



EL MERCADO ANTE LOS NÚCLEOS CENTRALES DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS. EL CAPITALISMO FRENTE A LOS DERECHOS HUMANOS

Juan Hernández Zubizarreta¹

Resumen:

Las reglas del nuevo Derecho Corporativo Global están impactando sobre los sistemas jurídicos internacionales. Así, el binomio de la privatización de las normas y efectos generales sobre la población, dislocan los núcleos centrales del Derecho. Como afirma Ferrajoli (2011: 33) “el sistema de normas no se limita pues a regular las formas de producción del derecho mediante normas procedimentales, sino que además vincula sus contenidos mediante normas sustanciales sobre la producción como son, en particular, las que enuncian derechos fundamentales.” El mercado sin límite, es expresión de un fundamentalismo capitalista que está afectando tanto a los procedimientos de regulación como a los contenidos esenciales del Derecho. Los efectos sobre las mayorías sociales son demolidores.

Palabras clave:

Mercado, crisis del derecho, capitalismo, privatización de las normas, crisis de los derechos humanos.

Abstract:

The rules of the new Global Corporate Law are having their impact on international legal systems. So the binomial of the privatisation of regulations and general effects on the population, dislodge the central areas of the Law. As stated by Ferrajoli (2011: 33) “the system of regulations is therefore not limited to regulating the forms of production of the law through procedural regulations, but in addition link their contents through substantial regulations about production such as, in particular, those that make statements about fundamental rights.” The uncontrolled market is the expression of capitalist fundamentalism,

¹ Profesor de la Universidad del País Vasco e Investigador de Hegoa, Instituto de Estudios sobre el Desarrollo y Cooperación Internacional

which is affecting both the regulatory procedures and the essential contents of the Law. The effects on the social majorities are devastating.

Key words:

Market, crisis in the Law, capitalism, privatisation of regulations, human rights crisis.

1. EL DERECHO ANTE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: UNA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

Los estudios y análisis en torno a la globalización se han multiplicado en los últimos tiempos. Son muchos los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos y jurídicos afectados por este término polisémico (Fariñas, 2005: 31) difícil de definir. De ahí, que se hable del “proceso de globalización” o de “procesos históricos” (Caballero, 2010: 21-95, Calderón, 2006: 1-12) de transformación política, económica, institucional, cultural y jurídica; más que de definiciones cerradas, capaces de abarcar toda su sustantividad.

No obstante, hay tres hipótesis previas que condicionan el desarrollo del presente capítulo. Implican tomar posición ideológica respecto a tres aspectos transversales en la configuración de la globalización económica. Dos de ellos son centrales: el modelo neoliberal y la debilidad democrática del proceso, y un tercero, más específico, pero que estructura parte de este trabajo, al menos en una de sus variables, el régimen jurídico de control de las empresas transnacionales: el Derecho ante la globalización. Estos tres aspectos serán puntualmente desarrollados a lo largo de la primera parte.

En la hipótesis inicial se abandona la idea de inevitabilidad de la globalización, tal y como se está desarrollando, o sus consecuencias “naturales” fruto de un determinismo mecanicista. Conviene diferenciar con precisión las transformaciones que la globalización acompaña, como la relación espacio-tiempo, las innovaciones tecnológicas, la transnacionalización de los mercados en todas sus dimensiones, la diversificación de la producción, las modificaciones de las relaciones laborales y un largo etcétera de mutaciones generadas por un fenómeno multifacético (Sousa Santos, 2003:168); de la gestión neoliberal del mismo y las consecuencias que produce. Una cosa es el carácter descriptivo de determinados procesos y otra muy diferente el proyecto político que subyace al fundamentalismo neoliberal, entendido como criterio central al que todo debe subordinarse. Como afirma Sachs, “los fundamentalistas del mercado consideran que el desarrollo es un concepto redundante. Éste se producirá como resultado natural del crecimiento económico, gracias al efecto de la filtración. Sin embargo, la teoría de la filtración sería totalmente inaceptable por motivos éticos, aun cuando funcionara en la práctica, cosa que -de hecho- no ocurre. En un mundo de pasmosas desigualdades, es un disparate pretender que los ricos se hagan aún más ricos, para que así los desposeídos estén un poco menos desposeídos” (Sachs, 2005:188).

De ahí que resulte imprescindible centrarse en la dimensión social y, en concreto, en los fuertes desequilibrios que se producen entre el mercado y los derechos humanos (Sousa Santos, 1998:176-232). La economía se globaliza y las instituciones democráticas que tutelan

DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

los derechos de las mayorías se ubican en un espacio subordinado y marginal; las instituciones globalizadas sustituyen el control democrático por la regulación opaca del comercio global.

La OIT considera que “las normas globales reflejan una falta de equilibrio. Las normas e instituciones económicas prevalecen sobre las normas e instituciones sociales; y las realidades globales están poniendo a prueba la eficacia de las propias normas e instituciones actuales. Se ha liberalizado el comercio de los productos manufacturados, mientras sigue el proteccionismo en el sector agrícola. Con demasiada frecuencia las políticas internacionales se aplican sin tener en cuenta las especificidades nacionales. El desequilibrio de las normas globales puede agudizar las desigualdades iniciales. En la actualidad, las normas que rigen el comercio mundial favorecen con frecuencia a los ricos y poderosos, y pueden perjudicar a los pobres y débiles, ya se trate de países, empresas o comunidades” (OIT, 2004: 4).

Este es el telón de fondo de la globalización económica. Sus normas, instituciones y políticas no son la consecuencia aséptica del devenir económico mundializado, sino el resultado de la correlación de fuerzas existentes. Dicho de otro modo, el hecho de que en el vértice de la pirámide normativa se encuentre la tutela de los derechos objeto de regulación mercantil –y no los derechos humanos– no depende de ningún proceso inevitable, es fruto de la sacralización del mercado, tal y como iremos demostrando a lo largo de esta primera parte.

La segunda hipótesis previa a la que quisiera referirme es el desafío al que se enfrenta el Derecho a la hora de abordar la regulación de los múltiples factores que subyacen a los cambios provocados por el proceso globalizador. La crisis de los modelos teóricos y analíticos del Derecho, junto a la del monopolio normativo del Estado y de principios básicos como el monismo jurídico, los derechos subjetivos, la separación de poderes, el principio de legalidad y el de jerarquía normativa; sitúan a los ordenamientos jurídicos en una fase de adaptación muy difícil de predecir. Las instituciones multilaterales, las corporaciones transnacionales y los Estados imperiales forman una nueva dimensión política, económica y jurídica que sustenta el proyecto neoliberal (Faria, 2001: 13-15). Pietro Barcellona considera que al Derecho moderno se le encarga crear nuevas condiciones para la convivencia plural “por lo que pierde todo fundamento de justicia y se convierte en artificio, regla de juego, en espacio para la negociación de los intereses económicos en conflicto. El Derecho ha de vaciarse de todo contenido para convertirse en pura técnica formal...” (Barcellona, 1992: 46). Un desarrollo exclusivamente técnico-formal puede conducir a situaciones en las que los mecanismos jurídicos se perfeccionan a la vez que la situación social se deteriora (Chemillier-Gendreau, 2002: 33).

En esta dirección, Faria contrapone la crisis que actualmente vive el Derecho positivo y el pensamiento jurídico, con las transformaciones de la globalización neoliberal: “La dogmática jurídica² aspira a hacer posible la reducción de la experiencia a la estricta dimensión de la

² La dogmática jurídica es el resultado de la convergencia entre, a) la consolidación de un concepto moderno de ciencia, ocupado no tanto del problema de la verdad o falsedad de las conclusiones del raciocinio científico, como de su carácter sistemático y lógico-formal; b) la identificación entre los conceptos de Derecho y ley positiva, en un primer momento, y de Derecho y sistema conceptual de la ciencia, en un segundo momento; c)

norma, configura lo jurídico como capaz de no verse condicionado ni por poderes absolutos ni por ideologías. Al ver así al derecho no como un hecho social ni como un valor trascendental sino simplemente como un conjunto de reglas positivas bajo la forma de un orden coactivo, la dogmática permite la conversión del pensamiento jurídico en un aparato conceptual depurado de contaminaciones valorativas” (Faria, 2001: 37).

La dogmática jurídica se desarma ante la influencia de la globalización, el pluralismo jurídico frente al monismo, lo formal frente a lo informal, lo codificado frente a lo deslegalizado, el contractualismo frente a la ley, las relaciones de poder frente al imperio de la ley y la vigencia declarativa y poco efectiva de los derechos humanos frente a la crisis permanente de los mismos (Sen, 2010: 387-421). Estas contradicciones resurgen con toda su vitalidad. Ahora, más que nunca, abordar los nuevos desafíos normativos requiere revisar viejas controversias zanjadas desde el dogmatismo jurídico. Así, la legalidad y la legitimidad, la confrontación entre Derecho y justicia o la subordinación normativa a las relaciones de poder. Por otra parte, la especificidad científica del Derecho deberá incorporar los conocimientos de la Sociología, la Economía, la Política. La interdisciplinariedad se impone ante el carácter multifacético que incorpora la globalización. Además, como afirma Domingo Oslé (2008: 108), “lo internacional, mejor dicho, lo global ha pasado a ser patrimonio de todos los juristas, y no sólo de los internacionalistas”. La ciencia jurídica crítica deberá integrar la dogmática y la sociología como instrumentos para conocer las razones y objetivos del Derecho (Monereo Pérez, 2007: 46). Éste no se autoproduce al margen de los contextos socio-políticos (Arnaud, 1998:17-43). Las interpretaciones alternativas basadas en los derechos humanos y en los valores constitucionales para la resolución de los conflictos deben ir más allá de la mera aplicación formal de la norma.

