

LA RELACIÓN ENTRE LA CONSTRUCCIÓN DE CADENAS DE VALOR GLOBAL Y LA PROTECCIÓN DE DD.HH. POR PARTE DE LAS COMPAÑÍAS MULTINACIONALES

THE RELATION BETWEEN THE CONSTRUCTION OF GLOBAL VALUE CHAINS AND THE PROTECTION OF HUMAN RIGHTS BY MULTINATIONAL ENTERPRISES

✉ POR: SIMÓN MEJÍA TORO¹

Fecha de recepción: 25 de agosto de 2016

Fecha de aprobación: 15 de septiembre de 2016

Resumen

Las compañías multinacionales han expandido sus actividades comerciales en los últimos años a través del uso de las cadenas de valor global. Esta estrategia de mercado facilita la fragmentación de las actividades permitiéndole a las compañías llegar a territorios a los que antes no era posible, buscando la explotación de las distintas fases de producción en entornos más beneficiosos. Dicha expansión ha llevado a una transformación del comercio internacional como resultado de una serie de factores que se pueden reducir en el término globalización económica.

El crecimiento de las compañías y el aumento en el uso de cadenas de valor global, no solo ha moldeado el panorama internacional en términos económicos, la creciente presencia de las compañías a un nivel global ha dado lugar a numerosos casos de violaciones de derechos humanos, en especial en aquellas fases de la producción ubicadas en países menos desarrollados. Aunque el derecho ha buscado regular el actuar corporativo para proteger los derechos humanos, en la actualidad los mecanismos de protección existentes

¹ Abogado, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia, correo: smejiat@eafit.edu.co



parecen ser insuficientes pues se limitan a iniciativas privadas, recomendaciones y mecanismos de voluntario cumplimiento. Conforme a lo anterior, y atendiendo al nuevo panorama del comercio internacional, se ha vuelto obligatorio entender este nuevo fenómeno económico y el papel que puede tener el derecho dentro de las cadenas de valor global para poder crear mecanismos y estrategias que logren proteger los derechos humanos de manera efectiva.

Palabras claves: *Cadenas de valor global, compañías multinacionales, derechos humanos, responsabilidad corporativa, sociedad civil.*

Abstract

The multinational enterprises have expanded their commercial activities in the past years using the global value chains. This market strategy facilitates the fragmentation of the activities allowing enterprises to reach territories they couldn't before, looking for the exploitation of the different production stages in different territories and more beneficial environments. The expansion of enterprises has led to a transformation of international trade which is a result of a number of factors that can be summarized in the economic globalization concept.

The growth of enterprises and the increasing usage of global value chains, has not only shaped the international scene in economic terms, the growing presence of the enterprises to a global level has resulted into numerous human rights violations, specially within the production stages located in less developed countries. Although the law has sought to regulate corporate activity in order to protect human rights, currently the protection mechanisms seem to be insufficient because they are limited to private initiatives, recommendations and mechanisms of voluntary compliance. According to this, and taking into consideration today's international trade landscape, it has become mandatory to understand this new economic phenomenon and the role played by the law within global value chains in order to be able to create mechanisms and strategies that will protect human rights effectively.

Key words: *Global value chains, multinational enterprises, human rights, corporate responsibility, civil society.*



Introducción

Las compañías multinacionales buscan expandir su actividad comercial y para esto hacen uso de modelos económicos de tercerización, deslocalización o externalización de las fases de producción. Las multinacionales han utilizado en las últimas décadas una estrategia de mercado o un modelo conocido como cadenas de valor global, el cual supone la división de la producción y comercialización en distintas etapas ubicadas en distintos territorios para lograr mayores beneficios y ganancias. Conforme a lo anterior, y gracias a la tendencia actual de expansión y libertad económica, son cada vez más las relaciones transfronterizas producto de las cadenas de valor global. Es indiscutible el creciente impacto que han venido teniendo las compañías multinacionales en los distintos territorios en que operan, por lo que será importante definir si este se debe a la implementación de las cadenas de valor global. Pese a que dicho modelo es considerado por muchos como necesario para competir en el mercado internacional, e incluso como una oportunidad para el desarrollo de los países, en la realidad se ha evidenciado que los intereses de las compañías multinacionales han entrado en conflicto con los derechos humanos de un gran número de personas que están vinculadas o ubicadas en las distintas etapas de sus cadenas de valor global. De lo anterior se generan una serie de preguntas: ¿las cadenas de valor global representan una oportunidad para el desarrollo de los países o un reto para los derechos humanos de sus ciudadanos?, ¿este modelo facilita la violación de derechos humanos y la impunidad para las compañías multinacionales?, y ¿existen mecanismos de control y de responsabilidad corporativa efectivos?

