95ª reunión, 2006, en [www.ilo.org](http://www.ilo.org), páginas 1 a 101.

calcula las ganancias mundiales generadas por la explotación de mujeres, hombres y niños víctimas de estos tráficoos en 32 mil millones de dólares, lo que equivale a un promedio de 13.000 dólares por persona traficada y obligada a trabajar.<sup>85</sup>

Por otra parte, el informe global titulado *Organizarse en pos de la Justicia social*, aprobado en la 92ª Conferencia Internacional de Trabajo de la OIT, revela persistentes violaciones del derecho a la libertad sindical y de asociación de los trabajadores, que revisten múltiples formas, desde los asesinatos, pasando por la violencia, encarcelamientos y negativas a conceder a las organizaciones el derecho legal a existir y funcionar<sup>86</sup>.

Por último, el informe titulado *La hora de la igualdad en el trabajo*, aprobado en el año 2003 por la Conferencia Internacional de Trabajo durante su 91ª sesión, muestra un cuadro desolador de las diferentes formas de discriminación en el trabajo, que abarca desde la racial, por razón de sexo, religión, opinión política, procedencia nacional u origen social, grupos vulnerables, pueblos indígenas y tribales hasta personas con discapacidad o con VIH/SIDA.<sup>87</sup>

En el sector del algodón e industria textil, por ejemplo, existen varios informes sobre violaciones cualitativas y cuantitativas de los derechos laborales, y es que la presión del mercado es especialmente dura en este sector, donde las grandes marcas de ropa y sus

---

<sup>85</sup> *Una alianza global contra el trabajo forzoso*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, conferencia Internacional del Trabajo, 93.ª reunión, 2005, en [www.ilo.org](http://www.ilo.org), páginas 1 a 94.

<sup>86</sup> *Organizarse en pos de la justicia social*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo, 92.ª reunión, 2004, en [www.ilo.org](http://www.ilo.org), páginas 1 a 145.

<sup>87</sup> *La hora de la igualdad en el trabajo*, Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo, 92ª reunión, 2003. En [www.ilo.org](http://www.ilo.org), páginas 1 a 153.

conglomerados de empresas disocian los diseños de los procesos de producción, subcontratando éstos a proveedores y talleres de países del hemisferio sur, donde la intensidad en el trabajo para servir los pedidos es altísima y donde los bajos costos se imponen al margen del respeto por las legislaciones laborales nacionales e internacionales.

El caso de la Empresa de Desarrollo industrial, CODEVI, es un ejemplo. CODEVI, hablando en términos de desarrollo industrial, es una zona franca en la que trabajan alrededor de 2.300 trabajadores haitianos más algunos supervisores dominicanos. Esta zona tiene entrada por los dos países involucrados: Haití y República Dominicana, lo que permite a las multinacionales que quieren producir en esta planta beneficiarse de las ventajas que puede ofrecerles cada Nación. Así, las necesidades eléctricas de la empresa se alimentan por el lado de la República Dominicana, mientras que las necesidades de trabajadores por el lado de Haití, país que debido a la inestabilidad política y social que sufre, es incapaz de proteger a su población, de modo que los haitianos están dispuestos a trabajar alrededor de 12 horas diarias a cambio de un dólar y medio, lo que significa que sus ingresos diarios multiplicados por cinco días recién equivaldrán a los ingresos norteamericanos en una hora<sup>88</sup>.

Las zonas francas, como CODEVI, son pequeños *reinos de taifas* que operan al margen de las legislaciones laborales, fiscales y medioambientales. Así, la zona franca de la compañía CODEVI, rama del grupo dominicano denominado Grupo M, trabaja subcontratada por Levi-Strauss y Hames. De esta forma, las multinacionales negocian los contratos y la gestión de las empresas, mientras que las entregas son responsabilidad de las empresas subcontratadas, lo que constituye la forma de trabajar de empresas tales como Levis, Adidas y Walt Disney.<sup>89</sup> Así, las prendas de vestir que en Estados Unidos o Europa son vendidas

---

<sup>88</sup> Incluso existe un video que da cuenta de la travesía de los trabajadores haitianos que deben cruzar a pie la única vía de unión entre la planta y el país: el puente sobre el río Masacre. En <http://www.youtube.com/watch?v=F9nSL99QOPs>.

<sup>89</sup> Hernández Zubizarreta, Juan, *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*, ya referido en nota 11, páginas 266 y 267.

por un mínimo de 50 dólares cada una, contrasta con los mismos 50 dólares al mes que gana un trabajador haitiano.

Las condiciones en el cultivo de algodón violan normas relacionadas con la seguridad laboral y la salud, los salarios y condiciones individuales y colectivas de trabajo, con el trabajo infantil como contraprestación a fórmulas tradicionales de trabajos forzosos para pagar adelantos o deudas contraídas por sus padres.

Las condiciones laborales en las empresas contratadas por las multinacionales en la industria textil son muy parecidas en todo el mundo, acercándonos a realidades similares a la revolución industrial, más que a la consolidación de los derechos laborales como Derechos Humanos.

Así, por ejemplo, parte del crecimiento económico en China se debe al modelo de empresa mixta adoptado por el gobierno de Pekín, donde las antiguas fábricas estatales o colectivas, con derechos laborales, han sido sustituidas por empresas privadas, tanto de capital chino como extranjero, donde los derechos laborales no existen.

La mano de obra barata se convierte, en el sector textil, en un elemento central de competitividad a costa de legislaciones laborales nulas o inexistentes. De hecho, en esta misma dirección se encuentran los trabajadores que producen la ropa de deportes de las grandes multinacionales como Adidas, Reebok, Puma, Nike, ASICS, Umbro, Pentland, Mizuno, New Balance y Lotto, los que, en su mayoría, son mujeres trabajadoras fuertemente explotadas con largas jornadas de trabajo, bajo fuerte presión, excesivas horas extras, bajos salarios, contratos temporales o de obra, trabajo a domicilio retribuido por pieza, acoso sexual, incumplimientos por fueros maternales, condiciones peligrosas para la salud humana y dificultades, cuando no represiones, para el ejercicio de la libertad sindical, negociación colectiva o huelga.<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Ídem.

## 16.- DINERO FINANCIERO.

Hay varios autores que coinciden en el hecho de que las finanzas modernas y el crimen organizado se sustentan mutuamente.<sup>91</sup> Tanto uno como otro necesitan, para poder expandirse, que se supriman las reglamentaciones y los controles estatales.

El crimen organizado se ha desarrollado vertiginosamente desde hace veinte años a la fecha. Según la Organización de Naciones Unidas, ONU, sólo la economía de la droga representa, en la actualidad, el 8% del comercio mundial.

El sector más conocido de la economía criminal es el tráfico de drogas, pero es tal la magnitud del negocio, que se desconocen con precisión los alcances de la red mundial. Por ejemplo, el cannabis resulta ser la droga que produce la cifra más alta de negocios en todo el mundo, pero se desconocen las calidades del producto en su fase final de ventas, las pérdidas sufridas por narcotraficantes, los stocks que han conseguido acumular a lo largo de los años, etc. Estamos ante numerosas y profundas interrogantes.

Por otra parte, las cantidades vendidas en el mercado minorista o las cifras de negocios que se mueven, son confusas. El informe sobre las drogas de la ONU, publicado en 1997, confesaba su total desconcierto, al sostener que “pocos países disponen de lo que podría considerarse como estudios científicos válidos, internacionalmente comparables”<sup>92</sup>. La ONU estimaba “probable”, pero no de forma oficial, que el número de consumidores de drogas ilegales fluctuara entre 3,3% y 4,1% de la población mundial, es decir, alrededor de 218 millones de personas<sup>93</sup>. Sin embargo, el informe mundial sobre las drogas de 2009, elaborado por la Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito,

---

<sup>91</sup> Maillard, Jean de; Grèzard, Pierre Xavier, il, *Atlas Akal: De la criminalidad financiera, del narcotráfico al blanqueo de capitales*, Ediciones Akal, Madrid, España, 2002, páginas 44 y 45.

<sup>92</sup> Ídem.

<sup>93</sup> Ídem, página 46.