La globalización genera una ruptura en la concepción monista del Derecho. El Estado deja de ser el protagonista central de la producción legislativa y el pluralismo jurídico global se consolida como expresión de una legalidad supraestatal, formal e informal, basada en las instituciones y agentes económicos dominantes (Julios-Campuzano, 2007:14-40). El Derecho Comercial Global, es decir la *Lex Mercatoria*, se encuentra condicionada por las relaciones de poder entre Estados y sectores dominantes, que desplazan al Derecho estatal construido en torno a la nación.

Desde la teoría del Derecho resulta imprescindible reconstruir una nueva dogmática jurídica global o universal. Así, en palabras de Tiwning (2000:188-191) “un renacimiento de la jurisprudencia general y una reconsideración del Derecho comparativo desde una perspectiva global como elementos claves de una perspectiva jurídica cosmopolita”. Monereo Pérez (2007:11-51) considera que el análisis del Derecho, como forma de la realidad compleja, no puede llevarse a cabo de manera exclusiva a través de la dogmática tradicional. Una teoría formal del Derecho (la tecnología jurídica) y del funcionamiento de las normas, sirve para deformar la realidad y legitimar las estructuras existentes. De ahí, que al análisis interno del mismo se una el punto de vista “externo”, “sociológico-jurídico y ético-político”.

la separación entre teoría y praxis y la consiguiente afirmación de un modelo de saber jurídico como actividad prioritariamente teórica, avalorativa y descriptiva; d) el énfasis en la seguridad jurídica como sinónimo de certeza de una razón abstracta y general, resultante de un Estado soberano, con la consiguiente transposición de la problemática científica a las cuestiones de coherencia de la ley en sí misma (Faria 2001: 35).

DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

“El centro de interés para el jurista científico debe ser tanto el Derecho positivo, como la realidad social en la que se inserta” (Monereo Pérez, 2007: 47).

En definitiva, tanto los contenidos jurídicos, como el *iter normativo* y los sujetos supranacionales emisores de normas de Derecho Comercial Global, generan fisuras en las tesis formalizadoras de las normas, al margen de las relaciones político-económicas. Así, la seguridad jurídica que reclama la empresa Repsol ante la nacionalización puesta en marcha por el gobierno de Evo Morales en Bolivia, no puede sustentarse exclusivamente en los contratos de explotación, firmados al amparo del Acuerdo para la Promoción de Inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia, ratificado en Octubre de 2001 entre España y Bolivia³. Los derechos generados por la mera formalización de la norma, supuestamente bilateral, no pueden interpretarse al margen de las relaciones de fuerza impuestas por el modelo neoliberal. ¿La seguridad jurídica sustentada en contratos y tratados bilaterales está por encima de los derechos de la mayoría de hombres y mujeres bolivianos? (Hernández Zubizarreta, 2006: 44-46). La supuesta bilateralidad queda dinamitada por las imposiciones neoliberales, y la formalización de la norma queda contaminada por la quiebra de las categorías jurídicas fundamentales. El derecho de propiedad de la empresa Repsol se sitúa en el vértice de la jerarquía normativa, desplazando al conjunto de los derechos humanos. La bilateralidad asimétrica en fondo y forma desplaza al imperio de la ley, es decir, al Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

En esta doble premisa, la globalización económica y su influencia en los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos, se ubica la actual fortaleza de las empresas transnacionales y las dificultades para ejercer un control jurídico eficaz.

La tercera y última hipótesis se refiere al modelo de democracia que acompaña a la globalización neoliberal. El binomio democracia-desarrollo humano está siendo sustituido por el de elecciones formales-mercado.

La necesidad de reformular los principios esenciales de la democracia no puede dissociarse de la profunda crisis que la globalización económica está generando en las instituciones representativas. El orden liberal, desde la estricta vertiente política, y su doble fundamento, representado por la imbricación de la democracia representativa y el Estado de Derecho, está amenazado -al menos- por el desplazamiento de las decisiones de los antiguos marcos de los Estados Nación hacia las organizaciones internacionales. La Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el G8, G20... se están convirtiendo en las instituciones centrales del devenir de la ciudadanía de todo el planeta. Instituciones cuyo funcionamiento se desarrolla al margen de cualquier regla democrática.⁴ No obstante, el gran reto reside, tal y como lo describe Bensaid (2004:21) “en

³ Boletín Oficial del Estado (BOE) de 10 de octubre 2002.

⁴ Como afirma Ramonet, “A escala planetaria, los tres protagonistas son: las asociaciones de Estados (Estados Unidos, Canadá y México, Unión Europea, MERCOSUR, ASEAN...), las empresas globales y grupos mediáticos o financieros, y las organizaciones no gubernamentales de dimensión mundial. Estos tres nuevos actores operan en un marco planetario fijado, no tanto por la Organización de Naciones Unidas, como por la

la disposición de los espacios y los tiempos donde poder ejercer un control democrático de los procesos de producción y reproducción social”. Por otra parte, las políticas neoliberales sustituyen a la ciudadanía por consumidores, a la ley por el contrato, a la lógica legislativa por la lógica contractual, al Derecho público por normas privadas, a la superioridad de los poderes ejecutivos por los legislativos, a las regulaciones laborales y derechos sociales por privatizaciones y desregulaciones, a la democracia representativa por disputas electorales y al Estado de Derecho por Estados al servicio de las empresas transnacionales (Teitelbaum, 2010: 153-220)..

La globalización convierte a la democracia en un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de la libertad de mercado, sin ningún objetivo emancipador. La privatización de los derechos humanos, la desregulación normativa en todos los ámbitos, es decir, la privatización del derecho, abre paso a la democracia del mercado y a la definitiva privatización de sus instituciones. La democracia se transforma en mera sucesión de actividades administrativas y procedimentales donde las contiendas electorales marcan la consolidación del libre mercado. La ideología neoliberal atenta contra la dimensión igualitaria y paritaria de la estructura democrática (Fariñas, 2005: 81).

2. LA FEUDALIZACIÓN DEL DERECHO GLOBAL

Las prácticas de empresas transnacionales y la impunidad con la que actúan, se vincula con el poder político y económico de las mismas (Zabalo, 2006: 5-10). Ésta es una primera característica del nuevo Derecho Global.

El poder político-económico de las empresas multinacionales (las concentraciones y fusiones de empresas transnacionales, los monopolios, las privatizaciones, las prácticas irregulares, los paraísos fiscales, las “puertas giratorias” entre el poder político y económico, los *lobbies* de poder...) y los efectos sociales y medioambientales que provocan con sus prácticas son muy graves, lo que se agudiza por las dificultades de control y por la impunidad con la que actúan. No se puede obviar que sus derechos se aferran al Derecho duro, clásico, que está constituido por lo imperativo, lo coercitivo y el control judicial-arbitral. Son la expresión de la jerarquía del mercado y de la acumulación de capital de unos pocos frente a las mayorías sociales. Las empresas transnacionales desterritorializan parte de su actividad económica y fracturan los diferentes sistemas de regulación y control a los que se ven obligadas. Instrumentalizan el conjunto de normas materiales y formales del Derecho Comercial Global para la tutela de sus intereses. Esta protección encuentra fuertes anclajes en el caudal normativo y jurisdiccional del comercio internacional. Son las normas de la OMC, los tratados regionales y bilaterales de comercio e inversiones, los contratos de explotación y los sistemas de solución de diferencias y tribunales arbitrales sus expresiones más concretas. Es un Derecho Internacional duro, imperativo, coercitivo, sancionador y jurídicamente eficaz.

La globalización económica ha profundizado en la crisis permanente entre la identidad del Estado de Derecho, como el conjunto de garantías de las libertades y límites a los poderes

Organización Mundial del Comercio. El voto democrático del conjunto de los ciudadanos tiene muy poco peso en el funcionamiento interno de estos tres nuevos actores”. Véase Ramonet (2003:16).

públicos desarrollados de manera genérica y abstracta y el Estado Social, intervencionista, y sus crisis asociadas a las económicas, que condicionan su pleno desarrollo en favor de los derechos sociales. Las prestaciones positivas, que implican un *plus* de actividad y no de abstención por parte del Estado, se han vinculado desde la perspectiva jurídico-procedimental a mecanismos discrecionales, concretos, muy especializados, cuantitativamente numerosos y sometidos a las relaciones de poder y a la mediación de los partidos políticos y presiones de grupos económicos y corporativos. El sometimiento a la ley ha quedado subsumido en poderes muy discrecionales (Ferrajoli, 2004:16-19). La contractualización de la ley y de las relaciones económicas emerge con gran fuerza.

La globalización ha acentuado la crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos; los de legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica. La falta de transparencia y de control democrático, la opacidad en todo el *iter* normativo y la ausencia de una jurisdicción internacional que tutele los derechos de las mayorías sociales han generado lo que Habermas ha denominado agujeros de legitimidad (Julios-Campuzano, 2007: 22).

3. CRISIS DE LA FUNCIÓN REGULADORA DE LA NORMA JURÍDICA

La crisis de la función reguladora de la norma jurídica se manifiesta de diferentes maneras:

1. La debilidad democrática de las instituciones económicas globales.

La OMC, las instituciones de Breton Woods, los acuerdos comerciales y de inversión de carácter regional y bilateral y las empresas transnacionales tienen una débil legitimidad democrática. Las instituciones como la OMC, el FMI y el Banco Mundial deben, únicamente ser tratadas con un estatus técnico de especialización en la esfera económica, al igual que la OIT lo es en aspectos laborales. La especialización no implica, tal y como se ha reinterpretado *contra legem*, una división del trabajo de manera independiente entre la ONU y la OMC. Las instituciones financieras y la OMC deben rendir cuentas a la Asamblea General (Sartorius et al, 2010: 79-102). En la fase actual del capitalismo, las decisiones que afectan a las mayorías sociales, se adoptan en instituciones poco transparentes en su funcionamiento, sin debate político, ni económico, ni jurídico.