Aunque a la fecha se han realizado varios acercamientos respecto del tema de derechos humanos en los negocios, y se ha estudiado la creciente influencia e impacto que han adquirido las compañías multinacionales en los distintos entornos en que están presentes, la aparición y expansión del modelo de cadenas de valor global ha creado la necesidad de realizar un análisis más profundo. Se ha vuelto imperativo replantear la responsabilidad corporativa conforme a los nuevos retos que trae la globalización económica, y se deberá profundizar sobre los distintos factores que rodean a las cadenas de valor global para lograr obtener una mejor visión de este fenómeno, y los efectos que este puede traer para los derechos humanos.

De igual manera, es necesario indagar respecto de las dificultades que existen actualmente para obligar de manera efectiva a las compañías multinacionales respecto de la protección de los derechos humanos. Se ha vuelto sumamente importante analizar el papel del derecho para mirar si este, más allá de crear instituciones y mecanismos que facilitan el libre intercambio de bienes y la expansión comercial, actualmente cuenta con mecanismos legales que logren



la protección real de los derechos humanos y la atribución de responsabilidad directa para las compañías multinacionales que con su actuar menoscaban dichos derechos.

Así las cosas, la investigación llevada a cabo para el desarrollo de este trabajo pretende analizar la realidad de los derechos humanos en el panorama actual del comercio internacional. No obstante, cabe advertir que el estudio jurídico de las cadenas de valor global es un tema que ha sido poco trabajado, por lo que no existen una gran variedad de fuentes, por lo que se buscará entonces realizar una primera aproximación o vinculación de las cadenas de valor global con los derechos humanos y de esta manera dar un primer paso en la apertura de una discusión que se hace cada vez más necesaria.

Conforme a lo anterior, a largo de este trabajo se buscará determinar si el surgimiento de las cadenas de valor global supone un reto para la protección de los derechos humanos, y en caso afirmativo, analizar la efectividad de los mecanismos existentes para la protección de estos derechos. Para cumplir con dicho objetivo, el presente trabajo se divide en cuatro secciones, en la primera se realizará un acercamiento a las cadenas de valor global para ayudar a comprender dicho fenómeno en mayor profundidad, en la segunda sección se estudiará la relación de este fenómeno con las compañías multinacionales, analizando el impacto que este fenómeno ha tenido sobre su actividad comercial, en la tercera sección se estudiarán los efectos que tienen las compañías multinacionales sobre los derechos humanos cuando hacen uso del modelo de cadenas de valor global, y por último, se expondrá el panorama actual de la regulación existente para proteger los derechos humanos frente al actuar de las compañías multinacionales, en donde analizará la obligatoriedad y efectividad de dichos mecanismos para responsabilizar a las compañías multinacionales en aquellos casos de violaciones de derechos humanos que se dan dentro de cadenas de valor global.

1. Qué son las cadenas de valor global y su relación con las compañías multinacionales

Tradicionalmente, las compañías realizaban todas sus actividades dentro de un mismo país; no obstante, el panorama actual ha cambiado, la globalización ha motivado a las distintas compañías a reestructurar sus operaciones internacionales a través de la deslocalización y externalización de actividades.² La producción internacional, el comercio, y las inversiones se han ido organizando dentro de las llamadas cadenas de valor global (CVG en adelante), las cuales describen toda la gama de actividades que las empresas y los trabajadores hacen para

2 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), “Global Value Chains” [en línea], disponible en: <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>, consulta: 27 de julio de 2016.



llevar un producto desde su concepción hasta su uso final.³ Lo anterior incluye actividades como extracción, diseño, producción, comercialización, distribución y apoyo al consumidor final, las cuales pueden estar comprendidas dentro de una única compañía o divididas entre diferentes compañías, y cada una de estas actividades pueden ser consideradas como un eslabón que forma parte de una cadena, a partir de la cual se llega a un resultado final, el cual es la producción de bienes y servicios.⁴

Las CVG no son un fenómeno nuevo, éstas existían antes de 1980;⁵ no obstante, no cabe duda frente a la gran magnitud que estas han alcanzado en las últimas dos décadas, y respecto de cómo los cambios globales han permitido la explotación de este modelo económico de una manera en la que antes no era posible. Como se expresó anteriormente, la globalización ha dado lugar a un incremento en el uso de las CVG pero esta afirmación o razón por sí sola no es suficiente para lograr entender el origen de este fenómeno, para esto será necesario delimitar aquellos factores determinantes que han llevado a potencializar el uso de las CVG.

