

Nuevo

Revista

FORO AUTÓNOMO

Facultad de Derecho, Ciencias Sociales y Políticas

Popayán - Colombia Vol 2, Núm 2 • julio - diciembre de 2021 ISSN: 2711- 4856 (En línea)
Corporación Universitaria Autónoma del Cauca <https://nfa.uniautonomia.edu.co>



Volumen 2 - Número 2 • julio-diciembre de 2021 • ISSN: 2711-4856 (en línea)

Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

Facultad de Derecho, Ciencias Sociales y Políticas

Sello Editorial Uniautónoma del Cauca

Popayán (Cauca – Colombia)

Correo electrónico: revistaforoautonomo@uniautonomo.edu.co

Website: <https://nfa.uniautonomo.edu.co>



Diagramación: Sello Editorial Uniautónoma del Cauca

Foto de portada: Juliana Rodríguez Arango

Comité Científico

Dra. Lyda Teresa Córdoba Hoyos

Universidad del Valle

Dr. Luis Eduardo Ruano Ibarra

Universidad Cooperativa de Colombia

Dr. Ramsés López Santamaría

Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

Dr. Gildardo Vanegas Muñoz

Universidad del Cauca

Comité Editorial Central

Dr. Daniel Augusto Mantilla Sandoval

Rector Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

Dr. Juan Pablo Sterling Casas

Director Revista Nuevo Foro Autónomo

Decano Facultad de Derecho, Ciencias Sociales y Políticas

Mg. William Darío Chará Ordóñez

Editor Revista Nuevo Foro Autónomo



Ese es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia de Creative Commons 3.0 la cual permite su uso, distribución y reproducción de forma libre siempre y cuando el o los autores reciban el respectivo crédito.

Contenido

Las condiciones de posibilidad de Justicia, un análisis desde la desigualdad social y económica	5
<i>Julián David Guachetá Torres</i>	
La justicia transicional en la Jurisdicción Especial para la Paz	17
<i>Laura Valentina Barrero Jiménez</i>	
Aproximación a los hábitos y técnicas de estudio en instituciones educativas públicas, un estudio de caso en Popayán”.....	23
<i>Paola Andrea Gómez Quirós</i>	
Empresas transnacionales como sujetos de derecho internacional	35
<i>Victoria Eugenia Paz Trullo</i> <i>Lucy Esmeralda Paz Trullo</i>	
Excepciones y limitaciones del uso de la fuerza: autonomía universitaria y derecho a la protesta	53
<i>Rubén Darío Chaves Canabal</i>	

Empresas transnacionales como sujetos de derecho internacional

The Transnationals Company as subject of International Law

Victoria Eugenia Paz Trullo*

Corporación Universitaria Autónoma del Cauca
correo electrónico: victoria.paz.t@uniautonomo.edu.co

Lucy Esmeralda Paz Trullo**

Corporación Universitaria Autónoma del Cauca
correo electrónico: lucy.paz.t@uniautonomo.edu.co

Recibido: 30/10/2021 • Revisado: 31/11/2021 • Aceptado: 17/12/2021
DOI: <https://doi.org/10.46571/NFA.2021.2.2.4>

Cómo citar: Paz, V., y Paz, L. (2021). Empresas transnacionales como sujetos de Derecho Internacional. *Revista Nuevo Foro Autónomo*, 2 (2), pp. 35-51. DOI: <https://doi.org/10.46571/NFA.2021.2.2.4>

Resumen

Los países en vía de desarrollo tienen la imperativa necesidad de canalizar la inversión extranjera para viabilizar su crecimiento económico, en este escenario, la empresa transnacional representa un importante rol en la canalización de las innovaciones tecnológicas, importación de capital y suplir la demanda del mercado interno de los estados. Este panorama nos propone una reflexión crítica sobre si debe o no considerarse a la empresa transnacional como un sujeto de derecho internacional. Esta reflexión se efectuará partiendo de una contextualización del derecho internacional y el rol de la empresa transnacional. Para ello, se realizará una breve delimitación conceptual de cada uno de los elementos propuestos desde diversos aportes doctrinales y decisiones judiciales estableciendo la relación entre los mismos, sus convergencias y divergencias. Seguidamente se analizará el papel de la empresa transnacional y sus elementos característico y se analizará si las empresas transnacionales son sujetos de derecho internacional.

Palabras clave: Derecho internacional; empresa transnacional; Derechos Humanos, inversión extranjera.

Abstract

Developing countries have the imperative need to channel foreign investment to enable their economic growth, in this scenario, the transnational company plays an important role in channeling technological innovations, importing capital and supplying the demand of the domestic market of the states. This panorama proposes a critical reflection on whether the transnational company should be considered as a subject of international law. This reflection will be carried out starting from a contextualization of international law and the role of the transnational company. For this, a brief conceptual delimitation of each of the elements proposed from various doctrinal contributions and judicial decisions will be made, establishing the relationship between them, their convergences, and divergences. Next, the role of the transnational company and its characteristic elements and will be analyzed whether transnational companies are subjects of international law.

Keywords: International law; transnational company; Human Rights; foreign investment.

*Abogada de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca y maestrante en Derecho Internacional con énfasis en Derecho Internacional Público de la Universidad Externado de Colombia. Profesora en Derecho Internacional Público de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

**Abogada de la Universidad del Cauca y Magister en Derecho Administrativo de la Universidad del Cauca. Profesora en Derecho Administrativo de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca.

Introducción

En el escenario mundial, a partir de la segunda década del siglo XX, el protagonismo ejercido por los Estados como principales actores y únicos destinatarios de la norma jurídica internacional, ha ido cediendo espacio de manera paulatina a los nuevos sujetos de derecho como la organización de las Naciones Unidas, entidades gubernamentales, personas individuales e incluso, empresas y corporaciones de iniciativa privada que ejercen sus actividades a nivel internacional.

Este cambio de paradigma obedeció a varios factores, uno de ellos son las continuas transformaciones y generación de nuevos sujetos, actores y subjetividades del derecho internacional, en donde inicialmente las relaciones internacionales, solo se efectuaban entre Estados, siendo catalogadas como relaciones en modo horizontal. Mientras que, en la actualidad las relaciones son heterogéneas, ya que existe una multiplicidad de sujetos, en la cual el Estado sigue siendo esencial pero ya no exclusivo en el escenario internacional.