2. La contractualización de la ley y de las relaciones económicas emerge con mucha intensidad frente a la norma jurídica.

Las empresas transnacionales son la expresión más nítida de la globalización neoliberal, agentes económicos cuya regulación se mueve más en la esfera “contractual” que en la de la “ley”. Hay que partir de que el Derecho Internacional del Comercio, y en concreto los Tratados Bilaterales de Libre Comercio y de Protección y Promoción de las Inversiones, se establecen en función de una negociación formal entre partes absolutamente desiguales, reflejo exclusivo de relaciones de poder y estímulo de la desigualdad. La ausencia de leyes, normas internacionales, que regulen su funcionamiento, sus derechos y obligaciones, son la máxima del proyecto neoliberal. Tal y como afirma la jurista francesa Monique Chemillier-

Gendreau “ no se puede idealizar la ley, que resulta también de una relación de fuerzas, pero está más distanciada de las fuerzas brutales, representa más una síntesis, y así fija límites a lo que se puede ser concluido por contrato” (Chemillier Gendreau, 2001:11-20). Desde esta última perspectiva, Sousa Santos y Gaviria (2004: 20-23) consideran que los presupuestos clásicos del contrato social de la modernidad Occidental están en crisis al entrar en confrontación con la globalización neoliberal. El Derecho oficial pierde su centralidad y se desestructura al coexistir con otro Derecho no oficial dictado por diversos legisladores de hecho. Además, en el ámbito internacional el contrato social entre los países capitalistas se formaliza en el denominado Consenso de Washington que se impone ineludiblemente a los otros países ya que su no aceptación implicaría su exclusión total de los circuitos económicos. El proyecto neoliberal en las relaciones laborales mantiene la misma lógica contractual del ámbito internacional y propone sustituir el contrato de trabajo por el contrato civil donde la parte más débil acepta las condiciones impuestas. Como afirma Sousa Santos y Gaviria (2004: 32), “en las situaciones de privatización, el contrato social que precedió a la producción de servicios públicos en el Estado de Bienestar y en el Estado desarrollista, es reducido al contrato individual de consumo de servicios privatizados.”

3. La reinterpretación normativa desde las relaciones de poder

Stefano Rodotà (2010:79), afirma que “el interés económico choca, pues, con los derechos y nos conduce a un mundo en el que la globalización no equivale a uniformidad de tratamiento de las personas sino, por el contrario, a utilización de las diferencias jurídicas para hacer cristalizar las relaciones de fuerza existentes.” En la actual coyuntura internacional, al viejo dilema entre ley y conciencia debemos añadir que las relaciones de poder se incrustan en los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos.

Una interpretación fundamentada en la equidad implica tratar igual a los iguales, pero no igual a los desiguales. No permitir cláusulas de acción positiva a favor de los sectores sociales y económicos más desfavorecidos de los países empobrecidos es apuntalar prácticas discriminatorias.

El principio de trato nacional (toda ventaja concedida a los inversores nacionales debe extenderse a los extranjeros) que atraviesa todos los acuerdos de comercio e inversiones, es un ejemplo fehaciente de la discriminación. ¿Apoyar las economías locales frente a las transnacionales implica discriminar a éstas? ¿Por qué no aplicar el principio de trato nacional a las personas que emigran a Europa o EEUU en busca de trabajo digno? El trato nacional se reinterpreta a favor de las transnacionales y consolida legislaciones sobre comercio e inversiones que protegen a la ciudadanía rica frente a la pobre.

Las medidas que se imponen a los países empobrecidos, relacionadas con la eliminación de todo tipo de proteccionismo, no se aplican a los Estados ricos. Éstos siguen protegiendo sus sectores estratégicos. Lo que perjudica realmente a los Estados pobres es el régimen desigual que permite a los Estados ricos protegerse y a los pobres renunciar a todo tipo de cautela al respecto. La liberalización comercial sólo avanza allí donde la competencia ha sido destruida y la desigualdad permite dejar de proteger los productos que ya se han hecho dueños de los mercados mundiales. Esta lógica beneficia a las empresas transnacionales y debilita la soberanía de los Estados Periféricos. La relación debería invertirse y ofrecer un trato desigual

a los desiguales y no igual a los desiguales, protegiendo las economías pobres en favor de la creación de empleo y reparto de la riqueza.

4. La reinterpretación normativa desde las relaciones de poder también se materializa en la crisis financiera de 2008. Parece ser que no fue una crisis capitalista que haya 950 millones de hambrientos en todo el mundo, 4.750 millones de pobres, 1.000 millones de desempleados, que más del 50% de la población mundial activa esté subempleada, que el 45% de la población mundial no tenga acceso directo al agua potable, que 3.000 millones de personas carezcan de acceso a servicios sanitarios mínimos, que 118 millones de niños y niñas no tengan acceso a la educación y que 875 millones sean analfabetos y que 12 millones mueran de enfermedades curables, que 13 millones de personas mueran cada año por el deterioro del medio ambiente y que 16.306 especies estén en peligro de extinción (Alba, 2008). Empieza a existir una crisis capitalista cuando el sistema deja de ser rentable para 1.000 empresas transnacionales y 2.500.000 millonarios.

Ante la profunda crisis económica los gobiernos de los países ricos decidieron intervenir para amortiguar los efectos de la misma. No tuvieron problema alguno para ponerse de acuerdo y actuar a favor de quienes manejan beneficios multimillonarios. Nada que ver con la beligerancia mostrada contra, por ejemplo, las nacionalizaciones emprendidas por el gobierno de Evo Morales en Bolivia. Las reglas del libre mercado se reinterpretan cuando las necesidades del capital son urgentes.

El remedio consistió en apagar fuego con gasolina. Se inyectó dinero y se subvencionó a los defraudadores confiando en su automática conversión a la honradez. Se sustituye la cárcel de los delincuentes financieros por el apoyo económico y se mantiene el modelo de acumulación ilimitada de la riqueza y de los desequilibrios sociales y medioambientales. Así, entre otros muchos ejemplos, tenemos el de la empresa Lehman Brothers que ha despedido sin indemnización alguna a la mayor parte de su plantilla, salvo a su presidente a quien ha indemnizado con 480 millones de dólares. Para impedir la quiebra de AIG, Washington ha intervenido con 85.000 millones de dólares, lo que ha permitido que el director de la sección de productos derivados y su director general cobren bonificaciones de 3,4 y 5,4 millones de dólares respectivamente (Vidal-Beneyto, 2008).

Por otro lado, se ha demostrado que si hay voluntad política hay dinero para salir de la crisis financiera. Y, se comprueba, que la lucha contra el hambre, la pobreza, el desempleo, la cancelación de la deuda externa, la privatización de las pensiones y un largo etcétera no se solucionan porque, sencillamente, no se quiere.

Resulta evidente que la falta de reglas es lo que ha llevado, entre otras cosas, al mundo de las finanzas a extremos intolerables de codicia. La ciudadanía se sustituye por los consumidores, la ley por el contrato asimétrico, las normas públicas por acuerdos privados y las regulaciones de derechos laborales y sociales por privatizaciones y desregulaciones. El binomio democracia-desarrollo humano está siendo sustituido por elecciones formales- mercado. Y todo ello atravesado por la regla universal de reinterpretar las categorías jurídicas desde las relaciones de poder.

Otro ejemplo sobre la reinterpretación lo tenemos en la desterritorialización normativa que la Unión Europea promueve, con la aplicación de un reglamento comunitario y aprobado exclusivamente por y para el territorio europeo, sobre la incautación de medicamentos genéricos legales en tránsito. Las autoridades europeas habrían obstaculizado el acceso de los pueblos de América Latina a fármacos genéricos, lo que implica una grave vulneración de los derechos de los pueblos. La retención de 18 cargamentos de genéricos en puertos europeos dio lugar a que hombres y mujeres de países de América Latina, destinatarios de los mismos, quedaran, por falta de recursos económicos, sin tratamiento médico y, por tanto, al albur de la enfermedad y la muerte. La codicia sin límites de las farmacéuticas y la complicidad de los gobiernos e instituciones de la Unión Europea, darían lugar a comportamientos que deberían ser tipificados como crímenes contra la humanidad.

Según la legislación del país de origen y de los países de destino y según las normas multilaterales sobre comercio internacional y la protección de la propiedad intelectual los genéricos se adecuaban plenamente a Derecho. Desde instancias comunitarias se justificó la medida con supuestas infracciones sobre patentes, pero les falta añadir, de la Unión Europea y para la defensa de transnacionales europeas en el ámbito comunitario. Además, la incautación no se justificó en ningún caso, ya que al estar los genéricos en situación de tránsito, no ha podido existir ningún daño comercial sobre los intereses de las empresas transnacionales. Es una medida unilateral, que establece con precisión los contornos de un nuevo imperialismo jurídico.