UNODC, sostiene que en 2007 entre 172 y 250 millones de personas consumieron drogas ilícitas, por lo menos una vez en el año, pero sostiene que el número de personas en calidad de “consumidores problemáticos” de drogas o consumidores de grandes cantidades de drogas, fluctuaría entre 18 y 38 millones de personas, principalmente entre los 15 y 64 años de edad.<sup>94</sup>

El observatorio geopolítico de las drogas estimaba que la producción de cocaína en 1996 había estado entre las 800 y las 1.200 toneladas; la de opio en 4.500 toneladas (10 kilos de opio permiten fabricar un kilo de cocaína) y la de cannabis sobrepasaría cualquiera de las cifras anteriores. Sin embargo, el informe de la UNODC estima que la producción total de cannabis fluctuó, al menos durante el año 2007, entre 13.300 y 66.100 toneladas métricas, en tanto que la producción de resina de cannabis se sitúa entre 2.200 y 9.900 toneladas métricas. Al igual que el cannabis, los estimulantes de tipo anfetamínico pueden producirse prácticamente en cualquier parte del mundo a un costo relativamente bajo, comunicándose por la Oficina de las Naciones Unidas que, desde 1990, se ha manufacturado este tipo de drogas en 60 países y su número va en aumento, fabricándose entre 230 y 640 toneladas métricas.<sup>95</sup>

En 1990, el Gafi, organismo creado por el Grupo de los Siete<sup>96</sup>, para luchar contra el blanqueo de dinero a nivel mundial, hizo las primeras estimaciones del flujo financiero cifrando en 122.000 millones de dólares el volumen total de los negocios. Sin embargo, esta cifra se refería sólo a los Estados Unidos y Europa, subestimando el consumo real en estos países y excluyendo la resina de cannabis y las drogas sintéticas.

---

<sup>94</sup> *Informe Mundial sobre las Drogas, año 2009*, elaborado por la Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito, publicado en su sitio Web, bajo la siguiente dirección:

[http://www.unodc.org/documents/wdr/WDR\\_2009/Executive\\_summary\\_Spanish.pdf](http://www.unodc.org/documents/wdr/WDR_2009/Executive_summary_Spanish.pdf)

<sup>95</sup> Ídem.

<sup>96</sup> El grupo de los siete está constituido por los 7 países más industrializados del mundo, cuyo peso político, económico y militar es relevante, a nivel mundial. Tales países son Japón, Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia e Inglaterra. Wikipedia, 2005.

Las estimaciones más recientes, ofrecidas por algunos organismos internacionales, cifran en torno a 400.000 millones de dólares el flujo financiero por esta causal<sup>97</sup>.

Ahora bien, las organizaciones criminales se adaptan fácilmente a la mundialización financiera y a la libre circulación de bienes y personas, de modo que pueden trasvasar, sin dificultad, sus actividades ilícitas a otras redes totalmente legales e invertir en los mercados financieros, disponiendo para estos menesteres de importantes capitales. De hecho, los autores Jean de Maillard y Pierre Xavier Grézaud cifran los negocios a escala mundial pertenecientes a la categoría de actividades ilícitas de las distintas organizaciones criminales, algo así como el producto criminal bruto, en 800.000 millones de dólares, representando casi el 15% del comercio mundial<sup>98</sup>.

Lo más importante, en todo caso, es la vinculación, no siempre advertida, que existe entre la economía criminal y la economía legal.

Para recibir ayudas de la Unión Europea, una organización criminal debe constituir una sociedad comercial o, incluso, un grupo de sociedades que produzcan bienes y servicios reales, en una legalidad aparente. Un cartel de drogas no puede emplear su infraestructura y su logística y después invertir sin disponer de todo un abanico de sociedades y de cuentas bancarias; tiene que apoyarse en industriales y comerciantes, en intermediarios, consejos de administración, financiamiento, abogados.

Una actividad criminal organizada es, por tanto, una nebulosa de individuos, de sociedades comerciales, a veces de asociaciones privadas, con estatutos muy diversos. De allí que del volumen de negocios de la droga, se pueda calcular un porcentaje para pagar a los traficantes y profesionales de sociedades legales que colaboraron con las organizaciones criminales, sin perjuicio de las cantidades reinvertidas en

---

<sup>97</sup> Maillard, Jean de; Grézaud, Pierre Xavier, il, *Atlas Akal: De la criminalidad financiera, del narcotráfico al blanqueo de capitales*, ya individualizado en nota 40, páginas 50 y 51.

<sup>98</sup> Ídem.

el negocio y destinadas a blanquearse en la economía legal. En todo caso, esta lógica de destinar porcentajes de capital a financiar la ayuda recibida por agentes dentro de la economía legal es aplicable a todo tipo de actividades criminales como desfalcos, malversaciones de fondos públicos, piratería informática, tráfico de armas, de especies protegidas o de seres humanos, sin perjuicio que las cantidades sean variables debido a la corrupción y otros gastos ajenos, como por ejemplo la remuneración de trabajadores clandestinos, pero en todo caso el costo no absorbe, en ningún caso, más del 50% de las ganancias<sup>99</sup>.

Es así como la economía del crimen parece haberse convertido en una parte indispensable de la sociedad moderna y, en primer lugar, del sistema financiero, que busca permanentemente estos capitales ilícitos o esta liquidez de la cual se nutren los mercados especulativos.

Cada país publica estadísticas sobre su producto interior bruto y sobre sus intercambios comerciales. Lógicamente, el conjunto de los intercambios internacionales debería estar equilibrado: lo que unos compran, otros lo venden y recíprocamente. Sin embargo, las balanzas de pago de los países registran cada año saldos negativos que representan una media de cien mil millones de dólares al año. Entre 1977 y 1989, más de ochocientos mil millones de dólares desaparecieron de las contabilidades nacionales. Desde entonces, el fenómeno ha ido en aumento. Así, por ejemplo, entre 1989 y 1998, miles de millones de dólares desaparecieron de las cuentas del planeta, pero no de los paraísos bancarios fiscales.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> Ídem, página 73.

<sup>100</sup> Ídem, página 74.

## 17.- LOS PARAÍOS FISCALES

A finales de 2001 la quiebra fraudulenta del grupo empresarial de logística y servicios de energía Enron Corporation en los Estados Unidos, reveló un entramado de sociedades tapaderas situadas en los paraísos fiscales del Caribe, de las cuales Raptor, instalada en las islas Caimán, era la más conocida, y que servían para esconder la deuda del grupo empresarial. Desde 1996 a 1999, Enron no pagó ningún impuesto federal, declarando al Fisco la pérdida de tres mil millones de dólares, y, al mismo tiempo, informaba a sus accionistas de beneficios por más de dos mil millones de dólares, localizados en esas empresas registradas en paraísos fiscales *offshore*.

Por otro lado, en España, el escándalo de la agencia de valores Gescartera reveló, durante el año 2001, estafas por sumas aproximadas a 18.000 millones de pesetas (más de 108 millones de euros), que pertenecían a congregaciones religiosas, Mutualidad de la Policía Nacional, Arzobispado de Burgos y a las Escuelas Cristianas de Valladolid, así como a numerosos pequeños ahorradores. Aparentemente, la identidad de los clientes había sido utilizada para colocar dinero mediante asesores externos como el Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), en los paraísos fiscales de Jersey, Luxemburgo, Suiza y las islas Caimán. La agencia también captó “clientes especiales” que aportaron cientos de millones de pesetas, ofreciéndoles un trato fiscal favorable con sociedades garantizadas por el banco HSBC y sirviéndose de la opacidad de Stock Selection, una sociedad tapadera registrada en el paraíso fiscal de la isla de Jersey, en el Canal de La Mancha.

Al mismo tiempo, y en cumplimiento de la legislación vigente sobre información empresarial, el grupo bancario español BBVA informaba en su Memoria de 2002 que había obtenido más de 200 millones de euros de beneficios, con sus 36 sociedades registradas en diversos paraísos fiscales, mientras que otro grupo bancario español, el SCH, cifraba en casi 450 millones de euros las ganancias de sus diversos

Holdings y filiales ubicadas en paraísos fiscales, según consta en su Memoria de ese año<sup>101</sup>.

