1. Derechos humanos
2. Empresas trasnacionales
68
12.28
D 542
649

/MODELOS DE DESARROLLO Y DERECHOS HUMANOS/

Luis Díaz Muller

Introducción al tema

El estudio de la vinculación entre los procesos de desarrollo y el respeto a los derechos humanos ha sido escasamente tratada en la literatura sobre la materia.

Nuestro propósito consistirá, a partir de una reflexión relativamente personal, proponer tres modelos de evolución del subdesarrollo latinoamericano y su confrontación con los derechos del hombre: el modelo populista, el modelo desarrollista y el modelo de seguridad nacional, con especial énfasis en la versión burocrático-autoritaria.

Sixth Annual International Human Rights Symposium.

Center for the Study of Human Rights.

Columbia University.

"EMPRESAS TRANSNACIONALES Y DERECHOS HUMANOS: regímenes de control y sistema político".

Profesor Luis Díaz Müller.

El Colegio de México.

Instituto de Investigaciones Jurídicas (U.N.A.M.).

(Junio 11 - 14, 1985)

"Empresas Transnacionales y Derechos Humanos: regímenes de control y sistema político".

Profesor Luis DIAZ MULLER

Sumario. Introducción. I. El contexto histórico-metodológico. II. Derecho Transnacional y modelos de desarrollo en América Latina. III. Balance crítico de los sistemas de control. Los Códigos de Conducta. El "delito transnacional". La Responsabilidad Internacional del Estado y de las Empresas. IV. Notas sobre el futuro.

Introducción.

El tema de los Conglomerados transnacionales ha provocado el debate y el intento por desentrañar la significación y trascendencia de su actuación por el orbe.

Este ensayo, que continúa otros trabajos sobre esta materia, se propone realizar un intento de análisis de la relación entre los Conglomerados Transnacionales y los Derechos Humanos, enfatizando y proponiendo una nueva discusión sobre los mecanismos nacionales e internacionales de control 1/.

La idea central que se propone consiste en plantear un análisis estructural de la interacción Conglomerados Transnacionales - Derechos Humanos, en la perspectiva referencial del sistema político latinoamericano. En otras palabras, queremos expresar que la instalación y desenvolvimiento económico y político de los Conglomerados Transnacionales afecta per se, a la propia estructura de los sistemas políticos y a los derechos del hombre.

Una segunda proposición o hipótesis de trabajo consiste en discutir desde la perspectiva del Derecho Transnacional, entendido en términos actuales, las posibilidades de control jurídico-administrativo de la acción de estas empresas internacionales. Esto significa sugerir que el derecho transnacional así entendido, es una rama del Derecho Internacional, caracterizado por reagrupar interdisciplinariamente al conjunto de nuestro objeto de análisis: la empresa transnacional.

Una tercera hipótesis se relaciona con la responsabilidad internacional de los Conglomerados Transnacionales, abriendo la discusión sobre los sujetos del Derecho Internacional, y planteando una superación de la doctrina clásica de la responsabilidad internacional del estado.

Queremos concluir planteando un conjunto de proposiciones acerca de la imbricación Derechos Humanos y Conglomerados Transnacionales; que, en un futuro, podría dar lu-

gar a una Metodología General de Protección de los Derechos Humanos afectados por Conglomerados Transnacionales.

Por último, la extensión del trabajo nos impide mayores referencias empíricas relacionadas con este desafío a las posibilidades de reflexión y acción desde América Latina sobre este problema.

I. El contexto histórico-metodológico.

Philip C. Jessup escribía en 1956: "We are here dealing of course with transnational situations. Much existing law has developed or has been enacted with an eye mesely to the local or internal problems. Modern communications and contacts have made the transnational situations much more frequent and familiar ..." 2/. La expresión "situación transnacional", utilizada frecuentemente por el profesor Jessup, está orientada a mostrar y resolver situaciones-límite de carácter temporal: actuación de jueces extranjeros, acuerdos de extradición, estatutos y tratados que gobiernan los actos sobre la alta mar o en el aire, regulación de la doble tributación, etc. 3/. Se trata de situaciones jurídicas, que exigen la creación del Derecho Transnacional, en la perspectiva de resolver problemas que escapan a las jurisdicciones nacionales.