Esta extraterritorialidad normativa a favor de intereses de las transnacionales, colisiona con la negativa de las instituciones de la Unión Europea a aprobar un marco normativo dónde las empresas transnacionales europeas sean obligadas a respetar los derechos humanos en todos los lugares y países donde actúen, y en caso contrario, puedan ser demandadas ante los tribunales europeos. La asimetría resulta evidente, desterritorializan la protección de sus derechos y se oponen a la de sus obligaciones. Además, en ambos casos se quiebran los principios de jerarquía normativa e imperio de la ley, ya que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos se encuentra en el vértice de las normas internacionales. Y en los contornos de ambas interpretaciones, el derecho universal a la salud y a los medicamentos queda subordinado a la capacidad económica para comprarlos (Hernández Zubizarreta, 2009: 518-523)

5. La inflación legislativa (Ferrajoli, 2004:16), o inflación jurídica (Nitsch, 1982: 165) que responde, entre otras cuestiones, a la presión de corporaciones y empresas transnacionales y queda reseñada por el aumento de normas, de su especialización, complejidad técnica, pérdida de abstracción y generalidad, fragmentación, celeridad en el proceso de elaboración e imposibilidad de conocimiento de las mismas⁵; características que se entroncan en uno de los barómetros de la globalización. La ilegibilidad de la información que en el actual proceso neoliberal favorece a las multinacionales que presionan a favor de regulaciones *ad hoc* a sus

⁵ El Comité de Derecho de Comercio Internacional de la Asociación de Derecho Internacional en junio de 2006 reconoció que con la actual proliferación de acuerdos regionales y bilaterales de comercio junto al sistema multilateral, ningún experto tiene capacidad de seguir adecuadamente todos los desarrollos normativos (Cortázar Mora, 2006: 278).

DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

intereses económicos. El desbocamiento de los ordenamientos internos (Mercader, 2003:97) es uno de los principios nuevos que afectan a los núcleos esenciales de los ordenamientos jurídicos⁶. Así, en algunos textos normativos que regulan cuestiones comerciales en el marco de la OMC, la confusión es continua sobre todo respecto a los derechos de los países pobres y a las obligaciones de los países ricos: defectos de redacción gramatical, calificativos que debilitan las obligaciones, obligaciones ineficaces, disposiciones vagas, “refugios” para escapar de las obligaciones, disposiciones oscuras y anexos y notas a pie de página que contienen elementos sustanciales de derechos y obligaciones⁷ (Lal Das, 2005:115-129).

6. La pulverización del Derecho legislativo (Zagrebelsky, 1995:37) “ocasionada por la multiplicación de leyes de carácter sectorial y temporal; el proceso de administrativización normativa, resultado de la absorción por el ejecutivo de núcleos importantes de producción normativa; la crisis de la unilateralidad de las normas, consecuencia de la proliferación de nuevos tipos normativos vinculados con la línea, cada vez más marcada, de contractualización de los contenidos de la ley; y, en fin, la hipertrofia que aqueja a la norma legal, y que no es sino un efecto derivado del imparable proceso de inflación normativa” (Mercader, 2003: 97)⁸.

7. La firma de contratos de explotación de empresas transnacionales de hidrocarburos con los Estados receptores de las mismas conlleva un desplazamiento normativo de carácter formal, una privatización más que una administrativización, en la regulación de los derechos de las mayorías sociales. Así, los contratos renegociados por el gobierno boliviano en el marco de la nacionalización son un ejemplo claro. Meses después de su firma-convalidación,

⁶ Desde una perspectiva jurídica similar pero ajustada a legislación española, García de Enterría afirma: “Hoy la ley, es, sobre todo, una Ley-medida, que más que definir un orden abstracto con pretensión de permanencia, pretende, por el contrario, resolver un problema concreto y singular para afrontar e intentar resolver dicho problema. Hoy son características las Leyes y Reglamentos que pretenden articular y organizar políticas públicas... Es notoria la diferencia de estas normas de nuevo cuño con las que habían imaginado el pensamiento clásico, la diferencia entre una Ley anual de Presupuestos y sus cada vez más nutridas Leyes de Acompañamiento o de Medidas, con lo que puede significar la Ley que estableció el Código Civil. La Ley - medida no pretende definir un orden abstracto de justicia y tendencialmente permanente; renuncia deliberadamente a las dos cosas y se presenta abiertamente como una norma ocasional, contingente, explicable sólo en función de una situación o problemas determinados que se pretende enderezar o superar...” García de Enterría, (1999: 50-51).

⁷ Así, la redacción oscura de obligaciones en el Artículo XVI del Acuerdo Marrakech, y en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; las obligaciones debilitadas, en el art. 15 del Acuerdo Antidumping; las obligaciones ineficaces, en el art. XIX del GATS, no queda claro sobre quién recae la obligación ni de qué manera se pone en marcha; las disposiciones vagas, párrafos décimo y undécimo del art. 4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; los refugios contra obligaciones, el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos obliga a la liberalización en plazos determinados, pero la inclusión en un anexo de una larga lista de productos estuviera o no restringida su entrada, con lo que en toda la fase transitoria no se produjo la apertura a ninguno de los productos protegidos, aunque los porcentajes de liberalización se cumplieran; las disposiciones oscuras, Acuerdo sobre Agricultura, art. 6 y el anexo 2; anexos y notas a pie de página, Acuerdo Antidumping, nota 9 y 45 definen el término daño, elemento central para la concreción sobre un derecho antidumping.

⁸ El desbocamiento de los ordenamientos internos, la pulverización del Derecho legislativo y la conformación de un nuevo Derecho Global afectan también al conocimiento del Derecho por parte de los jueces. Tema complejo que incide de manera directa en la delimitación, ya de por sí compleja, del aforismo *Iura Novit Curia* (preparación técnica de los jueces).

en el Congreso se revisó su contenido debido a las supuestas contradicciones existentes entre las cláusulas centrales y los anexos de los mismos. Éstos recogen los fundamentos jurídicos de los derechos de las transnacionales, y en concreto, el de anotarse las reservas. La pulverización del derecho legislativo, el decreto de nacionalizaciones, se expresa en este caso en la contractualización asimétrica del mismo, subordinando el derecho al desarrollo, expresado en el control de las reservas naturales, a los derechos de las multinacionales, concretado en la adjudicación de las mismas a su patrimonio.

8. Por otra parte, y desde el punto de vista formal, se distorsiona el valor de los instrumentos legales desplazando, en los contratos de explotación, los núcleos centrales de la tutela de los derechos de las empresas transnacionales y de las cláusulas contractuales a los anexos de los contratos. Interpretación explicable únicamente desde la asimetría y desde las relaciones de poder que se imponen a la norma jurídica, ya que de otra manera carecería de cualquier lógica jurídico-formal, la fortaleza normativa de los anexos de contratos de explotación frente a las normas de Derecho Internacional de los Derechos Humanos. ¿Por qué los anexos aparecen blindados jurídicamente y permiten anotar las reservas de hidrocarburo al haber de las multinacionales con todo lo que ello implica y la Declaración del Derecho al Desarrollo es, en el mejor de los casos, una mera carta de buenas intenciones?

9. El paralelismo de las formas que queda en entredicho, tanto por la consolidación de pluralismos jurídicos supraestatales como por la compleja y confusa tela de araña que se crea en el ámbito normativo internacional, sobre todo en el de comercio e inversiones. La relación norma jurídica-órgano y procedimiento constitucionalmente habilitado para su elaboración, junto al procedimiento y modificación de la misma por la institución legitimada, se encuentran sometidos a tendencias normativas en sentido contrario (Chemillier-Gendreau, 2001:164). Lo ocurrido en la Cumbre de Copenhague sobre el medio ambiente ratifica esta idea. El Protocolo de Kioto de 1997 cuyo texto legal se cerró definitivamente en el 2004⁹, ha quedado devaluado formal y materialmente por el denominado Acuerdo de Copenhague de 2009 en el que 192 países “toman nota” de una mera declaración política, que en ningún caso puede considerarse como un texto vinculante,¹⁰ sus disposiciones no tienen ningún carácter legal. ¿Cómo se puede exigir el cumplimiento de Kioto que formalmente se encuentra en vigor hasta el 2012, si lo aprobado en Copenhague es una mera declaración de intenciones? De facto, ésta sustituye al Tratado de Kioto¹¹. La Cumbre de Cancún profundiza en el formato de los compromisos voluntarios y sigue sin asegurar el segundo periodo del Protocolo de Kyoto. Se formalizan jurídicamente las regresivas fórmulas de aplazar las decisiones sustantivas (Garí, 2011: 9-14). La crisis generada por la energía nuclear, abre nuevos espacios a la quiebra del paralelismo en las formas. Existe una propuesta de que sea

⁹ El procedimiento regulado en Kioto establecía como límite temporal el 2005. Se comienza a tratar el tema en la Cumbre de Bali en el 2007 y se establece un plazo de dos años. A partir de ahí el tema se trata en la reunión del G8 (2009) en L' Aquil (Italia) y en las reuniones de Bonn, New York, Bangkok, Barcelona y finalmente en Copenhague.

¹⁰ Tesis expresamente ratificada por Yvo de Boer responsable de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático.

¹¹ El Acuerdo es un texto vacío, sin cifras concretas. Los países que lo apoyaron se comprometieron a precisar contenidos concretos sobre reducción de emisiones antes del 31 de enero del 2010. Son numerosos los países que no han confirmado ningún dato. Además, de los 194 países miembros de la Convención sobre Cambio Climático de la ONU, solo han apoyado el acuerdo 55.

DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

el G20 quien fije las nuevas directrices de la futura regulación. ¿Dónde queda, por ejemplo, el Organismo Internacional de la Energía Atómica en la nueva propuesta normativa?

10. El imperio de la ley ya que partiendo del concepto de Laporta (2007: 247) como “la exigencia compleja de que el ordenamiento jurídico esté configurado en su núcleo más importante por reglas generales y abstractas que administren un tratamiento formalmente igual para todos sus destinatarios, razonablemente estables, de fácil conocimiento público, carente de efectos retroactivos, y accionables ante los tribunales”, el desacoplamiento, en palabras del mismo autor, entre la globalización económica y la naturaleza estatal de las normas jurídicas en que se sustenta el imperio de la ley genera efectos favorables a los intereses económicos de las empresas transnacionales. Resulta sorprendente que a las prácticas, contratos tipo, tribunales de arbitraje y tratados internacionales de comercio se sumen las “leyes modelo” que los gobiernos incorporan a sus legislaciones. Es una verdadera homogenización neoliberal que pretende evitar la supuesta rigidez de los Acuerdos Internacionales sobre Inversiones, desde la presunta conformación de voluntades.