Cada vez, pues, son más abundantes las referencias cotidianas a los paraísos fiscales y a los centros *offshore*, que abundan en las informaciones financieras, toda vez que éstos son mucho más que países, zonas o territorios de baja o nula tributación, puesto que son partes integradas en el ancho mundo de las finanzas mundiales mediante sofisticadas operaciones de “ingeniería financiera” que camuflan la evasión fiscal, el blanqueo de capitales ilícitos y la expoliación de los países grandes y pequeños, desarrollados y en vías de desarrollo.

El término “paraíso fiscal” constituye una valoración técnico-política acuñada por la OCDE y aplicada a determinados centros financieros, de modo muy restringido, desde el principio. Sin embargo, existen divergencias terminológicas puesto que también se habla de “países o territorios de baja tributación”; otras veces se utiliza la expresión inocua “jurisdicción” como término genérico para denominar la demarcación jurídica, apellidado *offshore* o extraterritorial porque se circunscribe la regulación a la actividad financiera de no residentes.

Con estas expresiones de paraísos fiscales o centros financieros extraterritoriales u *offshore* se designan aquellas jurisdicciones fiscales o demarcaciones acotadas legalmente, que no requieren la residencia de los operadores financieros en el territorio, así como tampoco operar con moneda local y que, junto a otras características de secretismo y permisividad, configuran una zona privilegiada fiscalmente, que se identifica con actividades de evasión y fraude fiscal y planificación fiscal internacional con actividades ilícitas de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. De esta forma, los paraísos fiscales se caracterizan por:

- Carencia de impuestos sobre el beneficio empresarial, sobre las donaciones y las herencias;

---

<sup>101</sup> Hernández Viguera, Juan, *Los Paraísos Fiscales. Cómo los centros offshore socavan las democracias*, ediciones Akal S.A., Madrid, España, 2005, páginas 13 y 14.

- Secreto bancario, existencia de cuentas anónimas y numeradas y la falta de obligación para el banco de conocer al cliente;
- Fuertes deficiencias o carencias en la supervisión y control bancario, así como sobre las transacciones financieras; como la disponibilidad de títulos de valores al portador no registrados o la no- obligatoriedad para los bancos de informar a las autoridades sobre las transacciones dudosas;
- La carencia de informaciones y de estadísticas completas sobre las operaciones financieras;
- Cierta volumen de operaciones financieras de no residentes, en moneda extranjera, desproporcionado en relación a la economía local;
- La simplicidad de la formalización y registro de sociedades mercantiles y la falta de control sobre las sociedades filiales de grupos empresariales transnacionales y
- La ausencia de penalización o tolerancia en la práctica de blanqueo de dinero y otras deficiencias normativas<sup>102</sup>.

Expertos de la Red por la Justicia Fiscal (Tax Justice Network<sup>103</sup>), según sus cálculos, estiman el valor de los activos depositados en los paraísos fiscales en más de 11 billones de dólares, más de un tercio del PIB anual mundial. De hecho, ya a finales del año 2000, las islas Caimán

---

<sup>102</sup> Ídem, páginas 45 y 46.

<sup>103</sup> La Justicia Fiscal es una coalición independiente de investigadores y activistas preocupados por los supuestos efectos dañinos de la evasión de impuestos, la competencia fiscal y los paraísos fiscales. Wikipedia 2005, en [http://es.wikipedia.org/wiki/Red\\_para\\_la\\_Justicia\\_Fiscal](http://es.wikipedia.org/wiki/Red_para_la_Justicia_Fiscal).

tenían activos financieros en sus numerosos bancos por un valor superior a los activos financieros depositados en los bancos de Francia<sup>104</sup>.

Respecto de las multinacionales, cabe decir que los escándalos que aparecen en la segunda mitad de la década de 1990 ponen de manifiesto la construcción de “opacidad” que se ha ido generalizando en los últimos años, así como la “carrera hacia las regulaciones mínimas” que se ha producido en el sector bancario *offshore* a raíz de las demandas de las grandes corporaciones.

Estas ofertas de “opacidad” no se limitan a un exótico refugio fiscal para los patrimonios más poderosos, sino que también se encargan de los desvíos, pagos ilegales y ocultamiento de responsabilidades, permitiendo el florecimiento del “capitalismo tenebroso”<sup>105</sup>. Las tres modalidades más frecuentes de los sistemas *offshore* son la gestión de fortunas, la banca corresponsal y las operaciones de ocultamiento a través de sociedades pantalla.

La gestión de los patrimonios más poderosos constituye un sector bancario próspero y en pleno desarrollo. El sector de la banca privada en su conjunto administra, en todo el mundo, más de quince billones de dólares, lo que constituye un aliciente para la gestión de fortunas.

Justamente, para responder a estos clientes ricos, poderosos y, a menudo, políticamente influyentes, los banqueros han establecido relaciones de proximidad y confianza, como las que proponen entidades suizas de “banca privada”, completamente identificadas con los intereses de sus clientes, lo que conlleva a ignorar, muchas veces, el origen de los fondos. Se les propone una oferta de opacidad que limita al máximo las posibilidades de identificación a cambio de interesantes comisiones. Los bancos, como el Citibank, habían desarrollado varios servicios para garantizar el secreto: cuentas numeradas, numerosas cuentas abiertas en distintas jurisdicciones, cuentas centralizadoras de paso (que son cuentas

---

<sup>104</sup> Lascoumes, Pierre y Godefroy, Thierry, *El capitalismo clandestino. La obscena realidad de los paraísos fiscales*, ediciones Paidós Ibérica, Barcelona, España, 2005, página 70.

<sup>105</sup> Ídem, páginas 70 y 71.

de tránsito que reúnen los fondos de las sucursales, filiales y de los clientes y que no permiten individualizar los flujos de capital), fideicomisos *offshore* y sociedades pantallas “listas para usar” como las Private Investment Corporations (PIC<sup>106</sup>). Esta oferta permitió a Raúl Salinas, por ejemplo, hermano del entonces presidente de México, transferir cien millones de dólares desde México a cuentas de bancos en Suiza y Londres, con lo que el banco se embolsó alrededor de dos millones de dólares en concepto de honorarios y comisiones, sin que nadie indagara por el origen de esos fondos.<sup>107</sup>

La actividad de banco corresponsal, por otra parte, facilita el acceso de estructuras sin aparente solidez ni notoriedad, en general radicadas en los centros *offshore* menos controlados, a los mercados financieros, por medio de cuentas que les abren las grandes instituciones, de modo que, junto al ocultamiento, permiten la incorporación de estos fondos a la economía legítima. Así, un banco se convierte en el corresponsal de otra institución financiera radicada en otro país cuando la autoriza a proponer a sus clientes todos los servicios de la banca corresponsal, especialmente el acceso al mercado financiero del país en el que no opera.

La investigación del Senado estadounidense demostró que los mayores quince bancos del país habían entablado más de mil relaciones de banca corresponsal, resultando el balance de los cinco primeros bancos en más de 20.000 millones de dólares en cuentas corresponsales.

El ocultamiento fiscal, finalmente, se explica porque la mayoría de los grandes conglomerados industriales ha incorporado a sus estructuras

---

<sup>106</sup> Las Private Investment Corporations se presentan como sociedades privadas de inversión, a menudo controladas por medio de acciones al portador, las cuales no tienen ninguna presencia física en los lugares en que se encuentran registradas, resultando prácticamente imposible controlarlas. Lascoumes, Pierre y Godefroy, Thierry, *El capitalismo clandestino. La obscena realidad de los paraísos fiscales*, citada en nota 28, página 72.

<sup>107</sup> De hecho, sólo cuando Raúl Salinas es detenido en marzo de 1995, acusado de malversación de fondos públicos y de blanqueo de dinero procedente de drogas, el Citibank toma sus distancias y decide, a principios de 1996, presentar una declaración de transacciones sospechosas a las autoridades estadounidenses, a pesar que el grueso de los movimientos bancarios tuvieron lugar entre 1992 y 1994. Caso ampliamente comentado en la obra citada anteriormente, en su página 74.

entidades *offshore* que las preservan de las restricciones fiscales y reglamentarias.