En nuestra opinión, en cambio, el Derecho Transnacional es un sistema jurídico estructural. Se trata de un -

conjunto de normas internacionales destinadas a regular la acción global (jurídica, económica, política, cultural) de las empresas y los conglomerados transnacionales.

La empresa transnacional, célula básica de la economía mundial, es un sistema global. Podríamos afirmar que esta empresa, a partir de un objetivo económico básico: el aumento de la ganancia, extiende su acción a todos los rincones de la vida social. Su importancia en los medios de comunicación social, en la política y el estado, en la esfera cultural e ideológica, la alimentación y el consumo, empiezan cada día a ser más conocidos e investigados 4/.

El problema metodológico de base consiste en tratar de explicar la interacción de los conglomerados en el campo de los derechos humanos: vida, libertad, salud, vivienda, medio ambiente, paz.

En esta línea de análisis recuperamos los intentos doctrinales sobre la evolución histórica de estos derechos o tres categorías generacionales: derechos individuales o de la primera generación; derechos sociales, expresados, verbi gratia, en las Constituciones de Weimar (1919) y Querétaro (1917); y, derechos de solidaridad, meras expectativas internacionales, declaratorios y programáticos, que exigen una obligación de hacer a la comunidad internacional: derecho a la paz, al desarrollo, al medio ambiente, al nuevo orden internacional 5/.

En un trabajo anterior 6/ mostramos dos casos de afectación de derechos humanos por conglomerados transnacionales: la intervención de la International Telephone and Telegraph en el derrocamiento del presidente Allende en Chile (1973); y su operación económica en la frontera mexicano-estadounidense: las denominadas empresas maquiladoras; que, en nuestra opinión, constituyen una variante específica de la nueva división internacional del trabajo, actuando como conglomerado transnacional de naturaleza sui géneris 7/.

El contexto histórico-metodológico de la travesía de los conglomerados transnacionales por el mundo recorre y marca a la economía mundial. El proceso de internacionalización y valoración del capital, la radicación en sectores de alta tecnología provoca una mayor rentabilidad del capital, y se enfrenta a los intentos jurídico-políticos del estado-nación por conservar el rumbo del proyecto nacional 8/. El funcionamiento de los conglomerados atraviesa las fronteras geográficas y, algunas veces, se enfrenta a los gobiernos nacionalistas y a los procesos de integración económica 9/.

En la actualidad, se discute con acritud la actuación y comportamiento político de estas empresas. Numerosas situaciones internacionales ameritan esta observancia crítica y condenatoria de estos entes: el caso de la Nestlé en Suiza, la intervención en el sector de minas y gas líquido

en Brasil 10/, la adquisición de tierras indígenas en Paraguay 11/, el "accidente" de la Unión Carbide en India, las empresas transnacionales en la industria farmacéutica y en el sector salud 12/.

La tendencia a la monopolización del mercado, la eliminación de la competencia y la utilización de prácticas corruptas, caracterizan la visión transnacional de los negocios 13/. La preocupación de los juristas, como se observará más adelante, comienza por la creación de comisiones de investigación y empieza a reflejarse en la tipificación nacional del "delito de empresa" y del "dolo corporativo" 14/, hasta nuestra proposición del "delito transnacional".

II. Derecho Transnacional y Modelos de Desarrollo en América Latina.

A decir verdad, los conglomerados transnacionales, en su forma actual, comienzan a proyectarse en la región con posterioridad a la segunda guerra mundial.

Las "economías de enclave", la producción agroexportadora, la tenencia feudal de la tierra, caracterizaron el período anterior 15/. El sistema político latinoamericano en esta fase de la evolución regional, se caracterizó por lo que se denominó el estado oligárquico, que mantiene su vigencia hasta la crisis mundial de 1929.

Durante los años treinta, en cambio, se inaugura un nuevo modelo de sistema político y de estado en América Latina: el estado populista o estado de compromiso, que puede situarse, a efectos de análisis, desde 1930 hasta 1955-1960. Es el tiempo de los caudillos militares, el inicio del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, la conformación de una burocracia pública al amparo de un estado intervencionista, la generación e irrupción en la vida política de los sectores medios, el proceso de urbanización y modernización cultural, etcétera.