En esta etapa la heterogeneidad y verticalidad, desplazó la concepción homogénea y horizontal que regía el antiguo paradigma, nuevos y novedosos dominios surgieron, ampliando la esfera de influencia del derecho internacional que dejó de ser estado-centrista. Según la CEPAL, señala que la tecnología también generó un cambio y un nuevo orden internacional “en los procesos de globalización y especialización que caracterizan las corrientes del comercio exterior, y en los procesos de globalización y regionalización vinculados a los flujos de la inversión extranjera directa” (Mortimore, 1993, p. 16).

Este contexto se convirtió en la cuna para el nacimiento de las empresas transnacionales, como aquellas que inicialmente fueron empresas nacionales que a mediados del siglo XIX acumularon grandes capitales y con ello, poder adquisitivo, político y económico, lo que en el siglo XX les permitió contemplar la expansión más allá de las fronteras del país del que eran originarias, usando para ello en muchos casos las relaciones internacionales de sus estados de origen para viabilizar este propósito, a esto se le conoció como proceso de transnacionalización.

Como definición de empresa transnacional (ET) organizaciones sindicales internacionales la han descrito como:

Aquellas empresas que, teniendo su sede en un determinado país, controlan una parte o el total de la propiedad de una o varias empresas en un país diferente al de su casa matriz. Definiremos, así pues, a la EMPRESA TRANSNACIONAL —o multinacional— como aquella empresa que está constituida por una sociedad matriz creada de conformidad con la legislación del país en que se encuentra instalada, que se implanta a su vez en otros países mediante INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, sin crear empresas locales o mediante filiales que se constituyen como sociedades locales, conforme a la legislación del país destino de la inversión (Diccionario crítico de empresas transnacionales, 2012).

Por otro lado, autores como Raymond Vernon señalan que una empresa transnacional es aquella: “compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como

quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo” (Vernon, 1971, p. 19).

Por su parte, el jurista Yair Ahanori, señala que la empresa transnacional (ET) es aquella cuyo origen, dirección y propiedad, corresponde a un país y realiza actividades productivas a escala internacional. “Las ET se desempeñan dentro del nuevo sistema económico, como la fuerza propulsora en el proceso globalizador, estas se basan en la producción, inversión y comercios. En consecuencia, se logra la integración de los países dentro del mercado global.” (Ahanori, 1996, p. 104).

Por último el doctrinante Meter,F Drucker define como empresa transnacional , a aquellas instituciones “que realizan inversión directa en uno o más países, con capital aportado directamente por ellos mismos o por habitantes de los propios países y que tiene como principal propósito que redunden en beneficio de las naciones asociadas” (Meter, 2002, p. 6).

Ahora, el proceso de globalización jugó y sigue jugando un papel trascendental en las dinámicas forjadas en el escenario internacional. Entendido, según Thomas Kemper como un “proceso de estrechez, por la cual las conexiones se han hecho entre los diferentes contextos sociales y regiones para ser interconectados a través del planeta como un todo” (1990, p. 54). Contribuyendo así a que se generen cambios fundamentales en la naturaleza de la actividad económica internacional, en la desregulación doméstica y de los avances tecnológicos, lo que genera cambios, incluso en las formas de producir y las estructuras de empleos disponibles.

Fue así como la estrechez que describe Kemper ha traído como consecuencia una mayor interacción e interconexión entre los Estados y las empresas transnacionales, que a su vez han conllevado las transformaciones de las que habla Carreau, en el ordenamiento jurídico del Estado receptor y, por consiguiente, en el derecho internacional, y es que no todas estas transformaciones internas han sido positivas pues si bien la inversión extranjera que aporta la empresa transnacional permite al estado receptor modernizar sus sistemas de producción, avanzar a la vanguardia tecnológica que éstas detentan y así cumplir varios fines que le están dados en la constitución, la ley y los reglamentos; no obstante, no han sido pocos los casos en que la operación de la ET ha conllevado un impacto negativo cuyo resarcimiento o reparación ha sido mucho más costoso en el ámbito social y ambiental, que los mismos beneficios obtenidos inicialmente.

Y es que desde la perspectiva del derecho internacional se ha intentado intervenir para prevenir la configuración de estas coyunturas a través de los instrumentos de derecho duro y en el derecho blando, los cuales tienen la finalidad implementar herramientas tendientes a la promoción y prevención de las vulneraciones o violaciones a los derechos humanos, estos no han sido del todo eficientes para poder contrarrestar o por los menos mitigar las afectaciones producidas.

Lo expuesto anteriormente y el entender si la ET debe ser un sujeto de derecho internacional, conlleva necesariamente a realizar un abordaje de estos conceptos.

Resultados

Subjetividades del Derecho Internacional: conceptos y características

En el escenario internacional, se le denomina u ostenta la calidad de sujeto o personalidad jurídica, a aquella entidad que tiene la capacidad de participar en las relaciones internacionales, puede contraer obligaciones, ejercer sus derechos en instancias judiciales internacionales, y, sobre todo, ostenta la capacidad de creación obligaciones y normas jurídicas de obligatorio cumplimiento (Arévalo, 2020).

Para el jurista Hernán Valencia Restrepo citado por Juan Restrepo Vélez, señala que los sujetos de derecho internacional “son aquellas entidades internacionales capaces por sí mismos de ejercer derechos y contraer obligaciones en el ordenamiento internacional y defender sus intereses jurídicos en el plano internacional”, por lo tanto, continúa manifestando que “es sujeto de derecho internacional público todo ente físico o jurídico que tenga derechos y obligaciones derivadas de una norma jurídica internacional” (Restrepo, 2013, p. 641).