Son tres los factores principales que han dado lugar a un incremento en el uso de las CVG. El primero es la disminución significativa de los costos comerciales entre los cuales se destacan los costos de transporte, costos arancelarios, y costos de coordinación y comunicación; dicha disminución ha sido vital para permitir que las distintas actividades necesarias para la producción, las cuales se encuentran cada vez más dispersas o deslocalizadas geográficamente, se puedan llevar a cabo de manera rápida, eficiente y a bajos costos.⁶ El segundo factor determinante es la liberalización económica y la expansión de las inversiones, lo cual ha permitido que se den reformas regulatorias claves en sectores de infraestructura y transporte y de esta manera se ha impulsado el comercio internacional.⁷ Finalmente, el tercer factor determinante ha sido el gran aumento en la demanda mundial y la creciente cultura del consumo, lo cual indudablemente ha llevado a un estímulo del comercio internacional y de esta manera ha tenido un gran impacto en la economía global en los últimos años.⁸

3 Gary Gereffi, Karina Fernandez-Stark, "Global Value Chain Analysis: A Primer", en: *Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC)*, Duke University, North Carolina, USA, 2011.

4 Duke University, Global Value Chains Initiative, "Concepts" [en línea], disponible en: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>, consulta: 29 de julio de 2016.

5 Koen De Backer, Sébastien Miroudot, "Mapping Global Value Chains", en: *OECD Trade Policy Papers*, Núm. 159, OECD Publishing, 2013, p. 7.

6 *Ibíd* p. 8.

7 *Ibíd* p. 9-10

8 *Ibíd*.



Lo anterior ha generado una tendencia en las últimas décadas a favor de la implementación de las CVG y esto se logra evidenciar en el análisis del comercio internacional realizado conjuntamente por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE en adelante) y la Organización Mundial de Comercio, en el 2015; dicho análisis determinó que actualmente las CVG dirigen el comercio internacional, con una cifra de 80% del comercio compuesto por intermediarios de insumos, capital y servicios.⁹ Asimismo, diferentes estudios han demostrado que en los últimos 10 a 15 años las CVG se han vuelto el modelo operacional o el plan estratégico prevalente entre las grandes compañías multinacionales,¹⁰ en donde estas y sus trabajadores se encuentran ampliamente dispersos en distintos territorios, bien sea porque una compañía construye una nueva fábrica o centro operacional en otro país, o porque se está ante un escenario más complejo, en el cual se encuentran presentes varios actores dentro la cadena. Tal es el caso cuando una compañía contrata con otra compañía ubicada en un territorio distinto para coordinar la producción de una materia prima, y a su vez esta materia prima es extraída por una tercera compañía, dando lugar a que dentro de una típica CVG se presenten las “constelaciones de interacción humana”, término que se refiere al reconocimiento de un número de distintos actores presentes los cuales desarrollan cada uno una diferente actividad esencial para el producto, además, un determinado actor puede tener un control de manera directa sobre sus actividades inmediatas, pero al mismo tiempo puede estar controlado directa o indirectamente por otros actores, configurándose entonces dentro de estas constelaciones posibilidades de gobernanza infinitas.¹¹

La evidencia ha demostrado que las CVG han llevado a que los países tiendan cada vez más a especializarse en funciones específicas, estos han decidido enfocar sus esfuerzos hacia una actividad determinada en lugar de optar por modelos de industrias específicas; un ejemplo de esto es China en donde se han especializado en las operaciones de montaje, o India donde actualmente se han especializado en negocios de servicios¹² en lugar de realizar todas las funciones necesarias para una determinada industria dentro del mismo país. De esta manera, las CVG involucran un gran número de distintos territorios, industrias y actores gracias al modelo económico conocido como “comercio de tareas”, el

9 Grietje Barrs, Jennifer Bair, “The role of law in global value chains: a research manifesto”, en: *London Review of International Law*, vol. 0, núm. 1. Oxford University Press, 2016.