Después de la segunda guerra, aparece un tercer tipo de sistema político y de estado: el modelo desarrollista, inspirado en las tesis de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 1948), y caracterizado por el auge de la intervención del estado, el estímulo a reformas agrarias y tributarias, el aumento del gasto público, el apoyo a los procesos de integración económica, que empiezan a desarrollarse por este tiempo.

Podríamos decir que el modelo desarrollista estaba presente potencialmente en el período de vigencia del estado populista, y que encontró su formalización práctica al amparo de las demandas de desarrollo posteriores a 1945, así como de la necesidad de responder a una serie de "demandas acumuladas" durante este lapso: industrialización, participación política, redistribución del ingreso, modernización.

En más de un sentido, el proyecto desarrollista, que alcanza su clímax durante la década de los sesenta, representa la versión latinoamericana del "estado de bienestar" impulsado por la administración Rossevelt durante los años treinta.

La vinculación conglomerados transnacionales-estado latinoamericano empieza a observarse con mayor claridad durante la instauración del sistema político y del estado burocrático- autoritario 16/. Caracterizado por el control institucional del poder político por los militares, la oferta del retorno al "libre mercado", y el modelo monetarista de la Escuela de Chicago, se representa mediante un sistema político excluyente en el plano político y económico, regido por el terrorismo de estado, en que el Estado Militar latinoamericano inaugura una nueva forma de relación con los conglomerados transnacionales 17/.

En efecto, a partir de 1964, con el derrocamiento del presidente J. Goulart (Brasil), y de los presidentes Juan José Torres y Salvador Allende (Bolivia y Chile, respectivamente) se inaugura el Estado Militar de Seguridad Nacional, especialmente en América del Sur.

Los conglomerados transnacionales, en este período, socavan los espacios del estado-nación, los esquemas de integración económica y los sistemas económicos internos. En alianza con los sectores dirigentes (militares y empresarios ligados al capital extranjero) provocan una profunda reordenación de las economías latinoamericanas y negocian, desde

situaciones de poder hegemónico, el rumbo de las políticas gubernamentales.

El Derecho Transnacional, como conjunto de categorías jurídico-económicas, responde a las necesidades de normar la acción de los conglomerados. En el plano internacional a través de los Códigos de Conducta; en el nivel regional por medio del Derecho Comunitario: la Decisión No. 24 del Grupo Andino (1970) sobre "Tratamiento Común a los Capitales Extranjeros y Transferencia de Tecnología", intentó un control regional de la inversión extranjera directa en este proceso de integración. En el nivel doméstico o interno, el control de los conglomerados transnacionales ha sido difuso y ambiguo, dependiendo de la conducta y poder negociador de cada gobierno 18/.

III. Balance crítico de los sistemas de control. Los Códigos de Conducta. Tipificación del "delito transnacional". La Responsabilidad Internacional del Estado y de los Conglomerados Transnacionales.

3.1. Balance crítico de los sistemas de control. Los Códigos de Conducta.

Los sistemas de control de los conglomerados y empresas transnacionales han sido de diversa naturaleza 19/. En el nivel internacional han asumido la forma de Códigos de Conducta: 1) los Principios sobre Empresas Multinaciona-

los, anexos 2 la Declaración de la O.C.D.E. sobre inversiones internacionales y empresas multinacionales, de 21 de junio de 1976; 2) la Declaración tripartita de principios sobre las Empresas Transnacionales y la Política Social, del Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo, de 16 de noviembre de 1977; 3) los principios y reglas sobre el control de prácticas comerciales restrictivas, adoptadas por la Asamblea General de las Nacionales Unidas, el 5 de diciembre de 1980 20/. Además, deben mencionarse: 4) el Código internacional de comercialización de los institutos de la leche materna, adoptado como recomendación por la Asamblea mundial de la Salud, el 20 de mayo de 1981; 5) Código de UNCTAD (C.N.U.C.E.D.) sobre Transferencia de Tecnología 21/; y, 6) el Código de Transnacionales de Naciones Unidas.

El balance general de estos instrumentos internacionales es magro. Observamos una tendencia general a incluir recomendaciones dirigidas a las empresas destinadas a evitar la comisión de hechos delictuosos; como apegarse a las normas y políticas del estado-huésped.