Conjuntamente el internacionalista Ian Brownlie, asigna unas características especiales a los sujetos de derecho internacional haciendo énfasis es aquel que goza de los derechos, privilegios e inmunidades propias del ordenamiento jurídico interno (nacional) y también puede realizar reclamaciones y exigir el cumplimiento de lo dispuesto en los tratados internacionales:

A subject of the law is an entity capable of possessing international rights and duties and having the capacity to maintain its rights by bringing international claims.” The principal formal context in which the question of personality has arisen have been: capacity to make claims in respect of breaches of international law, capacity to make treaties and agreements valid on the international plane, and the enjoyment of privileges and immunities from national jurisdiction. This definition, though conventional, is unfortunately circular since the indicia referred to depend on the existence of legal person. (Brownlie, 2008, p. 57)

En segundo lugar, los actores internacionales, según Juan Camilo Restrepo Vélez quien cita a Esther Barbé, señala que los actores internacionales:

Es aquella unidad del sistema internacional (ya sea entidad, grupo o individuo) que goza de habilidad para movilizar recursos que le permitan alcanzar sus objetivos, que tiene capacidad para ejercer influencia sobre otros actores del sistema internacional y que goza de cierta autonomía. (Restrepo, 2013, p. 639)

Seguidamente, según los juristas Bruce Russett y Harvey Starr, citados por (Vélez, 2013), han señalado como requisitos que debe reunir una entidad internacional para ser considerada como actor internacional, se debe:

1. Goza de habilidad para movilizar recursos que le permitan alcanzar sus objetivos.
2. Tiene capacidad para ejercer influencia sobre otros actores del sistema internacional.
3. Goza de cierta autonomía con respecto a otros actores del sistema internacional.
4. Debe llevar a cabo funciones continuas y significativas que impactan el sistema internacional.
5. Debe ser tenido en cuenta en el diseño de la política exterior de los Estados.

Por lo anterior, son claros ejemplos de actores internacionales, son el Estado, Organizaciones intergubernamentales, las organizaciones no gubernamentales, tribunales internacionales y las empresas transnacionales.

Finalmente, por subjetividad reguladas en derecho internacional se entiende, como aquellos participantes directos en el entramado internacional, en especial son los individuos y colectividades, que son los destinatarios directos de los demás sujetos internacionales, en consecuencia, al ser destinatarios, su capacidad jurídica internacional es casi inexistente, pues estos no participan en la creación de normas y no pueden realizar tratados con otros Estados.

Para poder clarificar lo anterior, según Arévalo (2020), señala que:

En el derecho internacional moderno se dice que los individuos son sujetos de derecho internacional, dado que estos se involucran en el ámbito de los Derechos Humanos, por ejemplo, al presentar casos de manera autónoma en diferentes comisiones/cortes para la protección de los Derechos Humanos. Estas afirmaciones evalúan el criterio de la participación de los individuos en la organización como criterio de ser sujeto, que no corresponde con el criterio tradicional para definir a un sujeto: la capacidad jurídica internacional, es decir, el poder de crear normas. Por este motivo, el individuo no es considerado como un sujeto de derecho internacional en la presente obra. El individuo no crea normas internacionales como tal, el que lo hace es el Estado o la organización internacional; este es el que le brinda herramientas y procedimientos a los individuos con los cuales puede participar en instancias internacionales. La verdadera potestad de crear norma entonces, la siguen teniendo los Estados y las Organizaciones Internacionales. Por tanto, la estructura sigue siendo jerárquica, pues el individuo no interactúa con el Estado en el sistema internacional en la creación normativa. (p. 40-77)

Rol y Características de la Empresa Transnacional

La empresa transnacional representa un importante rol en la canalización de las innovaciones tecnológicas, importación de capital y suplir la demanda del mercado interno. Esto se hace, mediante la coordinación entre las distintas legislaciones domésticas (propiedad industrial, inversión extranjera y comercio exterior, infraestructura, telecomunicaciones, etc.). De esta manera, la empresa transnacional y el Estado realizan un proceso mancomunado para establecer el esquema legal para permitir que los capitales y la tecnología fluyan, y de esta manera, generar beneficios a las partes (Galán, 2004, p. 29-35).

Sin embargo, esta coordinación no siempre es voluntaria, afectando los intereses sociales y la soberanía de los países huéspedes. Esta situación se entiende por apalancamiento, el cual es la capacidad de influenciar e intervenir sobre otros, en el contexto enunciado, las ET gozan de un alto grado de apalancamiento, y se hacen efectivas a través del ejercicio de lobby. Según el jurista Kobrin, citado por Vargas Álzate, señala que, en la era actual de globalización, “las ET tienen un impacto importante en la soberanía de los Estados. Esta transición de un sistema corporativo jerárquico a uno interconectado implica una complejidad que afecta directamente el control, la autonomía y la soberanía estatal” (Vargas et al, 2011, p. 131).

Este mecanismo permite articular dicho apalancamiento con los intereses particulares que pueden verse obstruidos o favorecidos por medio de una legislación específica. Tal actividad, entendida como la instrucción práctica de ejercer influencia sobre las decisiones que toman los legisladores, en la actualidad presiona con mayor fuerza para que los intereses corporativos sean satisfechos.

Además, las empresas transnacionales invierten en otros Estados a través de múltiples fórmulas jurídicas y económicas, algunas de ellas son positivizadas en el ordenamiento jurídico, como, por ejemplo, la filial o la sucursal. Sin embargo, el ritmo del desarrollo es acelerado por los entramados empresariales a través de las cuales se materializa la inversión extranjera, en la medida en que no hay sincronización conjunta con las esferas sociales y culturales. De esta manera, al no hacer la debida regulación y acoplamiento normativo, puede generar afectaciones al colectivo social del Estado receptor (González, 2017, p. 237-261).

Es importante resaltar el papel de la inversión extranjera, tanto por la configuración del actual entramado societario internacional sobre el que operan las empresas transnacionales, como, para establecer la responsabilidad jurídica por violación de derechos humanos. Según M. Sornarajah, la inversión extranjera “implica la transferencia o traslado de bienes tangibles o intangibles de un país a otro con la intención de su uso en ese país para generar riqueza bajo el control total o parcial del dueño de los bienes” (2010, p. 8).

Aunado a lo anterior, los tratados bilaterales de inversión o acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, se han convertido en la herramienta por excelencia, en este entramado internacional, además según la jurista Magdalena Correa Henao, los tratados en la mayoría de los casos, cuenta con niveles de desarrollos desiguales, manifiesta que a “pesar de ser tratados bilaterales que aseguran los mismos derechos a los inversionistas de cada parte en el otro Estado, lo que materialmente concretan son garantías para las inversiones provenientes del Estado desarrollado en el Estado “en vías” de serlo” (Henao, 2019 , p. 1).