11. El declive de las garantías de los derechos civiles y políticos e ineficacia de los derechos sociales y económicos.

Los derechos humanos son un fundamento del sistema político-institucional. No son negociables ni entre las fuerzas políticas, ni mediante procedimientos legislativos ordinarios (Rodotá, 2010: 53).

La clasificación y antecedentes de los derechos humanos en civiles y políticos, y económicos y sociales, se encuadra en los marcos de su exigibilidad jurídica y, en concreto, en los ámbitos de actuación de las empresas transnacionales. El final de la guerra fría dio lugar a múltiples especulaciones sobre la definitiva maduración de los derechos civiles y políticos, y el paso hacia la plena regulación y consolidación de la exigibilidad jurídica de los derechos económicos y sociales. La realidad tras casi dos décadas es muy diferente. Las relaciones internacionales, sometidas a un recrudescimiento de las guerras como resolución de los conflictos, a la unilateralidad como principio de funcionamiento de los EEUU y aliados imperiales (Riquelme, 2005. 34-39), a la crisis de la generalidad de los derechos humanos y la consiguiente quiebra de las instituciones internacionales; provocan un profundo escepticismo sobre las posibilidades de ubicar a los derechos humanos en la referencia jurídica por excelencia.

El resultado es el inverso al previsto: son malos tiempos para los derechos civiles y peores para los económicos y sociales. Los atentados del 11 de septiembre marcaron el inicio de la disminución formal de las garantías de derechos fundamentales en la esfera internacional. Las guerras de Afganistán e Irak lo habían puesto sobre la mesa, al desprestigiar el Derecho Internacional y a los organismos multilaterales y la agresión del Líbano lo ha convertido en práctica habitual. Únicamente las guerras perdidas son consideradas crímenes internacionales mientras que las guerras ganadas, aunque sean de agresión, no se encuentran sometidas a ningún control ni político ni jurídico.

La aprobación de la *Patriot Act* de 2001 por el Congreso de los Estados Unidos dio lugar a una serie de medidas a todas luces insospechadas: constitución de tribunales de excepción sin derechos procesales, creación de campos de internamiento y cárceles de presos exentos de todo tipo de control, como es el caso de Guantánamo; prácticas que lesionan sistemáticamente los derechos más elementales como en la prisión de Abu Graib; la *subcontratación* de la tortura a países más tolerantes con la misma, legalización de prácticas tipificadas como tortura, redefiniciones unilaterales de las Convenciones de Ginebra, fiscalización indiscriminada de datos personales, persecución de emigrantes.. Un informe de Amnistía Internacional, entre otros, ratifica la fuerte crisis por la que atraviesan los derechos civiles, el título del mismo es ya indicativo; *EEUU. Negación de la dignidad humana: tortura y rendición de cuentas en la “guerra contra el terrorismo”* (Amnistía Internacional, 2004: 1-9). En definitiva, la debilidad de los derechos económicos y sociales, característica de la globalización neoliberal, se acompaña de fuertes restricciones de los derechos civiles.

La fortaleza política y económica de las empresas transnacionales no es ajena a la privatización de los derechos humanos y a la subordinación de todo lo que implique redistribución frente al derecho de propiedad: “Todo individuo es igualmente libre de decidir si contrata o no, libre de escoger con quién quiere contratar y libre de establecer las condiciones del contrato; pero el mercado, su libertad y su igualdad contractual, se encuentran más adaptados a las necesidades de las empresas y organizaciones transnacionales que a las necesidades de los seres humanos” (Fariñas, 2005:112).

12. La pérdida de mecanismos de control y de 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 popular¹². La legislación se impregna de oscuridad y confusión democrática. La Comisión Europea ha comenzado a elaborar “las nuevas legislaciones” de una nueva regulación que permita evaluar los costes correspondientes a la competitividad. Estas nuevas meta-regulaciones o contra regulaciones se elaboran en función de indicadores establecidos por expertos. Es una censura previa a los debates parlamentarios que permite comprobar el impacto de iniciativas legislativas en el marco de la competitividad. Así, 68 directivas comunitarias pueden retirarse del parlamento con esta lógica, la prohibición de que los vehículos de mercancías pesadas circulen los fines de semana, es un ejemplo (Supiot, 2006:111). La competencia entre transnacionales y las reglas mercantiles impactan en los núcleos constitutivos de las esferas normativas. El libre mercado dinamita el Derecho y, en ningún caso, parece que el Derecho regule el mercado.

13. La creación del principio de los vasos comunicantes entre normas de comercio e inversiones y entre instituciones y gobiernos, es decir, lo que no se obtenga en el seno de la OMC se obtendrá por medio de tratados o acuerdos comerciales o de inversiones de carácter bilateral o regional. Así, en el tema de las patentes farmacéuticas se crearon las reglas sobre el Acuerdo de los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC-plus), es decir, se incorporaron a los tratados las interpretaciones más restrictivas sobre su aplicación, se blindaron los derechos de propiedad bajo patentes y se vaciaron de contenido las excepciones recogidas en el texto original de las normas ADPIC de la OMC.

¹² Sobre la democracia y globalización, véase Sanz Burgos (2007: 582-586).

DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

Además, los plazos transitorios y las medidas flexibles en la aplicación de las patentes para los países empobrecidos, previstos en el texto original, quedaron sin efecto al ratificar éstos diversos tratados o acuerdos comerciales o de inversiones. El Tratado de Libre Comercio entre La Unión Europea, Perú y Colombia, que se encuentra en fase de ratificación, supera en algunas partes lo regulado e el Derecho de la OMC-plus.

14. La Seguridad Jurídica (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2010: 35-37)

Respecto a la seguridad jurídica, el anuncio, en mayo de 2010, de la nacionalización de cuatro empresas eléctricas en Bolivia, por parte del presidente Evo Morales, supuso continuar con la senda marcada por su gobierno en los últimos años. Pero, en este caso, la noticia no generó el revuelo mediático y diplomático que se originó hace cuatro años con una medida similar que, en aquel momento, sí afectaba directamente a los intereses económicos de empresas españolas: “Evo Morales nacionaliza por decreto el petróleo y el gas de Bolivia” y “Repsol YPF dice que va a defender sus derechos”,¹³ titulaban los diarios españoles aquellos días de la primavera de 2006.

Desde entonces, cada vez que en América Latina ha habido intentos de avanzar, en mayor o menor medida, en la recuperación de la soberanía estatal sobre los recursos naturales, la energía o los sectores claves de la economía, para defender las inversiones de las corporaciones transnacionales se ha hecho habitual el uso de un concepto que se ha convertido en clave: la seguridad jurídica. Porque, como dice Gerardo Díaz Ferrán, presidente de la Confederación Española de Organizaciones empresariales (CEOE), “la necesidad de que los marcos regulatorios para el inversor sean claros y vengán acompañados de la suficiente seguridad jurídica y estabilidad económica es fundamental para poder rentabilizar a largo plazo las inversiones”.

En este mismo sentido, en la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado se aprobó a principios de este año –con el voto favorable de todos los grupos excepto el de la Entesa Catalana de Progrés– el informe de la ponencia sobre el papel de las empresas españolas en América Latina. En él se recoge una clasificación de los países de la región en base al “grado de seguridad jurídica”: entre los más seguros, México, Perú y Colombia; entre los inseguros, Cuba, Venezuela, Ecuador y Bolivia. Y, a la vez, en el informe se agrupa también a los países según el grado de oportunidades de negocio y las facilidades a la inversión extranjera directa que ofrecen, dándose el hecho de que son los países con mayor seguridad jurídica los que, precisamente, brindan las mejores perspectivas para las actividades de las grandes empresas.

Con todo ello, parece claro que esta utilización del concepto de seguridad jurídica únicamente hace referencia a un nuevo Derecho Corporativo Global, que se concreta en una serie de normas y acuerdos bilaterales, multilaterales y regionales promovidos desde instancias como la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). De este modo, sólo parece entenderse la idea seguridad

¹³ Titulares de noticias aparecidas en el diario *El País* los días 2 y 5 de mayo de 2006.

jurídica en el marco de esta *lex mercatoria*, ya que su único fundamento resulta ser la protección de los contratos y la defensa de los intereses comerciales de las compañías multinacionales.

Sin embargo, no por reiterada resulta menos cuestionable esta interpretación de lo que debe significar la seguridad jurídica. Y es que no tiene mucho sentido argumentar, por un lado, que los conceptos jurídicos y los usos y principios internacionales universales –como los de equidad, el enriquecimiento injusto y de buena fe– sólo pueden contribuir a regular las relaciones entre Estados y no las de los negocios privados, mientras, por otro, los tribunales internacionales de arbitraje –como el Centro Internacional de Arreglo sobre Diferencias de Inversiones (CIADI)–, que se crearon para dirimir conflictos entre Estados, sí son utilizados para resolver contenciosos entre Estados y empresas transnacionales.

Además, se hace una interpretación a conveniencia del principio de *pacta sunt servanda* (“lo pactado obliga”), en tanto que sirve de base para blindar los contratos firmados en el pasado por las empresas transnacionales, pero al mismo tiempo se obvian las cláusulas *rebus sic stantibus* (“lo establecido en los contratos lo es en función de las circunstancias concurrentes en el momento de su celebración”), con lo que se insiste en que los acuerdos suscritos por gobiernos anteriores deben ser respetados en aras de la seguridad jurídica. Así, volviendo al caso de Bolivia, se ignora que el aplastante triunfo electoral de Evo Morales iba ligado a un programa que incluía las nacionalizaciones, así como que existía un importante cuerpo normativo de Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Trabajo ratificado por ese país: el intento de modificar las reglas neoliberales por parte del nuevo gobierno puso de manifiesto la férrea armadura jurídica que tutela las reglas e intereses de las corporaciones multinacionales.