10 Duke University, Global Value Chains Initiative, Concepts (en línea), disponible en: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>, Consultado el 19 de julio de 2016.

11 Dorothy McCormick, Hubert Schmitz, “Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry”, en: *Institute of Development Studies Sussex, University of Sussex*, 2002.

12 K. D. Backer, S. Miroudot, *Op. cit.*, p. 10.



cual supone una estructura basada en la utilización y subcontratación de tareas específicas deslocalizadas.¹³ Aunque algunas actividades o servicios como los servicios financieros o de transporte suelen encontrarse presentes en la mayoría de CVG, es evidente que cada CVG varía considerablemente de las otras, se pueden encontrar una gran variedad de territorios y actores presentes a lo largo de las cadenas que dependerán de la naturaleza de la cadena.

En este orden de ideas, las CVG se han convertido en el modelo operacional preferido por las compañías multinacionales pues este les permite llegar a distintos territorios y explotar su actividad económica buscando aquellos entornos y factores que les sean más atractivos y beneficiosos para lograr mayores ganancias. Como se mencionó, la globalización ha dado lugar a una constelación de interacciones humanas y en general a una creciente coordinación económica entre los diversos actores que están presentes en las CVG; no obstante, a pesar de contar con la presencia de diversos actores tales como: pequeñas empresas locales, grandes y pequeños proveedores, intermediarios financieros y transportadores, las compañías multinacionales se destacan como los actores principales debido a su creciente poder económico y autoridad, no solo en la economía sino que también en el ámbito internacional. Como se explicará a continuación, las compañías multinacionales hacen uso de esta estrategia operacional y de una serie de distintas modalidades de mercado para lograr competir en el comercio internacional actual e incrementar sus ganancias. Las CVG han parecido ser entonces la oportunidad perfecta para que las compañías multinacionales expandan sus actividades y aumenten su rentabilidad. A continuación se desarrollará en detalle la relación que existe entre las CVG y las compañías multinacionales, al igual que el papel protagónico que han tenido las CVG para ayudar a establecer a las compañías multinacionales como uno de los actores más importantes a nivel internacional.

Según los historiadores, los noventa son considerados como la ola más grande y reciente de expansión de las compañías multinacionales. A partir de esta década, las compañías multinacionales emergieron robustamente, en grandes números y en una escala nunca antes vista, tejiendo o construyendo conjuntamente una nueva actividad económica internacional sujeta a una visión global estratégica la cual consistía en operar en tiempo real, con una gran conexión y trascendiendo las economías nacionales.¹⁴

Entre los factores que permitieron la expansión de las compañías multinacionales se encuentran la liberalización económica, la desregulación de los mercados domésticos y

13 Gene Grossman, Esteban Rossi-Hansberg, "The Rise of Offshoring: it is not Wine for Cloth Any More", en: *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, Estados Unidos, pp. 59-102. 2006.

14 John Gerard Ruggie, *Just Business, Multinational Corporations and Human Rights*, Amnesty International Global Ethics Series, 2013. p. XV.



la tendencia a favor de la privatización, los cuales ampliaron el alcance de las compañías multinacionales y facilitaron su impacto en los distintos mercados. Las operaciones de las compañías multinacionales rápidamente adquirieron un carácter global gracias al surgimiento de regulación para la protección a los inversores extranjeros y protección de la propiedad intelectual;¹⁵ tal y como se evidencia en un estudio realizado por las Naciones Unidas, según el cual, a finales de la década de los noventa alrededor del 94% de las regulaciones nacionales relacionadas con la inversión extranjera directa, fueron modificadas con el fin de facilitarlas.¹⁶ Adicionalmente, así como se ha impuesto una tendencia global a favor de la desregulación y privatización, también se han dado grandes avances e innovaciones tecnológicas en las comunicaciones y transporte, lo cual ha facilitado una reducción de costos en las operaciones de las compañías.