Desde la aprobación de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, de 12 de diciembre de 1974, se había observado una tendencia en el Derecho Internacional de sancionar la conducta ilícita, así como velar por la soberanía de los estados 22/ y el respeto a los Derechos Humanos.

El carácter voluntario de estos Códigos los ha transformado, hasta ahora, en un conjunto de medidas morales dirigidas a los gobiernos y las empresas; lo que nos permite opinar que estamos en presencia de una "soft-law": "The analysis of the different Codes, existing or in the making, shows that they all are, or are expected to be, legally nonlinding. The implementation machinery, however, strives to make then as effective as possible. This machinery provides for reposting, consultation and clasification" 23/. La eficacia de estos Códigos de Conducta es relativa: se trata, apenas, de un marco de negociación, de una tendencia a fijar ciertas reglas del juego.

Con todo, la doctrina ha venido elaborando, en una incesante discusión, ciertas ideas y premisas de acción: "la internacionalización de ciertos contratos concluidos entre un estado y una persona privada no tiende a conferir a ésta última competencias comparables a las de un Estado sino solamente ciertas capacidades que le permitan actuar en el plano internacional para hacer valer los derechos resultantes para ella de un contrato internacionalizado" 24/. Existe una tendencia a conferirle el status jurídico de "actor internacional" a los conglomerados (Castañeda, Dupuy, Pellet); y otros, como nuestro caso, que estimamos que los conglomerados y empresas transnacionales son sujetos del derecho internacional.

La discusión acerca de los nuevos sujetos del Derecho Internacional: el territorio antártico, las minorías, los fondos

marinas y oceánicos (patrimonio común de la humanidad), determinadas zonas arqueológicas, el espacio ultraterrestre, ha significado una importante discusión en torno al estatuto jurídico de los conglomerados transnacionales. Por de pronto, ya que excede a los límites de este trabajo, adelantaremos dos argumentos centrales en torno a nuestra proposición: -- a) los conglomerados son sujetos de derecho internacional - porque están dotados de capacidad y personalidad internacional 25/; b) Debe considerarse que a estos entes pueden aplicárseles los criterios de la responsabilidad internacional, como lo observaremos al discutir el concepto de "delito transnacional" y la responsabilidad objetiva de las empresas.

No sólo los estados son sujetos de derecho internacional. Las empresas transnacionales, que operan con un volumen igual a un sexto de la producción mundial, con tendencias a ocupar un "papel dominante o de poder en el mercado", requieren de un tratamiento jurídico específico: el derecho transnacional. Algunos autores, ante la debilidad de las normas intkrnacionales, han tratado de retornar a la supeditación al Derecho Interno: "Aquí ya no se aplica el Transnational Law o el Droit quasi International, sino que resurge con ímpetu la soberanía y el Derecho interno estatal" 26/.

La escasa fuerza obligatoria de los Códigos de Conducta sólo ha revertido la determinación de ciertas áreas de - -

acción elaboradas por el Grupo de Trabajo sobre Transnacionales de Naciones Unidas: 1) falta de ajuste de las empresas transnacionales a la legislación de los países huéspedes; 2) propiedad industrial y políticas laborales; 3) actitudes negativas respecto de las concesiones originales; 4) negativa de estas empresas a aceptar la aplicación exclusiva de la legislación del país huésped en casos de litigio 27/; 5) injerencia directa o indirecta de las empresas transnacionales en los gobiernos de los países de origen; 6) la negativa de los estados a aceptar la jurisdicción exclusiva del estado receptor en materia de indemnización por nacionalización de bienes extranjeros; 7) El intento de aplicación extensiva de las leyes y reglamentos de los países de origen de las ET en los países huéspedes; 8) La utilización de dichas empresas como instrumentos de política exterior de los gobiernos en que está ubicada la casa matriz; 9) La contribución de las ET al mantenimiento de regímenes racistas y coloniales; 10) El papel de dichas empresas en el tráfico ilícito de armamentos; 11) La obstrucción, por parte de las ET, de los esfuerzos de los países huéspedes para asumir su legítima responsabilidad y ejercer su control efectivo sobre el desarrollo y la ordenación de los recursos; 12) La tendencia de las mismas empresas a no ajustarse a las políticas, objetivos y prioridades nacionales de desarrollo fijadas por los gobiernos de los países huéspedes; 13) La negativa de las transnacionales a suministrar adecuada información sobre sus actividades a los gobier-