En todo caso, vale la pena insistir en que la seguridad jurídica es un principio internacional no vinculado únicamente a valoraciones económicas: la verdadera seguridad jurídica es la que sitúa al Derecho Internacional de los Derechos Humanos por encima del nuevo Derecho Corporativo Global. Es decir, a los intereses de las mayorías sociales frente a los de las minorías que controlan el poder económico. El ejemplo boliviano –Venezuela y Ecuador también han tomado medidas similares– debe servir para ilustrar que el Estado se encuentra facultado para modificar las leyes y contratos con las empresas transnacionales si éstos establecen un trato que vulnera la soberanía nacional y los derechos fundamentales de la mayoría de la población. Todo ello por imperio de la nueva Constitución y del artículo 53 de la Convención de Viena, que establece que las normas imperativas sobre derechos humanos y ambientales prevalecen sobre las normas comerciales y de inversiones.

Por último, la crisis del Derecho es inseparable de la crisis de los Estados, de su soberanía y de los sistemas de fuentes. Son numerosas las funciones que se sustraen a la capacidad normativa del Estado y cuanto más alejados se encuentren de los centros de poder económico y político éstas tomarán relieves cualitativos y cuantitativos más reseñables. Su papel intervencionista y su capacidad normativa se desplazan hacia instituciones supranacionales o, incluso, hacia empresas transnacionales y sus regulaciones privadas. Los Estados se dedican más a sostener la lógica mercantil de los distintos agentes sociales y económicos que a regular y disciplinar a los mismos. Fomentan la flexibilidad en el ámbito jurídico mediante las privatizaciones, desregulaciones y limitaciones de las políticas públicas. El Estado legisla no legislando (Sánchez Barrilao, 2004: 248-256).

15. La privatización del Derecho

Son tres las expresiones más relevantes de la privatización del Derecho. Las Agencias de Calificación, los grandes despachos de abogados y el Derecho blando o *Soft Law*.

Las agencias de calificación son entidades privadas que ofrecen informes supuestamente independientes, sobre la calidad del crédito de una corporación, de una deuda, o de una obligación o instrumento financiero de un estado o empresa. Su calificación implica que cuanto más baja o perjudicial sea la calificación, mayor interés deberá ofertar el emisor al comprador para colocar su emisión. Hasta aquí parece impecable la descripción formal de sus funciones. Pero veamos algunas cuestiones.

En el 2001, las agencias calificaron al alza, previo asesoramiento a las entidades a evaluar, diferentes productos financieros con respaldo hipotecario. Estos productos eran hipotecas basura y activos tóxicos, a los que otorgaron la máxima calificación (Asens y Pisarello, 2011). Sus ganancias fueron escandalosas y sus responsabilidades nulas. Un par de datos: la agencia Moody's degradó, en 2007, cuando comenzó la crisis, 8.725 productos financieros basados en hipotecas *subprime* y Standard&Poor's hizo lo mismo con 6.300 productos en un solo día.

El negocio es redondo, calificaron y asesoraron a los mismos clientes, cobraron cantidades insultantes de dinero y cuando lo consideraron oportuno, rebajaron la calificación sin demasiadas explicaciones. Los efectos sobre las mayorías sociales forman parte de la especulación y del sistema capitalista. Todo ello con la complicidad de los gobiernos ricos de Europa, Estados Unidos y de las instituciones internacionales, que amparan el poder arbitrario de las agencias de calificación.

En el 2010, cambia el escenario y comienzan a valorar a la baja las deudas públicas de algunos gobiernos europeos, lo que implica ofrecer a los especuladores toda clase de beneficios. Beneficios financieros y los que resulten de la reducción de los gastos sociales y de las reformas laborales. Tranquilizar a los mercados implica especular con los derechos de la ciudadanía. Eso sí, no olvidemos que para rescatar a la banca, muchos gobiernos tuvieron que endeudarse y emitir deuda pública. Además, los principales compradores de la deuda son los principales clientes de las agencias. Otra vez el negocio es redondo, se cobra calificando a la baja la deuda de los Estados evaluados, se recomiendan reformas sociales para mejorar la calificación y se participa en los beneficios que obtengan los especuladores de los vaivenes de la deuda. Todo ello con la total complicidad de los gobiernos europeos, ya que el fundamentalismo capitalista no puede ser puesto en cuestión.

La manera de actuar de las agencias es completamente arbitraria. Existen fallos en la calidad de las metodologías, de los modelos y de los supuestos en los que basan sus calificaciones, en la integridad derivada de los conflictos de intereses, ya que califican y asesoran a los mismos clientes, en la transparencia de sus procedimientos, en la dependencia salarial de muchos de sus empleados de la productividad de las agencias, en la falta de auditorías internas... Además, son informes privados que tienen consecuencias jurídicas obligatorias, no

existiendo controles mínimamente eficaces respecto a su actividad. De la querrela presentada se pueden obtener algunos datos: hay un efecto directo entre las revisiones a la baja de España por parte de las agencias y el encarecimiento de la financiación del Estado; en concreto, para el caso de los bonos emitidos a tres años, se ha encarecido en un 29% y en el caso de los emitidos a 19 años, un 39%; los bancos Hypo Real Estate y Barclays son las entidades que más deuda pública española tiene y ambos banco son clientes de las agencias de calificación. Y por último, los beneficios de S&P ascendieron en el 2006 a 12, 7 billones de dólares, los de Moody's superaron los beneficios de Exxon y Microsoft, entre 2000 y 2007 y Fitch obtuvo en el 2007 un 22% más de beneficios respecto al año anterior, sobre ingresos de 1,1 billones de dólares.

Las agencias de calificación con sedes en las capitales de los países ricos marcan el devenir de los hombres y mujeres del planeta. Sus decisiones se realizan sin control y sin responsabilidades de ninguna clase, dando lugar a una especie de privatización del derecho en la escala global. El binomio de la privatización de las normas y efectos generales sobre la población, disloca los núcleos centrales del derecho. Las democracias se convierten en un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de los intereses de los especuladores. Por otra parte, las decisiones de las agencias complementan las de gobiernos ricos e instituciones financieras y de comercio, todas ellas actúan como vasos comunicantes, más allá de algunas contradicciones coyunturales, en detrimento de los derechos de las mayorías sociales.

Los indicadores riesgo-país son una expresión clara de la privatización de las normas y de la pérdida de soberanía de los países del Sur. El riesgo país convencional es un indicador económico que expresa la capacidad de una nación para hacer frente a sus deudas. Es uno de los datos más importantes para reflejar el estado de las economías de los países en desarrollo (Unceta, 2009: 51-66). Una mejor o mayor clarificación de riesgo se traduce en menor "riesgo soberano", lo que implica menores tasas de interés por los préstamos que los gobiernos contratan. Es decir, el aumento de valor riesgo disminuye la inversión extranjera y el crédito internacional (Gudynas y Buonomo, 2007:111-123) y afecta a los inversores, bancos, agencias multilaterales de inversiones, FMI y Banco Mundial. Las calificaciones se hacen, en palabras de Gudynas y Buonomo (2007:120), "desde un espacio transnacionalizado, en manos de empresas calificadoras. Un pequeño puñado de personas en unas pocas oficinas desperdigadas en algunas capitales en países industrializados, realizan la evaluación de toda la economía global".

Todo ello implica que las decisiones políticas quedan acotadas por las calificaciones riesgo-país quedando debilitados los procedimientos democráticos y la soberanía de los Estados. Además, los aspectos medioambientales y sociales quedan fuera de las estrategias de desarrollo. El alza del salario mínimo implica aumentar el índice riesgo-país.

Como afirma Boaventura de Sousa Santos (2004: 35), "el fascismo financiero en sus varias formas y ámbitos es ejercido por empresas privadas cuya acción está legitimada por las instituciones financieras internacionales y por los Estados hegemónicos".

DE LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

Los grandes despachos de abogados asesores de las empresas transnacionales han transformado sus funciones de asesoría y defensa de los intereses de sus clientes, en verdaderos cuasi legisladores.¹⁴ Son una nueva generación de abogados-empresarios con alta cualificación, amplísima información, canales de poder y plena identificación con la mercantilización del Derecho. Las *law firms* reelaboran continuamente la *Lex Mercatoria* creando esquemas contractuales *ad hoc* e interpretando las normas desde las nuevas exigencias económicas (Zolo, 2006: 106). Desde posiciones más radicales Pier Paolo Portinaro pone de manifiesto, “la afirmación de *expertocracias* mercenarias, parciales y abogadescas, que explotan estratégicamente las oportunidades y los recursos de una nueva *litigation society*”¹⁵. Más que la figura del juez, con su balanza equilibradora de los diferentes valores y principios ético-jurídicos, el que se ha hecho con el campo y expande cuantitativa y cualitativamente su propio poder es hoy el comerciante de derecho” (Zolo, 2006, págs. 108-109). A la ética profesional contraponen el *lobby* político, especializándose en contenciosos económicos. Se están creando verdaderas multinacionales del Derecho que colaboran en los intereses de las grandes corporaciones mediante el uso de estrategias de todo tipo. Su función no es pleitear en los tribunales, sino redactar contratos desde la asimetría entre partes¹⁶.