Las compañías indiscutiblemente se han configurado como uno de los principales actores en el ámbito global, donde su actividad ha trascendido los efectos propios de su objeto social, y aunque estas buscan en un principio unos fines comerciales, las decisiones y actividades que llevan a cabo tienen repercusiones más allá del comercio internacional. Las CVG han sido de gran ayuda en el proceso de configuración de las compañías multinacionales como actores internacionales, es claro entonces que existe una estrecha relación entre ambas.

Como se mencionó anteriormente, el uso de las CVG y la expansión de las compañías multinacionales han sido dos fenómenos facilitados por factores similares, por lo que se puede afirmar que las multinacionales y las CVG han ido de la mano en las últimas décadas e indudablemente han transformado el comercio internacional.¹⁷ La expansión de las compañías multinacionales ha llevado a un creciente uso de las CVG, pues son las compañías quienes explotan este modelo operacional para lograr mayores beneficios económicos; de igual manera, se puede afirmar que las CVG han permitido la expansión de las compañías multinacionales, pues este modelo ha facilitado el desarrollo de sus actividades en una mayor escala, lo cual no sería posible sin este modelo operacional. Las principales razones del uso de las CVG por parte de las compañías multinacionales se pueden resumir en dos: la búsqueda de una mayor rentabilidad y la competitividad. Las compañías formulan estrategias de mercado para selección de sus productos y mercados, buscando mayores beneficios a

15 *Ibíd* p. XXV.

16 United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), "World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness", 2002, p. 7.

17 Kalina Manova, "Global Value chains and Multinational Activity with Financial Frictions", en: *The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues*, Stanford University, Estados Unidos, 2015.



menores costos, escogiendo aquello que le sea más rentable y teniendo siempre en cuenta la competencia.

Conforme a lo anterior, existe una estrecha relación entre las CVG y las compañías multinacionales, para operar en la economía actual se ha vuelto necesario acudir a las CVG. Las compañías persiguen nuevos modelos de negocio para llegar a aquellos lugares donde se encuentran los insumos y para buscar jurisdicciones extranjeras donde puedan obtener mano de obra e insumos a menores costos.¹⁸ La globalización económica ha llevado a las compañías a implementar nuevas estrategias y modalidades de negocio, estas han comenzado a operar de distintas maneras para expandir sus negocios y buscar nuevos mercados, a continuación se desarrollarán de manera breve las cuatro principales modalidades utilizadas para operar en el comercio internacional.¹⁹

La primera modalidad es la exportación; gracias a su facilidad y eficacia es una de las más usadas para llegar a mercados extranjeros, toda vez que no exige a la compañía realizar grandes compromisos o gastos y adicionalmente le permite mantener un mayor control sobre sus operaciones y una mayor calidad de sus bienes y servicios.²⁰ La segunda modalidad es el uso de licencias; esto consiste en una oferta de una compañía a otra para el derecho de uso de su propiedad tecnológica y *know-how* a cambio de una tarifa más regalías sobre los ingresos obtenidos, esta modalidad permite una implementación relativamente fácil y simple y ofrece ventajas de costos y apertura a algunos mercados que podrían estar cerrados por políticas gubernamentales, sin embargo, una debilidad de este modelo es la posible pérdida de control sobre el proceso de producción y la manera en que su tecnología es utilizada.²¹

La tercera modalidad son las *joint ventures*; dentro de esta modalidad se da una colaboración entre dos compañías involucrando generalmente una inversión de capital y la creación de una nueva empresa respecto de la cual ambas compañías compartirán la propiedad y control. En esta modalidad generalmente una compañía multinacional provee la tecnología, habilidades y conocimientos, y la administración del día a día suele ser dejada al socio local.

18 J. G. Ruggie, *Just Business, Multinational corporations and human rights*, *Op. cit.*

19 Johny K. Johansson, "Global marketing", en: *Foreign Entry, Local Marketing, & Global Management*, 5th edition, McGraw-Hill/Irwin, Estados Unidos, 2009.

20 International Strategy Solutions Limited, Which international market entry method is right for your business [en línea], Disponible en: <http://www.international-strategy.com/2014/12/exporting-franchising-joint-venture-wholly-owned-subsiary-international-market-entry-method-right-business/>, consulta: 20 de agosto de 2016.

21 Dave Ketchen, Jeremy Short, *Mastering Strategic Management*, University of Minnesota Libraries Publishing, 2012, p. 273.