nos de los países receptores; 14) La excesiva salida de los recursos financieros de los países huéspedes debido a las prácticas de las ET; 15) La adquisición y control de empresas nacionales o de capital local mediante el suministro controlado de tecnología; 16) La superposición de tecnología importada; 17) El hecho de que estas empresas no fomenten la investigación y sus aplicaciones prácticas en los países huéspedes; 18) La imposición de prácticas comerciales restrictivas a las filiales situadas en los países en desarrollo; 19) La falta de respeto por la identidad sociocultural de los países huéspedes 27/.

El balance de los Códigos de Conducta, el fundamento normativo de la obligación de control, se encuentra en las resoluciones 2254, de 12 de diciembre de 1969, de la Asamblea General que establece el deber de los Estados de tomar medidas eficaces para detener inmediatamente el aporte de capital u otras formas de asistencia económica y técnica a las potencias coloniales; y, en la resolución 3117 (XXVIII), de 12 de diciembre de 1973, en que la Asamblea General invitó a las potencias coloniales y los Estados interesados a tomar medidas legislativas, administrativas y otras para poner fin a las actividades de empresas perjudiciales para los intereses de los habitantes de sus territorios.

Estas resoluciones se complementan con la Resolución 330 (1973) del Consejo de Seguridad para impedir la acción de empresas que buscan deliberadamente ejercer presiones sobre los países de América Latina; La resolución No. 56 (III), de 9 de mayo de

1972 de la U.N.C.T.A.D. que urge a los países desarrollados a tomar medidas para revertir la tendencia a la salida de capitales desde los países en desarrollo por medidas fiscales u otras medidas apropiadas. Por último, la resolución sobre prácticas restrictivas en la conducción de los negocios también está dirigida a evitar la fuga de capitales 28/.

Es necesario establecer medidas específicas de control y dotar a la Comisión de Transnacionales de Naciones Unidas de facultades de investigación para frenar la labor ilícita de los conglomerados.

3.2. La tipificación del "delito transnacional".

Habíamos hecho alusión al concepto de "delito de empresa" y de "dolo corporativo". Es nuestra idea proponer elementos que contribuyan a configurar lo que denominamos "delito transnacional":

a) La especifidad del delito transnacional estaría constituida por determinadas causas propias de la acción u omisión ilícita de las empresas transnacionales:

- El atentado a la libre competencia;
- la corrupción y otras prácticas ilegales dirigidas a influenciar las decisiones gubernamentales de los países huéspedes;
- Los casos señalados por la Comisión de Empresas Transnacionales, citados procedentemente (14);

- la operación de prácticas comerciales restrictivas;
- el abuso del poder económico;
- En general: todos los hechos ilícitos expresamente contemplados en los Códigos de Conducta mencionados.

La discusión sobre las prácticas comerciales restrictivas y el comercio entre la empresa-matriz y sus sucursales ha aportado importantes elementos al control internacional de los conglomerados: asignación del mercado y distribución del producto individual (restricciones a las exportaciones, a la producción u obligación de adquirir materias primas específicas). "Las leyes judiciales y especialmente las penales que regulan la totalidad de estas prácticas mercantiles restrictivas en los países occidentales son las mismas en cuanto a que se prohiben las prácticas monopolistas clásicas (acuerdos en relación con precios, mercados, cuotas y objetos al público) en los principales países industrializados. Sin embargo, existe una diferencia entre los sistemas legales que castigan dichas prácticas restrictivas sólo como "ord-nungswidigkeiten", es decir, como irregularidades o contravenciones, con multas administrativas (como en el sistema alemán y de los países de la Comunidad Europea)" 29/.

Por otra parte, desde hace tiempo 30/, se viene planteando la penalización del monopolio o del "intento de monopolio". La Corte de Justicia de la Comunidad Económica Europea, al tenor del artículo 86, que prohibe la "abusiva explotación" por una o más empresas de una posición dominante en

el mercado común, condenó la acción ilícita y monopólica de la empresa "Europenballage" (Delaware, U.S.A.) 31/. En otro caso, la Suprema Corte de los Estados Unidos, en el juicio Estados Unidos versus Timken Roller BEARING Co. "aceptó el hecho de que había conspiración intra-empresas en el área de comercio extranjero" 32/.