De esta manera, el derecho interno ha tenido que ir acoplándose y atajando los cambios mediante sus mecanismos nacionales de control, lo cual permite armonizar las normas de origen doméstico con normas de carácter internacional. Estas últimas tienen un ritmo de desarrollo acelerado en los entramados internacionales a través de las cuales se materializa la inversión extranjera, en la medida en que no hay sincronización conjunta con las esferas sociales y culturales. De esta manera, al no hacer la debida regulación y acoplamiento normativo, puede generar afectaciones al colectivo social del Estado receptor.

El concepto de inversión extranjera, a la que se ha hecho referencia tiene su origen en la responsabilidad de los Estados, donde se establece que el Estado, en tanto que, es un sujeto de derecho internacional, debe asumir su responsabilidad por aquellos actos que transgredan los derechos de los ciudadanos. Seguidamente este principio sirve para determinar y endilgar responsabilidad a los Estados en el ámbito de la inversión extranjera. Por lo cual, las ET han utilizado esto para lograr impunidad en sus actividades de inversión extranjera.

Características principales de las empresas transnacionales

Característica económica

La característica esencial de la ET desde su esfera económica, es decir, los caracteres definitorios de toda empresa transnacional es su gran tamaño. Este aspecto es crucial porque se puede observar el poderío y capacidad de influencia de las corporaciones transnacionales, no solo compite con el de muchos Estados, sino que tiene la fuerza y poder suficiente al punto de poder superarla. Según la jurista Patricia González, señala que “Las empresas transnacionales y los Estados gozan de la capacidad suficiente para ejercer una significativa influencia en la comunidad internacional en términos de poder económico e incluso político, ambos deberían ostentar una consideración jurídica similar al amparo del Derecho internacional.” (González, 2017, p. 237-261).

Característica jurídica

Sobre ese telón de fondo, surgió la necesidad de generar una regulación de las actividades económicas de las empresas en pro de los derechos humanos. Ante dicha realidad, surgió la necesidad de expedir una regulación de las actividades empresariales para que su ejercicio, implementan buenas prácticas y en respeto de dichos derechos.

Se hace perentorio, acudir a las fuentes normativas existentes en el Derecho internacional y fijadas por el Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, las normas, son consideradas como un instrumento de soft law¹ y su finalidad como se expone en los Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para proteger, respetar y remediar (en adelante Principios rectores)² por parte del Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas, a través de la Resolución 17/4 de 2011, cuya finalidad es la de imponer responsabilidad a las empresas directamente, conforme al derecho internacional. En ese sentido, es importante enunciar, que bajo los referidos Principios rectores:

-Las empresas deben respetar los derechos humanos. Eso significa que deben abstenerse de infringir los derechos humanos de terceros y hacer frente a las

¹ Se trata pues de una serie de normas a las que les falta uno de los elementos del concepto de norma jurídica, es decir, el efecto o consecuencia jurídica, que también se suele llamar sanción: qué ocurre si no se cumple la proposición que determina lo que debe hacerse en una situación concreta, lo que ordena la norma. Estas normas «blandas o flexibles» Definición de “soft law”, término jurídico.

² Informe relativo a la actividad de John RUGGIE como Representante Especial entre los años 2005 y 2011, con vistas a su consideración por el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, y en el cual se presentan los «Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para «proteger, respetar y remediar»

consecuencias negativas sobre los derechos humanos en las que tengan alguna participación.

-La responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos se refiere a los derechos humanos internacionalmente reconocidos – que abarcan, como mínimo, los derechos enunciados en la Carta Internacional de Derechos Humanos y los principios relativos a 16 los derechos fundamentales establecidos en la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo.

-La responsabilidad de respetar los derechos humanos exige que las empresas: a) Eviten que sus propias actividades provoquen o contribuyan a provocar consecuencias negativas sobre los derechos humanos y hagan frente a esas consecuencias cuando se produzcan; b) Traten de prevenir o mitigar las consecuencias negativas sobre los derechos humanos directamente relacionadas con operaciones, productos o servicios prestados por sus relaciones comerciales, incluso cuando no hayan contribuido a generarlos.

-Para cumplir con su responsabilidad de respetar los derechos humanos, las empresas deben contar con políticas y procedimientos apropiados en función de su tamaño y circunstancias, a saber: a) Un compromiso político de asumir su responsabilidad de respetar los derechos humanos; b) Un proceso de diligencia debida en materia de derechos humanos para identificar, prevenir, mitigar y rendir cuentas de cómo abordan su impacto sobre los derechos humanos; c) Unos procesos que permitan reparar todas las consecuencias negativas sobre los derechos humanos que hayan provocado o contribuido a provocar. (ONU, 2011, p. 16-18).

Bajo esa misma línea, a nivel regional, el Comité Jurídico Interamericano publicó un informe sobre la regulación consciente y efectiva de las empresas en el ámbito de derechos humanos (OEA, 2017) y compiló las buenas prácticas e iniciativas que se han realizado en la materia. Posteriormente, en el año 2019 fue aprobado por la CIDH el informe elaborado por su Relatoría Especial para los Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales (REDESCA) (Tole & Lancheros, 2021, p. 10-15).

De manera concreta, en el marco de las obligaciones de los Estados y de las ET, se han establecido tres pilares fundamentales, de la siguiente forma:

a. Proteger: Teniendo como base a la Convención Americana de Derechos Humanos, los Estados ostentan la posición de garante de los derechos humanos de su pueblo, por ende, tiene la obligación de implementar las medidas necesarias tendientes para hacer efectivos sus derechos y garantías. Según el internacionalista Tole Martínez, señala que esta “obligación de garantía de los derechos humanos implica tanto obligaciones negativas de abstenerse de violar derechos humanos, como positivas, relativas al deber de actuar para prevenir la violación de estos, así como otorgar mecanismos efectivos de reclamación ante posibles vulneraciones.” (Tole & Lancheros, 2021, p. 8).