Este modelo suele ser considerado beneficioso por las compañías pues reduce los riesgos y da a la compañía un mejor conocimiento sobre el mercado local, aunque la mayor desventaja es el posible surgimiento de conflictos de interés entre ambos socios.²² La última modalidad es el uso de subsidiarias; las multinacionales buscan expandir sus operaciones de negocios mediante la creación de subsidiarias en países extranjeros a través de la inversión de capital para una fábrica y maquinaria, lo cual es conocido como inversión extranjera directa tradicional, o una compañía podrá adquirir una fábrica ya existente para la explotación de esta. Uno de los elementos más característicos de este modelo es que la compañía multinacional ejercerá la dirección y control directo de sus subsidiarias, imponiéndoles distintos lineamientos y directrices; sin embargo, cabe advertir que cada una de las subsidiarias que se encuentren ubicadas en un territorio distinto, deberán dar cumplimiento a unas regulaciones y leyes locales distintas.²³

Estas modalidades pueden ser consideradas como parte o eslabones de las CVG, no obstante, estos son solo algunos de los tantos que se necesitan para llevar un producto desde su creación hasta al consumidor final. Si una compañía pretende llegar a otros mercados y competir en el mercado actual, deberá hacer uso de alguna de las modalidad aquí expuestas y poner en marcha estrategias de negocio de CVG, lo cual dará lugar a una mayor expansión de sus negocios e indudablemente a un incremento en el número de intermediarios y eslabones presentes en su proceso de producción.²⁴

Esta división de los diferentes tipos de CVG que utilizan las compañías multinacionales es importante para realmente entender la economía global actual y la manera en que funcionan las CVG. Asimismo, lo expuesto a lo largo de este capítulo se busca dar entender no solo el estado actual del comercio internacional y el funcionamiento de las CVG, se pretende lograr una mayor comprensión acerca de la forma en que las compañías acceden a los distintos mercado e interactúan con los distintos entornos, y el creciente alcance y relevancia que las compañías multinacionales han obtenido en los últimos años.

Así las cosas, es evidente que las compañías multinacionales emplean considerablemente las CVG para llegar a los diferentes mercados. Atendiendo a este enfoque de mercado se considera que existen cinco tipos de CVG²⁵ utilizados por las compañías multinacionales,

22 J. K. Johansson, *Op. cit.*, P. 132.

23 D. Ketchen, J. Short, *Op. cit.*, p. 275.

24 K. D. Backer, S. Miroudot, *Op. cit.*, p. 23.

25 Tashlin Lakhani, Sarosh Kuruvilla, "From the Firm to the Network: Global value chains and relations theory", en: *British Journal of Industrial Relations*, vol. 51, núm. 3. 2013



división que es necesaria para realmente entender la economía global actual y el funcionamiento de las CVG, dando una mayor comprensión respecto de la forma en que las compañías acceden a los distintos mercados e interactúan con los distintos entornos, y el creciente alcance y la relevancia que las compañías multinacionales han obtenido en los últimos años.

El primer tipo son las CVG de mercado; de acuerdo con esta categoría las relaciones que se dan entre la compañía multinacional y un proveedor de materias primas es dirigida principalmente por este último. Esto se debe a que en este tipo de relaciones los productos son relativamente simples y los proveedores tienen la capacidad de producirlos con poca, o sin participación de las compañías multinacionales, permitiéndoles una mayor autoridad en la fijación de precios y en general una mayor gobernanza dentro de esta fase de la CVG.²⁶

El segundo tipo son las CVG modulares; en estas los proveedores fabrican un producto poco detallado según las especificaciones dadas por una compañía multinacional. Puesto que el producto requiere poco detalle el proveedor utiliza sus propios medios y maquinaria para producirlo, teniendo en cuenta los componentes, especificaciones y estándares técnicos, siendo así competente para producir por sí solo el producto, lo cual minimiza la necesidad de monitoreo y control por parte de la compañía multinacional, y en general disminuye las interacciones entre ambas partes. Lo anterior permite que se mantenga un alto grado de control y gobernanza en este eslabón de la CVG.²⁷

El tercer tipo son las CVG relacionales; en este tipo de relaciones hay una interacción más compleja entre los proveedores y las compañías multinacionales debido a altos niveles de especificidad del producto y la dependencia mutua. Aquí se presenta un escenario en el cual los proveedores tienen altas capacidades lo cual motiva a las compañías a contratar con estos alguna fase de la CVG para tener acceso a competencias complementarias, adicionalmente, las compañías tienen un mayor grado de participación y control lo cual lleva a que ambas partes jueguen un papel en la gobernanza de estas relaciones.²⁸

El cuarto tipo son las CVG cautivas; en este tipo de CVG los proveedores tienden a ser más pequeños y se limitan a la realización de una tarea específica. Se está ante un escenario en el cual los proveedores no cuentan con grandes capacidades y conocimientos

26 Gary Gereffi, John Humphrey, "The Governance of Global Value Chains", en: *Review of International Political Economy*, 2005. pp. 79-104.