El grupo de Rupert Murdoch, News Corp, es un imperio mediático que comprende desde el Times de Londres hasta los estudios de la 20th Century Fox, pasando por ochocientas sociedades en más de cincuenta países. El secreto de esta historia, que empezó modestamente en 1950 con la propiedad de un periódico en una pequeña ciudad del sur de Australia, está, según los observadores, en una juiciosa utilización de los privilegios fiscales de las finanzas *offshore*. Así, al utilizar docenas de filiales domiciliadas en las islas Caimán, las Bermudas, las islas Vírgenes y las Antillas Neerlandesas, News Corp goza de un nivel de imposición fiscal cinco veces inferior al de sus competidores<sup>108</sup>. En todo caso, esta situación de evasión fiscal no es aislada y también se presenta, por ejemplo, respecto del grupo mediático de Silvio Berlusconi, Mediaset, existiendo una visible e indiscutida gravitación política, económica y cultural.

De esta forma, resulta claro que los principales actores económicos privados no se abstienen de los recursos fiscales, contables, de sub- reglamentación y de “opacidad” para llevar a cabo parte de sus actividades, en un número significativo.

En el caso de Chile, aunque nuestro país no es miembro de la OCDE, sin embargo en la legislación nacional existente sobre paraísos fiscales se han adscrito básicamente los mismos principios establecidos por el organismo internacional.

En efecto, la plataforma de inversiones en nuestro país está regulada por la Ley 19.840, publicada en el Diario Oficial de fecha 23 de noviembre de 2002, normativa que agregó el artículo 41 D a la Ley de Impuesto a la Renta, el que fijó un régimen especial de tributación para las sociedades que se constituyeran en nuestro país con aporte de capital extranjero y que tuvieran por objeto exclusivo las inversiones en Chile y

---

<sup>108</sup> Ídem, páginas 89 y 90.

en el exterior, pero con la condición de que sus socios o accionistas que poseyeran más del 10% de la participación o utilidades, no debían estar domiciliados ni residir en los países incluidos en la lista de paraísos fiscales de la OCDE.

En nuestro caso, fue el Decreto Supremo N° 628, del Ministerio de Hacienda, publicado en el Diario Oficial de fecha 3 de diciembre de 2003, el que fijó la lista de países y territorios considerados como paraísos fiscales o regímenes fiscales preferenciales nocivos para los efectos de aplicar este régimen de tributación especial establecido por la Ley 19.840, que considera la lista elaborada periódicamente por la OCDE, estableciendo un listado de 39 países y territorios que entran dentro de esas categorías, destacando dentro de este listado lugares tales como Chipre, las Islas Vírgenes, Malta, Jersey, Barbados, Panamá y Samoa, entre otras.

## 17.- EL CONTROL DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.

En los años noventa, el sector de las comunicaciones experimentó un proceso de expansión, incorporación masiva de tecnología y concentración de propiedad de los medios comunicativos, en general.

En los últimos diez años, las comunicaciones mundiales se digitalizaron, consolidaron, desregularon y globalizaron al hilo del cambio de dirección desde las regulaciones del Estado a las del mercado.

En prácticamente todos los países en desarrollo, la televisión y la radiodifusión fueron un monopolio de los Estados. La tecnología y la transnacionalización hicieron posible la trasmisión satelital a través de las fronteras, destruyendo los controles oficiales y proveyendo a las audiencias de nuevas y más opciones.

Al mismo tiempo, la filosofía liberalizadora y su activa implementación por parte del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Internacional del Comercio, forzó a los gobiernos a través de “condiciones” a reducir los costos, cortar subsidios y comercializar todas las actividades de los Estados. De esta forma, los servicios públicos de radio y televisión, tradicionalmente muy subsidiados, sufrieron los recortes presupuestarios de las nuevas políticas neoliberales, de modo que debido a la presión de ser competitivos, se vieron en la necesidad de ser comercializados.

El proceso de globalización de las comunicaciones es similar y sincrónico en diferentes lugares del mundo, y se caracteriza por:

- La desestatización y transnacionalización de las comunicaciones,
- Privatización y comercialización de los servicios públicos de tele radiodifusión,

- Procesos de desregulación y regulación por el mercado, debido a que se logró la liberalización de la propiedad de los medios a través del otorgamiento de licencias, habilitándose su propiedad por inversores extranjeros y modificándose las legislaciones vigentes en lo respectivo,
- Los medios se integraron horizontal y verticalmente dentro de las fronteras nacionales, generando conglomerados locales, en relaciones estrechas con los gobiernos y vínculos con las multinacionales y
- Los más poderosos generaron corporaciones regionales con presencia territorial en expansión.

Así, existen corporaciones globales de medios comunicativos, principalmente de Estados Unidos y Europa, donde cabe destacar: News Corporation de Murdoch, AOL Time Warner, Walt Disney CO, Bertelsmann AG, Viacom y Vivendi Universal.

Además, la globalización y las políticas de convergencia tecnológica generaron una clase de magnates locales de medios, que manejan sectores claves de las economías locales, con enorme poder político y gran influencia en la agenda pública cotidiana. Un caso memorable es el de Silvio Berlusconi.

Este empresario de provincias, dedicado al mundo de la construcción, se transformó en una figura de renombre nacional, utilizando, como vehículo para su lanzamiento social, la televisión privada. Los factores que espolearon a Berlusconi a dar este salto tienen diversos orígenes. Por un lado, estaba la vulnerabilidad del mercado inmobiliario italiano, que se hallaba sometido a crisis periódicas y paralizantes. Por otro lado, tal como él mismo explicó en una ocasión a Marcello Dell'Utri, le estimulaba la inmediatez que la televisión ofrecía a un empresario: “en el mercado inmobiliario planeas algo hoy y no lo ves realizado hasta al cabo de diez años. En la televisión piensas en ello por la mañana y por la tarde ya está en la pantalla”. Dell'Utri comentaba: “el medio televisivo era profundamente apropiado para el carácter de Berlusconi. Le inspiraba por la velocidad con la que podía poner en

práctica las ideas que le cruzaban por la cabeza. Es más, yo diría que la televisión es Berlusconi”.<sup>109</sup>

Además, otra razón de peso para su viraje descansaba en que la televisión privada le ofrecía una oportunidad sin precedentes de hacer dinero rápido. Así fue como Berlusconi comenzó a comprar canales locales en toda la península, garantizando una recepción clara de todos ellos, estableciendo, explícitamente, una red de emisoras nacionales para su canal más importante, Canale 5. Ya hacia 1984, había adquirido las participaciones de sus principales competidores, Rusconi y Formenton, en sus respectivas cadenas. Así pues, con los tres canales de mayor audiencia, Canale 5, Rete 4 e Italia 1 en sus manos y retransmitiendo a escala nacional, Berlusconi casi había establecido un monopolio<sup>110</sup>.

El 16 de octubre de 1984, tres magistrados de Turín, Roma y Pescara ordenaron el cierre parcial de los canales de televisión de Berlusconi. Su argumento era sencillo. Un fallo del Tribunal Constitucional de ese país de 1976 establecía una serie de disposiciones relativas a la emisión privada de ámbito local y los tres canales de Berlusconi infringían dichas normas. Debido a esta medida, una parte significativa de Italia se encontró, de pronto, privada de las transmisiones de Mediaset, del grupo de Berlusconi. Esta experiencia sembró el desconcierto y, dado que en la programación estaba prevista la emisión de “Los Pitufos”, que eran los dibujos animados favoritos de los niños, “Dallas”, “Dinastía” y “Sólo ante el peligro” en Canale 5, así como “New York” a través de Rete 4, no era un buen momento para que en los televisores aparecieran pantallas en negro.

Naturalmente la airada protesta popular se hizo escuchar y los canales de Berlusconi, que seguían transmitiendo para el resto del país, echaban leña al fuego exigiendo el respeto a un nuevo derecho de los ciudadanos: “el derecho a usar libremente el mando a distancia de la televisión”. Frente a esta crisis mediática, Bettino Craxi, líder del Partido Socialista italiano, Presidente del Consejo de Ministros y

---

<sup>109</sup> Ginsborg, Paul, *Silvio Berlusconi: Televisión, poder y patrimonio*, ediciones Foca, Madrid, 2005, páginas 41 y 42.