b. Respetar: Este pilar se encuentra en cabeza tanto del Estado, como garante de protección y de vigilancia de los derechos humanos, en el cual deberá garantizar el goce

efectivo de aquellos derechos, los cuales tienen asidero en la propia Convención Americana, además, se incluye al Estado en las actividades económicas como “cuando participa como competidor a través de sus empresas estatales o empresas que actúan bajo sus instrucciones – caso en el que, bajo el marco de la responsabilidad, tendrá que determinar si el Estado tuvo control efectivo sobre esa empresa” (Tole & Lancheros, 2021, p. 10-15). Pero, por otro lado, el segundo titular de la obligación son las empresas transnacionales, las cuales deberán mediante la debida diligencia evitar cualquier transgresión a los derechos humanos.

c. Remediar: Este pilar se encuentra en la obligación general de los Estados de garantizar y proteger los derechos humanos, se basa en los artículos 8 y 25 (garantías y protección judiciales) de la Convención Americana de Derechos Humanos. “Se entiende como el deber de investigar, sancionar y garantizar el acceso a mecanismos efectivos de justicia y reparación a quienes, bajo su jurisdicción, hayan sido afectados por las actividades empresariales, de manera directa o indirecta” (Tole & Lancheros, 2021, p. 10-15).

Dichas normas serían el primer marco legal de reconocimiento expreso de la responsabilidad de las empresas transnacionales en el Derecho internacional en general y del Derecho Internacional de Derechos Humanos. Además, deben leerse de manera conjunta y no podrán ser divididos, ya que están constituidos como un sistema, los cuales son los pilares fundamentales. Este reconocimiento expreso de responsabilidad en el ámbito de los derechos humanos les supone a las ET, una serie de obligaciones en el contexto de derechos humanos, tal situación supone el reconocimiento implícito de la empresa transnacional como sujeto de Derecho Internacional. Además, supone la superación del principio de responsabilidad de los Estados.

De la misma manera, se debe promover una participación y trabajo mancomunado entre el gobierno y las partes interesadas, en aras de que se realicen unas buenas prácticas y que las empresas implementen las recomendaciones en materia de debida diligencia trazadas en los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos. Además, le asiste las obligaciones a los Estados, en proteger a las personas contra los posibles efectos sobre los derechos humanos relacionados directa o indirectamente relacionadas con las actividades ejercidas por las empresas.

Aunado a lo anterior, los Estados al ser soberanos en su territorio nacional, cuenta con un conjunto de instrumentos, en particular los planes de acción nacional, legislación, reglamentación, y la administración, lo cuales pueden y deben usar, con el fin de remediar aquellas deficiencias en el mercado y las brechas de gobernanza con el impulsar la debida diligencia en materia de derechos humanos.

Según los grupos de trabajo de Naciones Unidas, resaltan las características y recomendaciones principales que deben realizar los Estados con el fin de impulsar la debida diligencia, las cuales son las siguientes:

- (a) Utilizar la legislación con el objeto de crear incentivos para el ejercicio de la diligencia debida —entre otros, a través de requisitos obligatorios—, teniendo a la vez en

cuenta elementos que permitan impulsar una aplicación eficaz por parte de las empresas y promover reglas de juego uniformes; (b) Utilizar el papel que cumplen como actores económicos para promover la diligencia debida en materia de derechos humanos, por ejemplo, incorporando la diligencia debida en la materia a las operaciones de las empresas y los organismos estatales que promueven el comercio y la inversión, y a la contratación pública; (c) Promover una mayor coherencia dentro de los Gobiernos en materia de políticas y, a ese efecto, adoptar planes de acción nacionales sobre las empresas y los derechos humanos o fortalecer su ejecución; (d) Proveer orientación a las empresas —incluidas las pequeñas y medianas— sobre la diligencia debida en materia de derechos humanos, adaptándola a los contextos; (e) Actuar como facilitadores de plataformas de múltiples interesados con vistas a promover el diálogo sobre los riesgos para los derechos humanos que se relacionan con la empresa y las formas de afrontarlos, y a fortalecer la vigilancia y la rendición de cuentas, entre otros, en el contexto de cada sector. (ONU, 2018, p. 1-2)

En consecuencia, se ha entendido que la manera efectiva de lograr la transformación es teniendo como carta de navegación a la debida diligencia en sus actividades económicas para la consecución del desarrollo sostenible y garantías de la sociedad. Para corroborar la anterior afirmación, la OCDE, ha señalado que la debida diligencia es un compromiso entre las partes interesadas y manifiesta que:

Las partes interesadas son personas o grupos con intereses que podrían verse afectados por las actividades de una empresa. El compromiso con las partes interesadas se caracteriza por una comunicación de dos vías. Implica el intercambio oportuno de información relevante que las partes interesadas necesitan para tomar decisiones informadas, en un formato que puedan comprender y acceder. Para ser significativo, el compromiso implica la buena fe de todas las partes. (OCDE, 2018, p. 24)

Se hace menester, conocer el significado de la debida diligencia, según Naciones Unidas, señala que la debida diligencia en materia de derechos humanos es:

Una manera de que las empresas gestionen en forma proactiva los riesgos reales y potenciales de los efectos adversos en los derechos humanos en los que se ven involucradas. Incluye cuatro componentes básicos: (a) Identificar y evaluar los efectos adversos reales o potenciales sobre los derechos humanos que la empresa haya causado o contribuido a causar a través de sus actividades, o que guarden relación directa con las operaciones, los productos o los servicios prestados por sus relaciones comerciales; (b) Integrar los resultados de las evaluaciones de impacto en los procesos pertinentes de la empresa, y adoptar las medidas adecuadas conforme a su participación en el impacto; (c) Hacer un seguimiento de la eficacia de las medidas y procesos adoptados para contrarrestar los efectos adversos sobre los derechos humanos a fin de saber si están dando resultado; (d) Comunicar de qué manera se encaran los efectos adversos y

demostrar a las partes interesadas – en particular a las afectadas – que existen políticas y procesos adecuados. (ONU, 2018, p. 1-4)

De igual manera, es importante conocer la finalidad que persigue de la debida diligencia, según la OCDE (2018), señala que es:

Evitar causar o contribuir a impactos negativos sobre las personas, el medio ambiente y la sociedad, e intentar evitar los impactos negativos directamente vinculados a las actividades, productos o servicios de las relaciones comerciales. Cuando no se puede evitar la participación en impactos negativos, la debida diligencia debe permitir a las empresas mitigarlos, prevenir su recurrencia y, cuando corresponda, repararla. (p. 19-25)