La última cuestión, desde una perspectiva estrictamente normativa, se refiere a la vinculación de la RSC con el *Soft Law* o Derecho blando. La categoría de *Soft Law* en el ámbito de la doctrina internacional se ha vinculado con las resoluciones no obligatorias de organizaciones internacionales. La idea de no obligatoriedad, se impregna con la de cierto impacto jurídico de las resoluciones o recomendaciones no obligatorias. Como recoge Mazuelos (2003:13), existen dos posiciones contrapuestas respecto a su naturaleza jurídica, la que niega este carácter por carecer de fuerza obligatoria, y la que lo afirma por estar previsto en tratados internacionales y adaptarse en el ejercicio de poderes conferidos y de acuerdo con procedimientos establecidos. En realidad, el *Soft Law* en el ámbito internacional ha supuesto dotar de cierta utilidad a normas que los Estados adoptan pero -en ningún caso- cumplen (López, 2007:33). Las empresas transnacionales han utilizado el Derecho blando como fórmula alternativa a cualquier control jurídico.

16. Es habitual que las empresas transnacionales *desterritorialicen* actividades hacia Estados con legislaciones más débiles. La variedad de operaciones y fórmulas que emplean para ello

¹⁴ El presidente del sindicato colombiano SINTRAMINERCOL ha denunciado que el Código de Minas de 2001 lo redactaron los abogados de Holaim y Ladrilleras Santa Fe. La reforma de 1996 la elaboró una abogada de la transnacional Corona Gold Fields S.A. para adquirir las minas del Sur de Bolívar. Denuncia que se extiende a las legislaciones petroleras, medioambientales y de inversión extranjera. Entrevista con Francisco Ramírez presidente del sindicato SINTRAMINERCOL (*Gara* 21 de mayo 2007).

¹⁵ Dos despachos de abogados de EEUU demandaron a la empresa Repsol por la sobrevaloración de sus reservas. Ambas acciones se agruparon y presentaron demandas en representación de los posibles afectados. Repsol ha preferido negociar y pagar ocho millones de dólares de los que tres se quedarán en costas judiciales y honorarios. El resto deberá abonarse por medio de anuncios en los periódicos para buscar a los potenciales perjudicados (*El País*, 29 de agosto 2007).

¹⁶ El trabajo de Dezalay y Garth analiza como una nueva concepción del Derecho y de la abogacía reciben su legitimidad de Estados Unidos. Se estudian los casos de Brasil, Chile, Argentina y México (Dezalay y Garth, 2003: 723-748).

y para eludir responsabilidades jurídicas¹⁷ contrasta con la homogenización de los aparatos normativos que utilizan (Baigún, 2001: 9). Tanto los *holding* como las filiales se encuentran subordinados a las legislaciones nacionales donde operan y, por tanto, deben acatar las normas reguladoras del ámbito nacional. En este sentido, el domicilio es un rasgo decisivo¹⁸. Así, Euro Telecom. Italia N. V. es una filial propiedad de Telecom. Italia SpA con domicilio en los Países Bajos, lo que le permite evadir impuestos en cualquier otra parte y sacar provecho de los Tratados Bilaterales de Inversión firmados por los Países Bajos. En este caso, la multinacional italiana utiliza el domicilio para demandar al gobierno de Bolivia ante el CIADI en base al Tratado Bilateral firmado entre Países Bajos y Bolivia (Hernández Zubizarreta, 2010: 43-74). No obstante, “el aparato normativo no basta para identificar el centro de las decisiones estratégicas, determinadas por otros componentes, ni revela el control de la gestión de las finanzas, de la tecnología, ni del aparato administrativo, el cual maneja redes conforme a un organigrama en el que se prevé una comunicación fluida entre centro y periferia” (Baigún, 2001: 10).

Las normas nacionales deberán tenerse en cuenta para delimitar los vínculos entre empresas multinacionales y su sede nacional. El domicilio es en la actualidad un elemento clave pero insuficiente, ya que no permite desvelar el núcleo responsable en la toma de decisiones¹⁹. Por ello, se deberá profundizar en criterios jurídicos más definidos que permitan desvelar el origen de los capitales, la nacionalidad de los miembros de los consejos de administración, el lugar del ente directivo dentro de la red económica, la información contable, las decisiones comerciales, la externalización de la producción y el destino de las ganancias. Incluso, se deberán extender las reglas del Derecho Internacional Privado del Trabajo a supuestos en que la movilidad afecte al empresario como sujeto del contrato y no a los trabajadores, o bien acotar la responsabilidad de la empresa filial como si fuera una sucursal, ya que en muchos casos actúa como tal.

La cuestión de fondo reside en que, pese a la apariencia de ser una pluralidad de sociedades autónomas y con diferentes nacionalidades, se busca responsabilizar a quien coordina y dirige el grupo y que actúa como una unidad económica (López, 2007: 17).

¹⁷ La multinacional española Abertis explota tres aeropuertos en Bolivia en régimen de concesión. Según el informe del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa de 2009 (625-639), entre la empresa titular de la concesión en Bolivia y la empresa matriz del grupo Abertis en Barcelona, figuran ocho sociedades intermedias. En la cadena de la propiedad cada sociedad posee el 90% de la anterior. La sociedad más pequeña es Servicios Aeropuertos Boliviano que presta la actividad, le siguen otras cuatro en el paraíso fiscal Delaware en EEUU, otras cuatro en Londres y la matriz en Barcelona.
http://www.observatoriorsc.org/images/stories/audio/Proyectos/Informe_MemoriasRSC_2009_completo.pdf

¹⁸ La naturaleza de normas nacionales no impide que los gobiernos de Estados receptores desterritorialicen competencias formalizadas en las reglas de comercio multilaterales, regionales y bilaterales. Los derechos se reenvían a normas internacionales de comercio y sus obligaciones a normas nacionales. No obstante, la referencia son las legislaciones nacionales y el domicilio el sistema de vinculación.

¹⁹ La multinacional española Abertis explota tres aeropuertos en Bolivia en régimen de concesión. Según el informe del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa de 2009 (págs. 625-639), entre la empresa titular de la concesión en Bolivia y la empresa matriz del grupo Abertis en Barcelona, figuran ocho sociedades intermedias. En la cadena de la propiedad cada sociedad posee el 90% de la anterior. La sociedad más pequeña es Servicios Aeropuertos Boliviano que presta la actividad, le siguen otras cuatro en el paraíso fiscal Delaware en EEUU, otras cuatro en Londres y la matriz en Barcelona.
http://www.observatoriorsc.org/images/stories/audio/Proyectos/Informe_MemoriasRSC_2009_completo.pdf

En definitiva, las decisiones económicas pueden estar fracturadas en espacios nacionales, pero no responden a meros criterios de domicilio social de la filial. Es más, las opciones estratégicas están centralizadas, pero, en ocasiones, pueden estar más allá de la ubicación física de la empresa matriz²⁰. Incluso, muchos Estados donde se encuentra la empresa matriz o cabecera de grupo carecen de regulaciones *ad hoc* eficaces, por lo que la legislación societaria general, que adolece en muchos casos de respuestas, es la competente. De ahí la necesidad de construir nuevos criterios de vinculación normativa en función de delimitar la cadena de responsabilidades, la legislación y la jurisdicción competente. Y de ahí también la necesidad de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de las corporaciones económicas. Como afirma Teitelbaum, “en la práctica, las empresas transnacionales, con la ayuda de los Estados más poderosos y con la claudicación de los más débiles, han adquirido un estatuto jurídico internacional que denominamos derecho neofeudal corporativo” (Teitelbaum, 2007: 31).

17. Uno de los desafíos centrales de la responsabilidad de las empresas transnacionales se refiere a la corresponsabilidad entre el Estado y las empresas transnacionales en la protección y promoción de los derechos humanos. La idea tradicional de que los Estados son los sujetos únicos de Derecho Internacional ha ido acompañada por la de ser los únicos vinculados por las normas de derechos humanos. Hay que romper con el esquema clásico y vincular a las empresas multinacionales con la obligación de acatar los derechos humanos (Gómez Isa, 2006: 80).

18. El Derecho Comercial Global, telón de fondo de la actividad económica de las empresas transnacionales, se encuentra atravesado por el conjunto de las características descritas. Las normas que emanan de la OMC, tratados regionales y bilaterales de libre comercio e inversiones, los sistemas arbitrales (el Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la OMC o el CIADI) junto al Banco Mundial, FMI y contratos de explotación e inversión de las empresas transnacionales forman un ordenamiento jurídico creado sin controles democráticos y cuya legitimidad es desproporcionada en relación a la trascendencia de sus decisiones, ya que son instituciones formadas, en el mejor de los casos, por representantes legítimos para gobernar en el interior de sus Estados pero no para gobernar las relaciones económicas y políticas del planeta (Fariñas, 2005:149).

La cuantía de las normas comerciales, su especialización (en muchos casos legislan sobre productos concretos),²¹ oscuridad, celeridad en su elaboración y sin sometimiento a los

²⁰ El informe del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa de 2009, confirma que el 82% de las empresas que cotizan en el Ibex 35 tienen presencia directa o filiales en los paraísos fiscales. En concreto, 28 sociedades cuentan con 272 filiales con actividades no operativas en 27 países ocultos a Hacienda. En el 2007 los paraísos fiscales representaban el 69% del Ibex 35.

²¹ En la OMC existen 400 páginas de textos legales y el acuerdo de constitución ocupa un total de unas 30.000 páginas, siendo una legislación cuasi universal que afecta directa o indirectamente a la mayor parte de los países del planeta y en sus primeros cinco años ha conocido por medio de su Sistema de Solución de Diferencias más asuntos que el Tribunal Internacional de Justicia. Véase, Zapatero (2003: 239). En relación a los Tratados Bilaterales de Inversiones y acuerdos comerciales existen en vigor en torno a 2.500 junto a un número

paralelismos formales, donde, además, la abstracción y generalización de las leyes se sustituye por la contractualización asimétrica de la misma.²² Se trata de una feudalización del Derecho, de un nuevo Derecho Corporativo opuesto al Derecho Público que actúa a favor de las empresas transnacionales sin contrapeso alguno (Teitelbaum, 2007:1-43).