El concepto de "delito transnacional" podría incluirse en el Código de Conducta de las Naciones Unidas. Tanto la jurisprudencia como la doctrina avanzan considerablemente en esta materia; especialmente, en el área del control administrativo-financiero y de paralización de estas empresas.

3.3. La Responsabilidad Internacional del Estado y de las Empresas: " SOCIETAS DELINQUERE NON POTEST ".

En materia de responsabilidad internacional del estado 33/, como sujeto del derecho internacional, observamos una creciente tendencia a la "objetivización de la responsabilidad internacional" 34/. En este aspecto, dicho sea de paso, estamos de acuerdo con la opinión de John M. Kelson quien propone que "el criterio de responsabilidad objetiva debe ser reconocido como un principio general de derecho internacional en aquellos casos en que el perjuicio o daño internacional ha sido ocasionado por una actividad anormalmente riesgosa (abnormally dangerous activity)" 35/. Con la aceptación de este principio se descarta la doctrina tradicional de la responsabilidad del Estado basada en la noción

de culpa (fault) por comportamiento intencional o negligente, debido a la falta de criterios válidos para determinar la falta o negligencia del Estado.

En nuestra opinión, la primacía del criterio de la responsabilidad objetiva, es aplicable a los conglomerados transnacionales. La responsabilidad internacional de los Conglomerados Transnacionales se relaciona con las tendencias monopólicas, el abuso de poder, las prácticas comerciales restrictivas y otros ilícitos cometidos por estas empresas. Previo a esto, claro está, será menester reconocerle el carácter de sujeto del derecho internacional a estos entes jurídico-económicos.

La discusión en cuanto al status jurídico de la "empresa internacional" transcurre desde los que niegan su personalidad jurídica hasta los que estamos por reconocerle su calidad de sujeto del derecho internacional, fuente de derechos y obligaciones 36/. A partir de este reconocimiento se abrirá paso la doctrina de la "responsabilidad objetiva de la empresa transnacional".

Por último, destaquemos en esta Comunicación, el problema y la admisión de la responsabilidad penal de las personas colectivas: "societas delinquere non potest" (Estados Unidos, Inglaterra, Canadá y Australia, que se manifestaron por la aceptación de responsabilidad). El VI Congreso de Naciones

Unidas sobre esta materia (1979) recomendó en su punto 44: "el establecimiento del principio de la responsabilidad criminal de las sociedades. Esto significa que cualquier sociedad o colectivo, privado o estatal, será responsable por acciones delictivas o dañinas, sin perjuicio de la responsabilidad individual de sus directivos" 36/. La corporación o empresa es distinta de los miembros que la componen; corresponde, por tanto, conferirle una capacidad jurídica propia que debe extenderse al ámbito penal 37/.

IV. Notas sobre el futuro.

El propósito de este ensayo preliminar, exploratorio, fue tratar de establecer algunas líneas de trabajo y reflexión en torno al control de las empresas transnacionales:

a) Nos pareció y nos parece que es en el tratamiento interdisciplinario de la conducta de estas empresas donde se encuentra la opción metodológica correcta para aprehender el mundo multidimensional de los conglomerados;

b) En esta perspectiva de análisis, postulamos que las empresas transnacionales especialmente en América Latina, están directamente imbricadas a los modelos de subdesarrollo y a las políticas económicas. Hace ya algunos años tuvimos la posibilidad de conocer el trabajo pionero del Profesor Thomas Mc Carthy, quien postulaba la construcción del delito de "terro-

rismo económico", a propósito de la intervención transnacional en Chile;

c) Por otra parte, la posibilidad de diseñar el contexto histórico-metodológico; el escenario de la acción de los conglomerados, permite comprender y explicar las posibilidades de control por parte del Derecho Transnacional;

d) Los Códigos de Conducta, reclamados por la comunidad internacional han resultado insuficientes. Su voluntariedad los hace escasamente eficaces. A través de mayores (y mejores) mecanismos de control, como de la penalización de los conglomerados, reside la posibilidad de mantención del orden jurídico doméstico e internacional, afectado por la acción ilícita de estos entes;