<sup>110</sup> Ídem, páginas 45 y 46.

principal amigo político de Berlusconi, reaccionó con velocidad y determinismo que únicamente podrían haber sido calificados de ejemplares si se hubieran empleado para una causa distinta y más digna. El consejo de Ministros fue convocado a reunión, donde se aprobó un decreto-ley, con un período de vigencia previsto de seis meses, en el que se ordenaba la reanudación de las emisiones privadas de ámbito nacional. Al mismo tiempo que se tomaba esta medida, el nuevo portavoz socialista para las telecomunicaciones, Paolo Pillitteri, cuñado de Craxi y posterior alcalde de Milán, anunciaba: “la iniciativa de los magistrados es tanto más inapropiada por cuanto el parlamento se halla actualmente en proceso de examinar y redefinir una nueva ley sobre las emisiones realizadas por la televisión privada”. Al final, la ley sobre regulación de las telecomunicaciones no fue aprobada sino hasta agosto de 1990, catorce años después de que el Tribunal Constitucional hubiera invocado su necesidad. Además, esta nueva ley se limitó a sancionar el *status quo*, dejando intacto el imperio de Berlusconi<sup>111</sup>.

Existen, por otra parte, innumerables ejemplos de cómo funcionan las alianzas estratégicas entre gobiernos y grupos económicos de medios, los cuales son funcionales al capitalismo y sorprendentemente orgánicos al poder.

Así, por ejemplo, es sabido el rol crucial que juegan los medios de comunicación en las elecciones modernas, existiendo importantes descuentos de precios otorgados a partidos y candidatos en épocas de campaña por parte de los dueños de las emisoras, en particular de las cadenas televisivas. En muchos casos, esta práctica ha dado lugar a fuertes desigualdades electorales, al igual que a cuestionables intercambios entre quienes deciden las políticas públicas y los dueños de los medios.

En Uruguay, los grupos controlados por familias que poseen los tres canales privados de televisión desde 1950, han llegado a operar, con la aquiescencia de las autoridades, como un poderoso cartel de negocios.

---

<sup>111</sup> Ídem, páginas 47 y 48.

Ejemplos de esto fueron la decisión del gobierno en 1994 de convertir al mercado de la televisión por cable de Montevideo en un negocio cerrado controlado conjuntamente por las tres redes privadas, así como la decisión del año 2000 de prohibir la importación de decodificadores de televisión satelital. En compensación, si bien es cierto que los actores políticos raramente pagan los precios oficiales de publicidad, los descuentos ofrecidos a los acostumbrados partidos Colorado y Nacional durante las elecciones, alcanzaron al 95% del precio. El impacto de esas rebajas se suele acompañar por la práctica habitual de las televisoras de condonar las deudas de campaña. Así, en ese país, el principal partido de izquierda, el Frente Amplio, ha denunciado intensamente estas prácticas, juzgándolas discriminatorias contra éste<sup>112</sup>.

En Costa Rica, por otra parte, la exigencia legal de que las empresas de medios publiquen sus precios de publicidad y brinden un tratamiento igualitario a todos los partidos, no les impide hacer donaciones en especies a partidos específicos. En el caso del partido ganador en 1998, los gastos informados por el partido resultaron en menos de un cuarto del precio oficial del tiempo de publicidad adquirido, un descuento que llega a una donación neta de un millón setecientos mil dólares, probablemente la mayor contribución de cualquier sector económico en todo el ciclo electoral. El peso de la publicidad oficial y el hecho de que las frecuencias sean propiedad del Estado y licenciadas a las compañías privadas por sumas anuales ridículamente bajas, son importantes incentivos para que los dueños de los medios sean generosos con las futuras autoridades estatales<sup>113</sup>.

Finalmente, en Guatemala, la televisión abierta es monopolizada desde mediados de los ochenta, por un operador privado, el empresario mexicano Remigio Ángel González, con tremenda influencia política en ese país. De hecho, durante la campaña presidencial de 1999, González puso todo el poder de su monopolio a favor de la candidatura del probable vencedor Alfonso Portillo, donando probadamente la mayoría

---

<sup>112</sup> Transparencia Internacional, *Informe global de la corrupción 2004. Tema especial: la corrupción política*, ediciones Prometeo, Buenos Aires, 2004, página 70.

<sup>113</sup> Ídem, página 71.

de sus publicidades. En compensación, de acuerdo con interpretaciones de la prensa local, el yerno y asesor legal del empresario, Luis Rabbé, fue nombrado ministro de comunicaciones e infraestructura, encargado de la tarea de regular la operación de los canales de su suegro. Rabbé fue despedido en junio de 2001, cuando el Congreso de ese país probó las maniobras corruptas efectuadas por su persona durante el período en que ejerció como autoridad pública. En todo caso, a pesar del compromiso del Presidente de la República de ese país de licitar dos frecuencias de televisión de propiedad del Estado, el monopolio de González sigue intacto<sup>114</sup>.

Pese a lo anterior, no se debe desconocer las medidas que algunos países han adoptado para limitar la influencia de los dueños de los medios en las elecciones. Así, la mayoría de los países de Europa Occidental, como también algunos países del este de Asia, además de Chile<sup>115</sup> y Brasil en América Latina, prohíben a los partidos y candidatos la compra de publicidad de campaña. En algunos casos, la autoridad electoral compra la publicidad a los canales privados y la distribuye entre los partidos. Alternativamente, el gobierno puede brindar espacios publicitarios en los canales del Estado, como ocurre en Europa Occidental, o se puede obligar por ley a los canales privados a donar tiempo de aire, como en nuestro país<sup>116</sup>. Otra posibilidad, como ocurre en Canadá, es controlar rigurosamente las donaciones en especies, incluyendo los descuentos en la televisión.

Empero y pese a lo anterior, no se debe perder de vista la realidad, cual es que el Estado y los gobiernos influyen a los medios sin excepción, en un arco que se extiende desde la propiedad estatal

---

<sup>114</sup> Ídem.

<sup>115</sup> En nuestro caso es la Ley 18.700 Orgánica Constitucional sobre votaciones populares y escrutinios, publicada en el Diario Oficial el 6 de Mayo de 1988, la que refiere, en su párrafo sexto, la reglamentación sobre propaganda y publicidad electoral, estableciendo plazos para llevarla a cabo y prohibiendo, entre cosas, la publicidad en ciertos lugares o por ciertos medios.

<sup>116</sup> El artículo 31 de la Ley 18.700 Orgánica Constitucional sobre votaciones populares y escrutinios, expresa en su inciso primero: “Los canales de televisión de libre recepción deberán destinar gratuitamente treinta minutos diarios de sus transmisiones a propaganda electoral en los casos de elección de Presidente de la República, de diputados y senadores, únicamente de diputados o de plebiscitos nacionales”. En sus incisos siguientes, el artículo reglamenta la cantidad de tiempo que los referidos canales, en relación a cada proceso eleccionario, deben destinar gratuitamente a la propaganda electoral.

directa (como el caso de China, Camerún, República Democrática del Congo, Vietnam o Laos) pasando por regímenes legales institucionalmente regulados de licenciamiento y publicidad (como el caso de India y gran parte de América Latina) hasta las regulaciones de la Organización Mundial de Comercio, impulsadas por los gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea, para satisfacción de sus corporaciones globales de medios.

## 18.- EL NEGOCIO MULTINACIONAL DE LA EDUCACIÓN.

Es impresionante pero verídico afirmar que la educación, en la generalidad de países, se está transformando en un interesante y rentable negocio para las multinacionales.

La educación se ha transformado, poco a poco, en un bien de consumo, de venta en el mercado del aprendizaje<sup>117</sup>, resultando en un proceso cada vez más acentuado a causa de los avances efectuados por la tecnología. Así, por ejemplo, es este saber humano el que ha favorecido la educación a distancia, generando en algunos países como Reino Unido la llamada “educación-e”<sup>118</sup>, y en otros países como Singapur, la mayoría de las asignaturas nuevas de educación superior se preparan para su impartición por la Web<sup>119</sup>, sin perjuicio que éste sea también un hecho corriente en otros lugares del mundo como los Estados Unidos o Chile.

El hecho de ser un negocio rentable, es particularmente evidente tratándose de las universidades.

En Europa, gran parte de las universidades históricas fueron fundadas por la Iglesia.