Según los internacionalista Tole & Lancheros señalan que se debe reevaluar la manera que se realizan las actividades, señalando que:

Se trata de un proceso continuo de gestión, dependiendo de las circunstancias particulares en las que se desenvuelve, verbigracia, el sector o territorio en el que opera, el contexto en que realiza su actividad, su tamaño, etc. Gran parte de dicho comportamiento se rige, de un lado, por los intereses propios de la empresa, y de otro, por las obligaciones que el Estado les impone en escenarios como la contratación pública, así como limitaciones en su ejercicio, por ejemplo, límites territoriales para la explotación de recursos. (Tole & Lancheros, 2021, p. 10)

Además, es preciso señalar que las empresas deben identificar y evaluar aquellos riesgos potenciales, teniendo en cuenta el sector, el contexto socio- económico del lugar, y las cadenas de valor. Con el fin de adoptar medidas preventivas y correctivas, teniendo como base, la debida diligencia en materia de derechos humanos. En consecuencia, para poder prever aquellas situaciones, debe existir una participación directa de las partes interesadas como lo son: Estado, comunidad, sindicatos, defensores de derechos humanos y organizaciones. Todo ello con la finalidad de considerar los riesgos latentes en la ejecución de una actividad económica.

Para materializar dicho objetivo, es necesario emplear el “ciclo de la debida diligencia”, cuya finalidad es generar pautas para que las empresas transnacionales y actores privados para la implementación de buenas prácticas en sus actividades económicas, en consecuencia, le da cumplimiento a los lineamientos derivados de los principios rectores y logra impactar de manera positiva a los derechos humanos (Tole & Lancheros, 2021, p. 11). Según Tolé quien cita a la OCDE, señala que se compone de 6 fases:

1. Incorporar la conducta empresarial responsable a las políticas y sistemas de gestión
2. Evaluación de riesgos en la que se identifiquen los impactos negativos de las actividades empresariales en los DDHH
3. Detener, prevenir o mitigar los impactos negativos

4. Realizar el seguimiento de la implementación y los resultados
5. Rendición de cuentas
6. Reparar o colaborar en la reparación del impacto por la violación de DDHH.

Seguidamente, en las recientes sentencias de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, (en adelante Corte IDH) en materia de derechos económicos, sociales, culturales y ambientales (DESCA) analizan el desarrollo económico, pero parten desde la perspectiva del derecho internacional de los derechos humanos, lo cual genera una obligación a las ET y al Estado, de implementar medidas con el fin de prevenir afectaciones a los derechos reconocidos en la Convención Americana sobre Derechos Humanos (en lo sucesivo CADH).

Bajo esa misma línea, en la mayoría de los Estados de la región existen provisiones constitucionales que incorporan las normas previstas en los tratados internacionales de derechos humanos, en ese sentido, dichas normas se constituyen como normas de obligatorio cumplimiento, y en el caso de incumplimiento son exigibles tanto en la jurisdicción interna de cada Estado como ante las instancias jurisdiccionales del derecho internacional.

Por consiguiente, las empresas transnacionales, son objeto de obligación derivada del derecho internacional de los derechos humanos, como consecuencia a la vinculatoriedad y obligación aceptadas por los Estados. Lo anterior ha sido manifestado de manera reiterada por la doctrina. Se ha indicado al respecto:

La consideración sobre las obligaciones positivas de los Estados ha llevado a sugerir que, en algunas ocasiones, las normas convencionales pueden vincular a partes privadas. La aproximación más ortodoxa a este tema es que los tratados solo aplican a las partes privadas de forma adjetiva, cuando una acción es tomada por el Estado para asegurar los derechos previstos en dichos tratados, que requieren o prohíben determinada conducta de los individuos. Un análisis formal de esta posición llevaría a la conclusión de que los deberes impuestos a los individuos se desprenden del derecho interno de los Estados, mediante los cuales implementan las obligaciones de los Estados bajo el referido tratado, más que de los tratados propiamente dichos. (Estrada & Perez, 2019, p. 23-40)

Teniendo en cuenta lo anterior, si bien es cierto, al hacer una revisión en el derecho interamericano de derechos humanos, este prevé una posibilidad de exigir la responsabilidad internacional de los Estados ante las instancias del Sistema Interamericano de Derechos Humanos, y en particular, frente al derecho al ambiente sano. Le asiste la obligación tanto al Estado como las empresas transnacionales, y en caso de afectación grave a los derechos humanos, éstas podrán ser exigidas tanto en instancias domésticas como internacionales, por aquellas acciones u omisiones las cuales afectan y vayan en el detrimento de las garantías y derechos humanos, “es decir, cuando no prevengan, investiguen y reparen las violaciones a derechos humanos, y particularmente al medio ambiente sano, que hayan sido perpetradas por empresas particulares” (Estrada & Perez, 2019, p. 23).

Casos de Presión Empresa Transnacional a Estados

Un claro ejemplo del poder de las empresas transnacionales, en las esferas económicas, financieras y políticas, se puede dilucidar en los casos señalados por el Programa Derechos Humanos del Centro Europa - Tercer Mundo (CETIM), en el cual la empresa Dow Chemical:

Aprovechó su influencia para ejercer, con la intermediación de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, una presión enorme sobre el gobierno de Nicaragua con el fin de que suprimiera la ley 364 (aprobada en 2001), que permitía a las víctimas del pesticida Nemagon (que contenía dibromoclorofano) reclamar indemnizaciones a la empresa. Este pesticida, utilizado de manera masiva a partir de los años 70, ayuda a la planta a crecer más rápido y a dar mayores regímenes de producción, pero se trata de un producto químico tóxico de descomposición lenta que puede permanecer en el subsuelo durante centenares de años, provocando de esta manera daños a los seres vivos y al medio ambiente. La utilización de Nemagon fue prohibida en los Estados Unidos en 1979, pero siguió usándose en Nicaragua hasta que las transnacionales dejaron el país en 1982, dejando detrás de sí miles de campesinos enfermos. Estos siguen sufriendo actualmente de varias intoxicaciones y el número de casos de insuficiencia renal y de cáncer se ha multiplicado. Sobre la base de la ley 364, los fabricantes de pesticidas Sow y Shell, así como el cultivador Dole fueron condenados en diciembre de 2002 y marzo de 2004, a pagar cerca de 600 millones de dólares a varios centenares de trabajadores intoxicados en las plantaciones de plátano. Al mismo tiempo, la ETN conseguía introducir una cláusula adicional al Acuerdo de Libre Cambio entre América Central, los Estados Unidos de América y la República Dominicana (conocido con la abreviación inglesa de CAFTA para que la ETN pudiera iniciar procedimientos de “compensación” contra los Estados contratantes cuando considerara que una decisión judicial o una ley nacional violaba el principio de “trato justo y equitativo. (CETIM, 2016, p. 16)

¿Son las empresas transnacionales sujetos de derecho internacional?