e) Postulamos la construcción y discusión de lo que denominamos "delito transnacional", invocando causas y razones que provienen de la discusión en Naciones Unidas y de la propia elaboración de los Códigos de Conducta;

f) La Responsabilidad Internacional del Estado debe trasladarse al campo de la Responsabilidad "objetiva" de la empresa transnacional. Si bien es cierto aún está pendiente el reconocimiento de las ET como sujetos del derecho Internacional, cada día se acentúa y profundiza la aceptación de su responsabilidad administrativa y penal.

Existe, pues, un enorme campo de discusión, todavía incierto, en que el nexo entre Empresas Transnacionales y Derecho In

ternacional de los Derechos Humanos empieza recién a disiparse.

Profesor Luis Díaz Müller.

El Colegio de México.

Instituto de Investigaciones Jurídicas (U.N.A.M.).

Camino del Ajusco, mayo de 1985.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

1/. Cf. Estos trabajos son: "Los poderes privados y no estatales y la afectación de los derechos del hombre". Informe presentado a la División de Derechos Humanos y de la Paz, UNESCO, París. 1982; "América Latina: Relaciones Internacionales y Derechos Humanos", Fondo de Cultura Económica, México, 1985 (en prensa); "La razón de estado y los derechos humanos", México, Le Monde Diplomatique en español, febrero, 1985, y otros.

2/. Vd. Philip C. Jessup es considerado el creador del término "Derecho Transnacional". Cf. "Transnational Law". New Haven. Yale University Press. 1956. pág. 108.

3/. Cf. Ibidem. pág. 108.

4/. Vd. Association Belge des Juristes Démocrates. "Entreprises Transnationales. Développement économique. Systeme juridique. Droits de l'homane". Bruxelles. 1980.

5/. Vd. Luis Díaz Müller. "América Latina: Relaciones Internacionales y Derechos Humanos". México, Fondo de Cultura Económica. 1985. (en prensa).

6/. Cf. Luis Díaz Müller. "Los poderes privados y no estatales y la afectación de los derechos del hombre". Informe a la División de los Derechos Humanos y de la Paz. UNESCO. 1982.

7/. Vd. Folkev Frogel, Heinrich Jurgens, Otto Kreye. "Die neue internationale Arbeits teilung". Hamburg. Rowohlt. 1977.

8/. Vd. Alvaro Briones. "Empresas Transnacionales, Legislación y Sociedad en América Latina; reflexiones en torno de tres casos nacionales". En, Derecho y Empresas Transnacionales. Congreso Internacional de Derecho Económico. UNAM. México. 1981.

9/. Vd. Gabriel Misas. "Empresas Multinacionales y Pacto - Andino". Bogotá. Colombia. Editorial La Oveja Negra. 1982.

10/. Vd. Unité Syndicale Bresilienne. N° 3. Janvier. 1979.

11/. Vd. Luis Díaz Müller. "Análisis comparado de la Legislación Indígena en América Latina". En, Rodolfo Stavenhagen, Coordinador. La situación de las minorías indígenas en América Latina. Proyecto El Colegio de México-Universidad de las Naciones Unidas-Instituto Interamericano de Derechos Humanos (en prensa).

12/. Vd. Ugo Ruffolo. "Propositions pour une étude juridique de l'organisation et de l'activite des entreprises transnationales". En, Revue de Droit Contemporain. Bruxelles. 1978.

13/. Vd. Naciones Unidas. "Efectos de las empresas multinacionales en el desarrollo y las relaciones internacionales". Nueva York. 1974. En especial, Informe del Grupo de Personalidades encargado de estudiar los efectos de las empresas multinacionales en el desarrollo y en - las relaciones internacionales. págs. 13 y ss.

14/. Vd. Francois Rigaux. "Aspectos Jurídicos del Nuevo Orden Internacional". México. Asociación Internacional de Juristas Demócratas. 1982.

15/. Vd. Fernando H. Cardoso y Enzo Foletto. "Dependencia y Desarrollo en América Latina". México. Siglo XXI. 1967 (primera edición).