Después de la Ilustración, el Estado y los gobiernos civiles se encargaron de consolidarlas y ahora, en la época de la modernidad tardía, son los conglomerados económicos los que están fundando nuevas universidades. Sin duda, la educación superior está cambiando, pero esto está poniendo en crisis los principios básicos de acuerdo con los cuales podíamos delinearla<sup>120</sup>.

---

<sup>117</sup> Jarvis, Peter, *Universidades Corporativas: nuevos modelos de aprendizaje en la sociedad global*, ediciones Narcea S.A., Madrid, 2006, página 21.

<sup>118</sup> En castellano, es corriente hablar de “e-algo”: “e-educación”; “e-universidad”; “e-mail”, expresiones tomadas, en realidad, del inglés. Es por ello que algunos autores prefieren utilizar las palabras “educación-e” y “universidad-e” porque responden mejor a nuestro idioma, en cuanto abreviaturas de “educación electrónica” y “universidad electrónica”. Ídem.

<sup>119</sup> Ídem, páginas 21 y 22.

<sup>120</sup> Ídem, páginas 13 y 14.

En efecto, la razón de ser de las universidades fue el conocimiento<sup>121</sup>. Éste, en forma de disciplinas académicas, se enseñaba en las universidades, evolucionando desde un conocimiento revelado por la teología (cuando eran las iglesias las controladoras de estas instituciones) a un conocimiento científico empírico, cuando, finalmente, fueron los Estados y las autoridades civiles las que erigieron las universidades. Al ocurrir aquéllo, éstas cambiaron su rol, el que primeramente había sido la formación de sacerdotes, que se dedicaban al estudio de la teología y la Biblia, para luego procurar la formación de profesionales idóneos en el asesoramiento a los gobiernos.

Sin embargo, con el auge del capitalismo y el aumento de la fuerza de su base tecnológica industrial, la producción de nuevos bienes y servicios precisó un mayor conocimiento tecnológico y, para crearlas y diseñarlas, se requerían personas con preparación elevada, lo que significó presionar a las universidades para poner al día a los individuos que trabajaban en esos campos, y que, finalmente, implicó que las universidades pasaran del servicio al Estado para la dirección de la sociedad, al servicio de la industria y el comercio para garantizar la empleabilidad de las personas.

Así, en un período que parece estar llevando a su fin la era de la modernidad, la voz de la industria y el comercio fue mostrándose cada vez más crítica frente al sistema universitario y, a medida que aumentaban sus demandas, el mundo empresarial fue asumiendo un papel más importante en la educación y la formación de sus propios trabajadores, incidiendo en la constitución de nuevas universidades, comúnmente entendidas como aquéllas de iniciativa privada o simplemente privadas, porque ya no eran operadas por los gobiernos. Esto obligó a las universidades ya existentes o tradicionales a lograr acuerdos con la industria y el comercio para atraer más estudiantes y lograr la formación de sus trabajadores, abriendo oportunidades interesantísimas, pero, a su vez, peligrando por la constante amenaza de

---

<sup>121</sup> Ídem, página 17.

que la industria y el comercio pudieran arreglárselas para desarrollar y mantener su propio sistema educativo independiente.

Así, en la actualidad, el Estado se limita a garantizar que las universidades hagan su trabajo con eficiencia, regulando, al menos en parte, el proceso de preparación de la mano de obra y procurando la empleabilidad de sus integrantes dentro de la sociedad global.

Este cambio de perspectiva en la función de las universidades tradicionales profundizó una alteración con respecto a su naturaleza. En efecto, hoy en día el conocimiento es una mercancía y nuestra sociedad exige, cada vez más, un mayor número de candidatos educados en el conocimiento, aptos para integrarse en su mano de obra. Por consiguiente, en los últimos años, las universidades han tenido que afrontar la introducción de la educación superior de masas, algo completamente ajeno al espíritu inicial de éstas. Sin embargo, su financiación no se ha incrementado de manera proporcional con el fin de hacer frente a las crecientes demandas y, en consecuencia, la carga de trabajo del profesorado ha aumentado considerablemente.

Esto ha obligado a las universidades tradicionales a requerir la financiación de otras fuentes, como son los conglomerados económicos y las corporaciones privadas, los cuales las orientan a responder las prioridades de las instituciones económicas donantes, convirtiéndose la educación en una verdadera industria de servicios.<sup>122</sup>

Por otra parte, el hecho de ser la educación o, mejor dicho, el conocimiento un bien de consumo y, por lo tanto, apreciable económicamente, justifica la circunstancia de ser la educación un bien a comprar mediante el pago de aranceles. Claro, la educación cuesta dinero y la forma principal de financiarla es mediante el cobro de los costes que implicaría su impartición. Ahora bien, al trasladar la mirada hacia las universidades privadas, se puede advertir que estos aranceles, en muchos casos, son altísimos, lo que da cuenta de un interesante negocio que no

---

<sup>122</sup> Ídem, página 22.

sólo permite financiar la educación propiamente tal, sino también obtener utilidades líquidas. En efecto, tal como sostiene el ingeniero Francisco Brieva, cuyas palabras cita la periodista María Olivia Mönkeberg en su obra *El negocio de las universidades en Chile*: “por cada dos pesos que entran al sistema, uno tiene que ver directamente con la formación del estudiante en la universidad, mientras que el otro tiene propósitos distintos, desde mantener a la universidad como un todo, hasta hacer negocios con él”.<sup>123</sup>

Esto implica, entonces, que la educación sea un negocio económicamente atractivo, existiendo conglomerados económicos tras la constitución de universidades. Por ejemplo, la universidad privada Adolfo Ibáñez, con acento en la ideología económica neoliberal clásica, reconoce dentro de su directorio al dueño de D&S Líder, Manuel Ibáñez Ojeda<sup>124</sup>.

Ha sido tal el negocio de la educación, que existen una serie de ofertas impulsadas principalmente por universidades privadas, con el objeto de captar alumnos. Al respecto es ilustrativo el ejemplo que cita Mönkeberg respecto de la Universidad privada Las Américas, la que en 2007 publicó la oferta de rebajar en un 50% la matrícula y un 10% el arancel a todos aquellos estudiantes que pagaren con tarjeta Presto en los supermercados Líder<sup>125</sup>.

---

<sup>123</sup> Mönkeberg, María Olivia, *El negocio de las universidades en Chile*, editorial debate, Santiago, 2007, página 85.

<sup>124</sup> *Los negocios y el lucro chileno*, artículo elaborado por José Joaquín Brunner y publicado en la sección Educación del diario El Mercurio de Santiago, de fecha 20 de abril de 2008.

<sup>125</sup> Mönkeberg, María Olivia, *El negocio de las universidades en Chile*, obra ya referida en nota 117, páginas 90 y 91.

## SÍNTESIS Y CONCLUSIONES.

Para finalizar, primero se enunciarán las ideas que, a modo de síntesis, resultan vitales, antes de formular las propias conclusiones:

- La innegable aparición de las corporaciones multinacionales en el plano mundial, ha obligado al Derecho y a la ciencia jurídica a ocuparse de la situación de estos nuevos actores, fundamentalmente en su relación con los Estados.
- Existen distintas nociones en torno a este nuevo fenómeno de las multinacionales o trasnacionales, todas las cuales coinciden en un criterio: la presencia dominante de estas empresas en varios territorios o zonas geográficas del planeta.
- Es posible distinguir dos tipos de empresas multinacionales en atención al Derecho conforme el cual estas grandes compañías se hayan constituido. Así, es posible diferenciar *empresas públicas internacionales*, que se crean a partir de un tratado internacional concluido por varios Estados para la consecución de fines comunes a éstos y que se rigen por el Derecho especificado en el instrumento normativo que las crea y *empresas privadas con actividades trasnacionales*, que son compañías creadas por iniciativa privada y que se rigen por el Derecho interno del Estado que sirve de sede, sin perjuicio de la expansión de sus actividades productivas a otros Estados.
- En nuestra era, las multinacionales revelan un tremendo poder, en primer término económico, al concentrar cerca del 25% de la producción y el 85% del comercio mundial, reportando, en varios casos, ingresos superiores a los obtenidos por los mismos Estados. Sin embargo, las trasnacionales también ejercen poder político, al destinar importantes recursos a la promoción de sus intereses y

productos, fundamentalmente a través del Lobby, sin necesidad de constituir bloques políticos.