Las empresas transnacionales son sujetos de derecho internacional de facto, pero existe una gran dificultad al momento de otorgarle la calidad jurídica y responsabilidad a las empresas transnacionales. Esta divergencia radica, en el principio de responsabilidad de los Estados, ya que este ha sido objeto de codificación en el ámbito del Derecho Internacional, gracias a la contribución de la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas, que publicó en el año 2001³ el “Borrador de artículos sobre la responsabilidad de los Estados por actos internacionalmente ilícitos”.

Además, para Sepúlveda las empresas transnacionales “aunque todavía no son reconocidas propiamente como sujetos de derecho internacional público, su impacto

³ Las normas constituyen la obligación de que las empresas observen los derechos humanos de primera generación, es decir, los derechos clásicos como el derecho a la libertad de expresión y el derecho a la vida. Pero, también se pretende que cumplan con los derechos humanos económicos, sociales y culturales (segunda generación). Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos.

económico, político y jurídico es más perceptible, y afectan gravemente la situación y el comportamiento de Estados soberanos” (Galán, 2004, p. 29-35).

Teniendo en cuenta lo anterior, no se puede afirmar a la luz del Derecho Internacional, que la empresa transnacional ostente la condición de sujeto de Derecho Internacional, y esto es, por la falta de mecanismos jurídicos que permitan otorgarles responsabilidad jurídica a las empresas transnacionales, cuando estos, cometan transgresiones a los derechos humanos en ejercicio de sus actividades.

Sumado a lo anterior, las empresas transnacionales cuentan con un conglomerado de normas, convenios, tratados y acuerdos que conforman un nuevo Derecho Corporativo Global, la llamada *lex mercatoria*. Tendientes a proteger sus contratos e inversiones, pero no existe contrapeso que sea eficiente y eficaz para regular los impactos que genera la actuación de ET, en las esferas sociales, laborales y ambientales, pues la mayoría de normatividad existente es de carácter *soft law* (Pérez & Hernández, 2014, p. 7).

Lo anterior, encuentra asidero en la Sexagésimo Quinta Sesión de la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, que tuvo lugar en el año 2005, la intervención del representante de Estados Unidos argumentó “las obligaciones de derechos humanos aplican a los Estados, y no a los actores no estatales, y que incumbe a los estados cuando estos consideren necesario adoptar leyes nacionales que prevean las obligaciones de los actores privados.”

Las Directrices de la OCDE dirigidas a las empresas multinacionales, revisadas en junio de 2000 y la Declaración de Principios tripartita de la OIT referida a las empresas multinacionales y a la política social, modificada en noviembre de 2000. Estos instrumentos tienen el carácter de recomendaciones⁴ para las empresas multinacionales y otras empresas en materia de derechos fundamentales, condiciones de trabajo y de empleo. Estas recomendaciones pese a que carecen de fuerza jurídica obligatoria, han servido para dar lugar a establecer un precedente, que podría ser de utilidad en la búsqueda de los elementos constitutivos de una responsabilidad de las ET en materia de derechos humanos.

Finalmente, el marco legal actual es un instrumento *soft law* el cual, establecen los “Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos” (Resolución del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas número 17/4, de 16 de junio de 2011). Según González, manifiesta que esta resolución supone un reconocimiento y atribuye a la empresa transnacional una serie de obligaciones en el contexto de los derechos humanos, tal atribución supone el reconocimiento implícito de la empresa transnacional como sujeto del Derecho internacional (González, 2017).

Conclusiones

A modo de cierre, unos de los más grandes problemas del derecho internacional, es la dificultad de otorgarle la calidad jurídica de sujeto de Derecho Internacional a la empresas transnacionales y, sobre todo a endilgarle responsabilidad por las violaciones de derechos

⁴ Antes de instituirse el movimiento de responsabilidad social de las empresas, la OCDE y la OIT recurrieron a instrumentos de *soft law* para poder hacerle frente a las ET. Sin embargo, estas iniciativas no fueron tomadas en cuenta, pero tuvieron una repercusión gracias al movimiento a favor de la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE).

humanos, y, en este sentido, se acrecienta la tensión de derechos existentes de las empresas transnacionales y el Estado receptor, en la medida en que no hay una regulación lo suficientemente eficaz para regular la actividad de las empresas transnacionales. En consecuencia, se crea incertidumbre en los derechos de las personas, que directa o indirectamente se ven afectadas por la falta de regulación.

Igualmente, es preciso recordar que la empresa transnacional representa un importante rol en la canalización de las innovaciones tecnológicas, importación de capital y que es el agente económico más importante en el proceso de acumulación y crecimiento de la economía. Esto da como resultado, que la ET ejerza de manera reiterativa cambios en el ordenamiento jurídico del Estado anfitrión, generando consecuencias lesivas tanto a los intereses sociales, como a la soberanía de los países huéspedes.