Su dificultad y potencial inseguridad jurídica generadas en su *iter* normativo, contrasta con la plena seguridad jurídica, con los efectos *erga omnes* y eficacia sancionadora de sus mecanismos arbitrales. El resultado final queda tutelado por los mecanismos institucionales y privados del Derecho de Comercio Global. Los intereses económicos de las empresas transnacionales se encuentran plenamente garantizados por las tendencias descritas.

Por otro lado, los Estados receptores de las inversiones y prácticas comerciales de las empresas transnacionales aprueban normas favorables a las mismas.²³ Además, a la insuficiencia y mecanismos jurídicos que tutelen a las mayorías sociales, se suman la falta de independencia del poder judicial, los problemas de naturaleza procesal que impiden el ejercicio efectivo de protección de derechos humanos y laborales y los problemas de acceso a la representación legal por parte de las comunidades y las víctimas (Seminario Internacional, 2009).

BIBLIOGRAFÍA

Alba, Rico, S. (2008): “La superioridad del capitalismo”, *Diario Universal*, 2 de noviembre.

Amnistía Internacional (2004): “EEUU. Negación de la dignidad humana: tortura y rendición de cuentas en la “guerra contra el terrorismo”, *Amnistía Internacional*.

Asens, J. y Pisarello, G. (2011): “Las agencias al banquillo”, *Público*, 6 de abril.

Baigún, D. (2001): “La responsabilidad penal de las sociedades transnacionales”, Informe del seminario, Las actividades transnacionales et la nécessité de leur encadrement juridique, Centre Europe-Tiers Monde y Asociación Americana de Juristas, *Cetim/AAJ*, Geneve: pp 1-11

Barcellona, P. (1992): *Postmodernidad y Comunidad. El regreso de la vinculación social*, Trotta, Madrid.

Bensaid, D. (2004): *Cambiar el Mundo*, Catarata, Madrid.

Caballero, Harriet, F. J. (2010): *Algunas claves para otra globalización*, txalaparta, Tafalla.

elevadísimo de Tratados Regionales y acuerdos económicos, piénsese en el acervo normativo de la Unión europea. Se han contabilizado, a su vez, más de 50.000 Tratados Internacionales.

²² Las relaciones jurídicas que se forman en torno a la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones actúan como vasos comunicantes, dónde los paralelismos formales y la jerarquía normativa se difuminan en favor de los intereses de los grupos económicos, Estados Imperiales y empresas transnacionales.

²³ Para el estudio de las medidas que adoptaron los gobiernos de Bolivia anteriores a Evo Morales, Véase González y Gandarillas (2010:13-16).

Calderón Ortiz, G. (2006): “Globalización, Empresas Transnacionales y el Banco Mundial”, *Gestión y Estrategia* (pp. 1-12)

Chemillier-Gendreau, M. (2001) : ” Peut-on faire au capitalisme?”, en (Monique Chemillier-Gendreau y Yann Moulier-Boutang, Directeurs), *Droit et Mondialisation*, Presse Universitaires de France, Paris : pp. 11-20.

Chemillier-Gendreau, M. (2002) : *Droit International et démocratie mondiales. La raisons d'un échec*, Textuel, Paris.

Cortázar Mora, J. (2006): “Séptimo reporte del Comité de Derecho del Comercio Internacional de la Asociación de la Asociación de Derecho Internacional, Int. Law, *Revista Colombiana de Derecho Internacional*, Bogotá: pp. 277-296.

Dezalay, I. y Garth, B. (2003): “Patrones de inversión Jurídica Extranjera y de transformación del Estado en América Latina”, en (coord. Héctor Fix-Fierro, Rogelio Pérez Perdomo y Lawrence M. Friedman), *Culturas Jurídicas latinas de Europa y América Latina en tiempos de globalización*, Universidad Autónoma de México y Instituto de Investigaciones Jurídicas, México: pp. 723-747.

Domingo Oslé, R. (2001): *¿Qué es el derecho global?*, Dykinson, Madrid, 2007.

Faria, E. F. (2001): *El Derecho en la economía globalizada*, Madrid, Trotta.

Fariñas Dulce, M. J. (2005): *Mercado sin ciudadanía. Las falacias de la globalización neoliberal*, Biblioteca Nueva, Madrid.

Ferrajoli, L. (2004): *Derechos y Garantías*, Trotta, Madrid.

Ferrajoli, L. (2011): *Poderes salvajes. La crisis de la democracia constitucional*. Mínima Trotta, Madrid.

García de Enterría, E. (1999): *Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas*, Cuadernos Civitas, Madrid.

Garí, M. (2011): “Cancún. Cumbre a medida del capita”, *Viento Sur*, 2011, 114: pp 9-14.

González, E. y Gandarillas, M. (2010): *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*, Icaria, Barcelona.

Gómez Isa, F. (2006): “Empresas transnacionales y derechos humanos: desarrollos recientes”, *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, Hegoa, Universidad del País Vasco, número especial: pp. 55-94.

Gudynas, E. y Buonomo, M. (2007): *Integración y Comercio. Diccionario latinoamericano de términos y conceptos*, Coscoroba, Montevideo.

Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro P. (2010): “Seguridad jurídica, ¿Para quién?”, *Pueblos*, 43: pp. 35-37.

Hernández Zubizarreta, J. (2006): “Las empresas transnacionales en América Latina. Los códigos de conducta como sistemas atípicos de las relaciones laborales”, *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, 14: pp. 125-174.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa*, Hegoa, Universidad del País Vasco.

Julios-Campuzano, A. (2007): “Globalización, Pluralismo Jurídico y Ciencia del Derecho”, en (editor Alfonso de Julios-Campuzano) *Dimensiones Jurídicas de la Globalización*, Dykinson, Madrid.

Laporta, F. J. (2007): *El imperio de la ley una visión actual*, Trotta, Madrid.

Lal Das, B. (2005): *La OMC. Estrategias de negociación. Opciones, oportunidades y riesgos para los países en desarrollo*, Instituto del Tercer Mundo, Montevideo.

López, D. (2007): *La Responsabilidad Laboral de las Empresas Multinacionales*, OXFAM, Londres.

Mazuelos, A. (2004): “Soft: ¿Mucho ruido pocas nueces?”, *Revista electrónica de Estudios Internacionales*, 8: pp. 1-40.

Mercader, J. (2003): “El futuro de los ordenamientos laborales en la era de la globalización”, en (editores Wilfredo Sanguineti y Agustín García) *Globalización Económica y Relaciones Laborales*, Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca: pp. 95-118.

Monereo Pérez, J. L. (2007): “Conocimiento y crítica del Derecho: por una teoría comprensiva y explicativa del Derecho”, *Revista de Derecho Social*, 37: pp. 11-52.

Nitsch, N. (19829) : “L´inflation juridique et ses conséquences”, en *Archives de Philosophie du Droit*, número monográfico sobre Sources du Droit, Vol. XXVII.

OIT. (2004): *Informe de la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización*, OIT. <http://www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/index.htm>

Ramonet, I. (2003): “Nuevo Capitalismo, *Un mundo sin rumbo*, debate, Madrid.

Riquelme, R. (2005): *Derecho Internacional. Entre un orden global fragmentada*, Biblioteca Nueva, Madrid.

Rodotá, S. (2010): *La vida y las reglas. Entre el derecho y el no derecho*, Trotta, Madrid.

Sachs, J. (2005): *El Fin de la Pobreza. Como conseguirlo en nuestro tiempo*. Debate, Barcelona.

Sánchez Barrilao, J. F. (2004): “Sobre la constitución normativa y la globalización”, *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada*: pp. 241-261.

Sanz Burgos, R. (2007): “Notas sobre democracia y globalización” en (Jesús Lima, Enrique Olivas y Antonio Ortiz Arce coordinadores) *Globalización y Derecho. Una aproximación desde Europa y América Latina*, Dilex.

Sartorius, N et al. y otros. (2010): *Una nueva gobernanza global: propuestas para el debate*, Marcial Pons, Madrid.

Seminario Internacional sobre empresas transnacionales. (2009): *Líneas de acción para los abogados y comunidades en lucha contra la impunidad frente a las empresas transnacionales*, Bogotá.

Sen, A. (2010): *La idea de la justicia*, Taurus, Madrid

Sousa Santos, B y Gaviria Vilejas, M. (2004): *El caleidoscopio de la justicia en Colombia*, Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad de Coimbra, Universidad de los Andes, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores, II tomos, Bogotá.

Sousa Santos, B. (2003): *La caída del Ángelus Novus. Ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política*, Universidad Nacional de Colombia-Facultad de Derecho, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, Bogotá.

Supiot, A. (2006): “Derecho y trabajo ¿Un mercado mundial de normas?”, *new Left Review*, 39: pp. 103-115.

Teitelbaum, A. (2007): *Sociedades Transnacionales y Derechos Humanos*, Corporación Colectivo de Abogados, ILSA, Observatorio Social de Empresas Transnacionales, Bogotá.

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

Tiwinig, W. (2000): *Globalisation and Legal Theory*, Butterworths, London.

Unceta, K. (2009): “Riesgos diversos y asimétricos en el capitalismo global: La noción de riesgo país y sus implicaciones”, *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, 19: pp. 51-66.

Vidal-Beneyto, J. (2008): “Las desvergüenzas del capitalismo”, *El País*, 22 de noviembre.

Zabalo, P. (2006): “El papel de las multinacionales en la economía globalizada”, *Pueblos*, 5: pp. 5-6.

Zagrebelsky, G., (1995): *El derecho dúctil. Ley derechos y justicia*, Madrid, Trotta.

Zapatero, P. (2003): *Derecho del Comercio Global*, Thomson Civitas, Madrid.

Zolo, D. (2008): *La Justicia de los vencedores*, Trotta, Madrid.