- Las Multinacionales normalmente se organizan en base a una estructura que consta de una matriz, instalada, en la generalidad de los casos, dentro de un país industrializado, y de filiales, que son las extensiones de la compañía en otros Estados, fundamentalmente buscando maximizar el lucro y disminuir los costos intermedios.
- La concentración económica que caracteriza a estos nuevos sujetos se favorece por las formas convencionales de concentración societaria, esto es, por fusiones y absorciones, además de la constitución de filiales que, lejos de constituir un aporte a las sociedades modernas, causa un quebrantamiento en la dinámica social de los Estados receptores de sus inversiones, al reestructurar la empresa en función de minimizar los costos y maximizar sus beneficios.
- Es tal la vinculación de estos actores con los Poderes Públicos, que no resulta ajeno a nuestra realidad el intercambio laboral de personas entre instituciones públicas y gerencias comerciales, contribuciones a campañas electorales, negocios irregulares entre sociedades y compañías particulares con los gobiernos, extorsiones y, sobre todo, corrupción en todas las esferas de poder.
- La explotación de los recursos naturales por estas grandes compañías ha dado lugar a la denominada teoría de *La maldición de los recursos naturales*, que vino a significar el saqueo sufrido por los Estados dueños de recursos naturales por estas gigantes empresas, que explotan dichos recursos en un contexto muy favorable a sus intereses. Este fenómeno se suele acompañar de una serie de problemas medioambientales, algunos de los cuales

tienen origen en las nuevas tecnologías implementadas por las trasnacionales para la producción, como ocurre con la contaminación transgénica.

- Las prácticas laborales de las multinacionales tampoco escapan al ojo de la crítica. En efecto, tal como lo comenta una autora, hoy existe un nuevo contrato de trabajo basado en la adaptación individual, trabajo precario y a tiempo parcial, fuerte aumento de la inestabilidad en el empleo y en el desempleo, aceptación de prácticas ilegales dentro de la economía regular y polarización creciente de los ingresos.
- Por otro lado, la interrelación que existe entre las economías legales e ilegales resulta tan relevante para el tráfico comercial a nivel mundial, que las actividades ilícitas de organizaciones criminales representarían el 15% del comercio mundial. Existen, asimismo, instituciones bancarias con múltiples servicios destinados blanquear capitales y zonas o lugares en el planeta en que los grandes operadores económicos pueden funcionar sin sujeciones tributarias y, lo que es peor, con total impunidad y bajo un total hermetismo. Todo este contexto favorece la poca e incierta información que existe en relación a los ingresos y movimientos financieros de las grandes compañías.
- Es tal el poder desplegado por las multinacionales que, además, no resulta raro que mantengan el control sobre mecanismos determinantes e influyentes en el colectivo social. Tal es el caso de los medios de comunicación y de la televisión en particular, los que resultan dirigidos por grandes consorcios financieros que se valen de aquéllos para entrelazar sus vínculos con políticos y personas de gobierno, existiendo una verdadera complicidad que alimenta los monopolios que figuran en esta materia.

- La educación no ha sido ajena a este fenómeno. Por el contrario, existen importantes grupos económicos que han destinado múltiples recursos para financiar Universidades, obteniendo interesantes rentas, y desvirtuando el sentido de la preparación universitaria a fines netamente utilitarios, tanto directos (como por ejemplo la preparación de ejecutivos), como indirectos (como la difusión de las bondades del establishment).

Sobre la base de lo expuesto, podrían enunciarse algunas conclusiones:

1. La globalización modifica conceptos fundamentales como Estado y soberanía nacional, al sustraer, de facto, el monopolio normativo que por mucho tiempo perteneció a estos actores internacionales, convirtiendo el sistema jurídico en algo abierto, flexible y poroso, de modo que las sociedades modernas aparecen atravesadas por una pluralidad de ordenamientos jurídicos, desplazando el monismo jurídico a un pluralismo, favorecido por la *lex shopping* o la compra de leyes por las transnacionales.
2. Existiría un declive social de las garantías de los derechos civiles y políticos, junto a una ineficacia de los derechos sociales y económicos, los cuales son mermados por la fuerza de los nuevos agentes y el debilitamiento de los poderes oficiales de los Estados.
3. Se produce, también, una pérdida de los mecanismos de control y amplios márgenes de irresponsabilidad de los Poderes Públicos, junto al desplazamiento de las instituciones democráticas generadoras de normas, por instituciones cuya legitimidad no queda arraigada en la soberanía popular, sometándose los controles democráticos a los poderes económicos de las multinacionales.  
Así, la competencia entre multinacionales y reglas normativas, fundamentalmente mercantiles, impacta los núcleos constitutivos

de las esferas normativas. El libre mercado dinamita el Derecho y, en ningún caso, parece que el Derecho regule el mercado.

4. Dentro de la conmoción general que afecta a la presente etapa histórica, que toca a la naturaleza, la población, la convivencia, la cultura, la técnica y la realidad existencial de los individuos, los hechos enunciados en esta memoria aparecen como *circunstancias reveladoras* no solamente de un cambio de los paradigmas clásicos del Derecho, sino también de profundos enigmas acerca de cuál puede ser la futura evolución del fenómeno jurídico.

Me parece fundamental profundizar esta perspectiva de análisis que, desafortunadamente, no suele estar presente en los estudios regulares de nuestras Escuelas de Derecho.

## BIBLIOGRAFÍA.

### LIBROS:

- Barberis, Julio A. *Los sujetos del Derecho Internacional actual*. Editorial Tecnos. Madrid. 1984. Páginas 17-18
- Cárdenas, Ernesto. *Un peligro para la sociedad. Testimonio de un periodista que incomoda al poder*. Editorial Debate. Santiago de Chile. 2008. Páginas 70-74.
- Carrillo Salcedo, Juan Antonio. *Globalización y orden internacional, 1º edición*. Universidad de Castilla. La Mancha. España. 2003. Páginas 28-30.
- Cifuentes, Santos. *Elementos de Derecho Civil, Parte general*. Editorial Astrea. Buenos Aires. 1999. Página 99-100.
- Dunning, John H. *La empresa multinacional*. Fondo de Cultura Económica. México. 1993. Páginas 17-18.
- Fazio Rigazzi, Hugo. *Chile en el período de las vacas gordas. Sus grandes beneficiarios*. Fundación Cenda. Santiago de Chile. 2007. Páginas 239-252.
- Furtado, Celso. *El capitalismo global*. Fondo de Cultura Económica. México. 1999. Páginas 40-42.
- Ginsborg, Paul. *Silvio Berlusconi: Televisión, poder y patrimonio*. Ediciones Foca. Madrid. 2005. Páginas 41-48.

- Gras y H.M. Larson. *Case book in American Business history*. Editorial Appleton-Century-Crofts. New York, USA. 1939. Páginas 3-15.
- Hays, Richard D. *Comercio internacional: introducción al mundo de la empresa multinacional*. Editorial Prentice-Hall Internacional. New Jersey, USA. 1974. Páginas 250-251.
- Hernández Viguera, Juan. *Los paraísos fiscales. Cómo los centros offshore socavan las democracias*. Ediciones Akal. Madrid. 2005. Páginas 13-14 y 45-46.
- Hernández Zubizarreta, Juan. *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: una historia de asimetría normativa*. Edición Hegoa. Madrid. 2009. Páginas 86-267.
- Howe, Martin. *Internacional Business*. Editorial Crowell Collier y Macmillan. New York, USA. 1964. Páginas 29-30
- Hymer, Stephen. *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*. Ediciones Periferia. USA. 1972. Páginas 101-104.
- Jarrillo, José Carlos y Echezarraga, Jon. *Estrategia internacional*. Editorial Mc Graw Hill. México. 2001. Página 127.
- Jarvis, Peter. *Universidades corporativas: nuevos modelos de aprendizaje en la sociedad global*. Ediciones Narcea. Madrid. 2006. Páginas 13-14-17-21-22.
- Lamarca, Felipe. *Las prisas pasan, las cagadas quedan*. Ediciones La Tercera. Santiago de Chile. 2009. Páginas 114-129