16/. Vd. La discusión sobre el estado latinoamericano reviste tres tendencias principales: a) los autores que hablan de "fascismo latinoamericano" (Briones, Dos Santos, Cueva, Kaplan, etc.); b) la corriente del "estado burocrático-autoritario. (Guillermo O'Donnell, Cavarozzi, Lechrer y otros); c) la interpretación del "estado militar" y de la Seguridad Nacional (Minello, Borón), que suscribimos con modificaciones.

17/. Vd. Jorge Tapia Valdés. "La doctrina de la Seguridad Social y el Término de Estado". México. Nueva Imagen. 1981.

18/. Vd. René Báez. "Las empresas transnacionales y América Latina". En, Las empresas transnacionales en México y América Latina. México. Universidad Nacional Autónoma de México. 1982.

19/. Vd. La distinción entre empresa y corporación transnacional, la entendemos utilizando el criterio de la extensión de sus actividades. La empresa transnacional asume la forma de conglomerado cuando desempeña actividades en diversas áreas de la economía.

20/. Vd. Y. Van der Mensbrugghe. "Les codes de conduite pour sociétés multinationales. Quelques réflexions". En, Revue de Droit international et de Droit comparé. Bruxelles. 59 année. N° 1-2. 1982. págs. 17 y ss.

21/. Vd. En el plano regional, encontramos el Código de Conducta para las sociedades que operan en Africa del Sur, adoptado el 20 de septiembre de 1977 por los Ministros de Asuntos Exteriores de los Estados Miembros de la Comunidad Europea.

22/. Vd. Jorge Castañeda, Coordinador. "Justicia Económica Internacional". México. Fondo de Cultura Económica. 1976.

23/. Vd. Pieter Sanders. "Implementing International Codes of Conduct for Multinational Enterprises". En, American Journal of International Law. Berkely. Vol. 30. Number 2. Spring. 1982. págs. 241 y ss.

24/. Vd. René-Jean Dupuy. Citado por Van Der Mensbrugghe. "Les Codes de Conduite". Ibid. pág. 27.

25/. Vd. Wolfang Friedmann. "The changing structure of interactiond law". Columbia University Press. New York. 1964.

26/. A. Pérez Voituriez. "Las Sociedades Multinacionales y los Sindicatos Mundiales ante el Derecho Internacional". Akal Editor. Madrid. 1981. pág. 68.

27/. Vd. Carmen Moreno Toscano. "La negociación internacional de un código de conducta para las empresas transnacionales". En, Juan Banderas, Coordinador. Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera. México. UNAM. 1984. págs. 150-151.

28/. Vd. El proyecto de Código de Conducta de la ONU define a la "empresa transnacional": es una empresa que incluye actividades en dos o más países, sean cuales fueran las normas jurídicas y las esferas de actividad de esas entidades, que funciona con un sistema de adopción de decisiones que le permite establecer, por conducto de uno o más centros de adopción de decisiones, políticas coherentes y una es-

trategia común, y en que las entidades están vinculadas, por vínculos de propiedad o de otra forma, de modo tal que una o varias de ellas puedan ejercer una influencia significativa en las actividades de las demás y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidad con ellos. Cf. Comisión de Empresas Transnacionales. Trabajos relacionados con la formulación de un Código de Conducta. Manila. Octavo período de sesiones. 30 de agosto a 10 de septiembre de 1982.

29/. Vd. Klaus Tredemann. "Aspectos penales legales en el control de las empresas transnacionales". U.N.A.M. México. 1981. En, Memorias del Congreso Internacional de Derecho Económico.

30/. Vd. Sherman Act de 1890.

31/. Vd. Luis Díaz Müller. "Poderes privados y no estatales y afectación de los derechos del hombre". Informe a la División de Derechos Humanos y de la Paz. UNESCO. París. 1982.

32/. Vd. Klaus Tredemann. op. cit. pág. 15.

33/. Vd. John M. Kelson. "State responsability and the abnormally dongeraus activity". Harvard International Law Journal.vol. 13, 1972.

34/. Vd. Alonso Gómez Robledo. "Responsabilidad internacional por daños transfronterizos". México. U.N.A.M. 1983. págs. 15 y ss.

35/. Vd. Gómez Robledo. op. cit. pág. 16