Es por ello, que se hace necesario una reestructuración del marco regulatorio internacional, tendiente a endilgar obligaciones a las empresas transnacionales en el ámbito de los derechos humanos dado que, como ya se ha mencionado, la ET han sido los mayores transgresores de los derechos humanos. Lo anterior, implica reevaluar el marco regulatorio, tanto a nivel doméstico como internacional, los cambios no pueden surgir a partir de un derecho disciplinario con normatividades de prohibiciones y sanciones, por ello es necesario lograr un consenso común, escuchando diferentes voces y tratar de mediar, y “llegar a una consonancia con los derechos humanos y facilitando la actividad empresarial, teniendo como base lo justo, sostenible y respetuoso de estas garantías” (Martínez & Lancheros Sánchez, 2021, p. 11). Por esta razón la empresa transnacional debería ostentar la calidad de sujeto de Derecho Internacional y que la regulación que se adopte considere una política de competencia, ética de negocios a nivel internacional, y una normatividad obligatoria y vinculante, con el propósito de limitar los efectos negativos en el colectivo social y que realmente se genere realmente una justicia material por aquellas transgresiones de derechos humanos y en particular al medio ambiente.

Bajo esa misma línea, el papel del derecho como hecho social, no debe tomarse de manera aislada, sino por lo contrario entender las realidades socio jurídicas y las implicaciones que puede tener en la sociedad, sobre todo a lo relativo a TBI, los cuales requieren un proceso de armonización más íntegro. Además, se debe replantear la inversión extranjera desde la perspectiva transnacional, ya que este último, no solo comprende las ciencias sociales sino también proporciona instrumentos y vías para interpretar la normatividad nacional e internacional en clave de derechos humanos, en aras de la expansión de derechos.

Referencias bibliográficas

- Ahanori, Y. (1996). *The foreign Investment Decision Process*. Boston: Harvard Business School.
- Arévalo Ramírez, W. (2020). *Manual de derecho internacional público. Fundamentos, tribunales internacionales y casos de estudio*. (2 ed.). Bogotá: Tirant lo Blanch.
- Brownlie, I. (2008). *Principles of Public International Law*. New York: Oxford University.

- CETIM. (2016, marzo). "Impunidad de las empresas transnacionales.". Ginebra: Una colección del Programa Derechos Humanos del Centro Europa - Tercer Mundo (CETIM). Retrieved from <https://www.cetim.ch/wp-content/uploads/br-impunit%C3%A9-fusionn%C3%A9-esp.pdf>
- Estrada, A. J., & Perez, E. J. (2019). Los deberes de la empresa en la protección del derecho a un medio ambiente sano según la jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos. Desafíos para la regulación de los Derechos Humanos y las Empre. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Galán, C. R. (2004). Empresas Transnacionales como vehículos de políticas comerciales internacionales :¿ Nuevos sujetos atípicos del derecho internacional público?. Jurídica: Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, 29-44.
- González, P. (2017, julio 17). La consideración jurídica de la empresa transnacional como sujeto del Derecho internacional. 237-261. España: Universidad Nacional de Educación a Distancia. Retrieved from <http://e-spacio.uned.es/fez/view/tesisuned:ED-Pg-DeryCSoc-Paira>
- Henao, M. C. (2019). TBI Ruptura y recomposición del orden constitucional. Ambito Jurídico. Retrieved from <https://www.ambitojuridico.com/noticias/etcetera/relaciones-exteriores-e-internacional/tbi-ruptura-y-recomposicion-del-orden>
- Hernández Zubizarreta, J., González, E., & Ramiro, P. (2012). Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones. Icaria Editorial. Retrieved from <https://omal.info/spip.php?rubrique31>
- Kemper, T. (1990). Bussiness and Society; Tradition and Change. Ed Allen Lane.
- Meter, F. D. (2002). "La economía global y el Estado-nación, en este País, Tendencias y Opiniones". Retrieved from http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/poo_d_ai/capitulo1.pdf
- Mortimore, M. (1993). Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo. Revista de la CEPAL, 15-37. Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11919/1/051015036_es.pdf
- OCDE. (2018, mayo 30). GUÍA DE LA OCDE DE DEBIDA DILIGENCIA PARA UNA CONDUCTA EMPRESARIAL RESPONSABLE. Retrieved from <https://mneguidelines.oecd.org/Guia-de-la-OCDE-de-debida-diligencia-para-una-conducta-empresarial-responsable.pdf>
- OEA. (2017, agosto 16). Informe Anual del Comité Jurídico Interamericano. Organización de los Estados Americanos. Retrieved from <http://www.oas.org/es/sla/cji/docs/INFOANUAL.CJI.2017.ESP.pdf>
- ONU. (2011, abril). Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos. Nueva York, Estados Unidos. Retrieved from https://www.ohchr.org/documents/publications/guidingprinciplesbusinessshr_sp.pdf
- ONU. (2018, octubre). Debida diligencia de las empresas en materia de derechos humanos prácticas emergentes, desafíos y perspectivas futura. Retrieved from https://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/A_73_163_ExecutiveSummary_SP.pdf

- Pérez, R., & Hernández, J. (2014). Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales. Una apuesta desde los movimientos sociales y la solidaridad internacional. . Cuadernos de Trabajo / Lan-Koadernoak • Hegoa, nº 64. Retrieved from <https://ojs.ehu.eus/index.php/hegoa/article/view/13278/11942>
- Restrepo Vélez, J. (2013). La globalización en las relaciones internacionales: Actores internacionales y sistema internacional contemporáneo. Vol. 43, No. 119 (2013). . Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, 625-654. Retrieved from http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-38862013000200005&script=sci_abstract&tlng=es
- Sornarajah, M. (2010). The international Law on Foreign Investment. Reino Unido: Cambridge University Press. Tercera Edición.
- Tole Martínez, & Lancheros Sánchez, P. (2021). Empresas BIC en Colombia: una luz en la implementación de los Estándares Interamericanos en DDHH y Empresas. Homa Publica. Revista Internacional de Derechos humanos y Empresas, 10-15. Retrieved from https://redib.org/Record/oai_articulo3297908-empresas-bic-en-colombia-una-luz-en-la-implementaci%C3%B3n-de-los-est%C3%A1ndares-interamericanos-en-ddhh-y-empresas
- Valverde, Í. (2019). Soft Law. Punto y Coma. Retrieved from <https://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/63/pyc633.htm>
- Vargas Alzate, L. F., Duque Solís, A., Herrera Cano, C., & Ríos Grajales, C. (2011). El estado y las multinacionales. Posibles efectos de la crisis en el 2008 en la balanza de poder. AD-MINISTER, 125-149. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6251516>
- Vernon, R. (1971). Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises. New York: Basic Books. Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.5060130401>