- Lascoumes, Pierre y Godefroy, Thierry. *El capitalismo clandestino. La obscena realidad de los paraísos fiscales*. Ediciones Paidós, Ibérica. Barcelona. 2005. Páginas 70-74 y 89-90.
- Maillard, Jean de; Grèzaurd Pierre Xavier, il. *Atlas Akal: de la criminalidad financiera, del narcotráfico al blanqueo de capitales*. Ediciones Akal. Madrid. 2002. Páginas 44-46, 50-51 y 73-74.
- Mönckeberg, María Olivia. *El negocio de las Universidades en Chile*. Editorial Debate. Santiago de Chile. 2007. Páginas 85-91.
- Navarro Albiña, René. *Manual de Derecho Civil, curso de Derecho Civil I*. Ediciones jurídicas de Santiago. Chile. 2006. Páginas 97-100.
- Petras, James. *El nuevo orden criminal*. Libros del Zorzal. Buenos Aires. 2003. Páginas 37-42.
- Robbins, Sydney M. y Stobaugh, Robert. *Money in the multinacional enterprise: a study of financial policy*. Basic book. Nueva York, Estados Unidos. 1973. Página 10.
- Rothkopf, David. *Superclase: the global power elite and the world they are making*. Editorial Farrar, Straus and Giroux. Nueva York, EEUU, 2008. Páginas 24-34.
- Sandoval López, Ricardo. *El Derecho Comercial, 7° edición, tomo I, volumen II*. Editorial jurídica de Santiago. Chile. 2005. Páginas 98-99 y 206-208.

- Slavin, Luis Pablo. *El capitalismo depredador: los escándalos corporativos del siglo XXI*. Editorial Biblos. Buenos Aires. 2005. Páginas 17-18, 34-48 y 106-108.
- Stiglitz, Joseph. *Cómo hacer que funcione la globalización*. Editorial Taurus. Madrid. 2006. Páginas 184-188.
- Transparencia Internacional. *Informe global de la corrupción 2004. Tema especial: la corrupción política*. Ediciones Prometeo. Buenos Aires. 2004. Páginas 70-71.
- Vargas Carreño, Edmundo. *Derecho internacional público de acuerdo a las normas y prácticas que rigen en el siglo XXI*. Editorial Jurídica de Chile. Santiago. 2007. Páginas 296-298.
- Vidal, Gregorio. *Expansión de las empresas trasnacionales y profundización del subdesarrollo ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?* Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa. México. 2003. Páginas 1-4.

#### PUBLICACIONES PERIODÍSTICAS:

- Brunner, José Joaquín. *Los negocios y el lucro chileno*. Diario El Mercurio de Santiago. 20 de abril de 2008.
- Friedman, Thomas. *The oil- addicted ayatollahs*. Diario New York Times. 2 de febrero de 2007.
- Navarrete Bustamante, Jorge. *Transparencia y corrupción en Chile. ¿Cómo estamos?* Diario El Maule. 22 de noviembre de 2009.

## REVISTAS PARA INTERNET:

- Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo. *Las empresas multinacionales: de impactos reales y ficticios*. Revista académica *Contribuciones a la Economía*. En [www.eumed.net/ce/2005/nolg-07.htm](http://www.eumed.net/ce/2005/nolg-07.htm).
- Organización de ecologistas en acción. *Reducir el consumo, mantener la vida*. Revista electrónica *El Ecologista*. N° 55, invierno 2007/2008. En [www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article9817#outil\\_sommaire\\_0](http://www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article9817#outil_sommaire_0).
- Tecnológico de Monterrey. *El hombre, su dimensión jurídica y social*. Revista jurídica electrónica *Verba Iuris*. En <http://www.cem.itesm.mx/verba-iuris/articulos/050505.html>.

## ARTÍCULOS PUBLICADOS EN LA WEB:

- Chacón Gómez, Nayibe. *Evolución de los sujetos del Derecho Internacional: las empresas transnacionales*. En <http://www.monografias.com/trabajos16/empresas-trasnacionales/empresas-trasnacionales-shtml>.
- Comisión de Derechos Humanos. *Marco jurídico para las empresas transnacionales*. En [www.unhcr.ch/huridocda/huridocda.nsf/0/fc9966a641705](http://www.unhcr.ch/huridocda/huridocda.nsf/0/fc9966a641705).
- Corporate Europe Observatory. *La ronda del milenio de la OMC. El control corporativo sobre las políticas del comercio global*. En

[www.corporateeurope.org](http://www.corporateeurope.org).

- *Del individuo a las personas jurídicas*. Biblioteca virtual de Derecho, economía y ciencias sociales, *Eumed. Net*. En <http://www.eumed.net/libros/2010a/642/Del%20Individuo%20a%20las%20Personas%20Juridicas.htm>.
- Global labor strategies. *Detrás de la gran muralla china. Las trasnacionales de Estados Unidos se oponen a nuevos derechos para los trabajadores chinos*. En [www.laborstrategies.blocs.com](http://www.laborstrategies.blocs.com).
- *Oxfam/ Intermón Starbucks y Etiopía llegan a un acuerdo*. En <http://www.oxfam.org/es/news/2007/oxfam-celebrates-win-outcome-forethiopian-coffee-farmers-and-starbucks.html>.
- Transparencia Internacional. *Corrupción y pobreza van de la mano*. En [www.transparencia.org](http://www.transparencia.org).

### SITIOS WEB:

- Compact Oxford English dictionary. En [www.askoxford.com](http://www.askoxford.com).
- Enciclopedia libre Wikipedia 2005. En [www.es.wikipedia.org](http://www.es.wikipedia.org).
- Wikilearning 2006. En [www.wikilearning.com](http://www.wikilearning.com).
- Center Responsive Politics. En [www.opensecrets.org/lobby98/summary.htm](http://www.opensecrets.org/lobby98/summary.htm).
- Gran Enciclopedia de la Economía. En [www.economia48.com/spa](http://www.economia48.com/spa).

- Word referente.com. Diccionario de la lengua española.  
En/[www.wordreference.com](http://www.wordreference.com).
- Greenpeace. org. En [www.greenpeace.org](http://www.greenpeace.org).

## DOCUMENTOS OFICIALES:

- Asamblea General de Naciones Unidas. *Carta de Derechos y Deberes económicos de los Estados*. Adoptada por resolución 3281 de fecha 12 de diciembre de 1974. En [www.un.org/spanish/documents/ga/.../ares29.htm](http://www.un.org/spanish/documents/ga/.../ares29.htm).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Informe sobre las inversiones en el Mundo*. 2006. En [www.UNCTAD.org](http://www.UNCTAD.org).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Informe sobre las inversiones en el Mundo*. 2000. En [www.UNCTAD.org](http://www.UNCTAD.org).
- Organización Internacional del Trabajo. Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos fundamentales en el Trabajo, *La hora de la Igualdad en el Trabajo*. Adoptado por la 91ª Conferencia Internacional del año 2003. Páginas 1-153. En [www.ilo.org](http://www.ilo.org).
- Organización Internacional del Trabajo. Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos fundamentales en el Trabajo, *La eliminación del trabajo infantil*. Adoptado por la 95ª Conferencia Internacional del año 2004. Páginas 1-101. En [www.ilo.org](http://www.ilo.org).

- Organización Internacional del Trabajo. Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos fundamentales en el Trabajo, *Organizarse en pos de la Justicia social*. Adoptado por la 92ª Conferencia Internacional del año 2004. Páginas 1- 145. En [www.ilo.org](http://www.ilo.org).
- Organización Internacional del Trabajo. Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos fundamentales en el Trabajo, *Una alianza global contra el trabajo forzoso*. Adoptado por la 93ª Conferencia Internacional del año 2005. Páginas 1-99. En [www.ilo.org](http://www.ilo.org).
- Oficina de las Naciones Unidas contra la droga y el delito. *Informe Mundial sobre las drogas 2009*. En [www.unodc.org/documents/wdr/WDR\\_2009/Executive\\_summary\\_Spanish.pdf](http://www.unodc.org/documents/wdr/WDR_2009/Executive_summary_Spanish.pdf)