27 *Ibíd.* p. 84.

28 *Ibíd.* p. 86.



y las especificaciones requeridas por las compañías son altas. De lo anterior se produce la necesidad de una alta intervención, monitoreo y control por parte de las compañías multinacionales para llevar a cabo la actividad, promoviendo cada vez más la construcción de una relación de exclusividad entre los proveedores y las compañías multinacionales, lo cual resulta en que los proveedores sean considerados como “prisioneros y dependientes”. Como es de esperarse, en este tipo de CVG las compañías multinacionales tienen un gran poder y autoridad para gobernar la forma en que esta relación se lleva a cabo, especialmente porque las compañías buscan la manera de establecer su dominancia en el mercado haciéndole creer a los proveedores que romper su relación es una opción poco atractiva.²⁹

El último tipo son las CVG de jerarquía; en este escenario se está ante una integración vertical de matriz a subordinadas, es decir, no hay presencia de un proveedor tercero, por lo que aquí el control y dirección son exclusivos de la oficina principal. Tal es el caso de aquellas compañías cuyos productos cuentan con especificaciones tan altas y complejas que no es posible conseguir proveedores competentes, obligando a la compañía a desarrollar y producir el producto por sí sola. En consecuencia, en este tipo de CVG la autoridad y posibilidad de gobernanza corresponderá únicamente a la compañía multinacional.³⁰

Se puede concluir entonces que el entorno de las compañías multinacionales y el funcionamiento de las CVG es un panorama complejo el cual se debe estudiar en profundidad. Dentro de la complejidad del tema se debe prestar especial atención a las realidades que las CVG y las compañías producen pues en las últimas décadas se han vuelto evidentes diversos casos de considerables violaciones a los derechos humanos por parte de las compañías multinacionales, lo cual las ha llevado a ser el centro de discusión en materia de protección de derechos humanos.³¹ Gracias a las CVG las compañías multinacionales se han involucrado cada vez más en los mercados domésticos y extranjeros, permitiendo que estas tengan un mayor impacto en distintos países, y se le debe prestar especial atención a esto puesto que las violaciones de derechos humanos se han vuelto particularmente problemáticas en presencia de grandes CVG, pues como se explicará en el siguiente capítulo, las compañías multinacionales, quienes tienen su matriz u oficina principal constituida en un determinado país, logran evadir la responsabilidad por violaciones de derechos humanos que se ocasionen en los diferentes países diferentes donde están ubicados los eslabones de sus CVG.

29 *Ibíd.* p. 87.

30 *Ibíd.* p. 88.

31 Steven Ratner, “Corporations and Human Rights: A Theory of Legal Responsibility”, en: *The Yale Law Journal*, vol. 111, núm. 443, 2011, p. 443-545.



En este orden de ideas, la aparición de las CVG y la expansión de las compañías multinacionales plantean nuevos retos respecto de cómo se mira y se trata la globalización, y en particular respecto de las políticas y normas que se deben desarrollar alrededor de estos fenómenos para asegurar la protección de los derechos humanos. Se ha vuelto crucial entender estos modelos operacionales para observar aquellos efectos que van más allá del comercio internacional, y de esta manera lograr establecer distintos mecanismos de protección de los derechos humanos y una normatividad que logre responsabilizar de manera efectiva a las compañías multinacionales.³²

Un mayor entendimiento de las CVG y las compañías multinacionales permitirá una correcta implementación de este modelo, buscando que las CVG y el derecho no solo se limiten a generar y facilitar escenarios donde se den un gran número de conexiones económicas, sino que además permitan una participación beneficiosa para los países menos desarrollados y una protección de los derechos humanos a través de la formulación de políticas que ayuden a los países a obtener mayores beneficios en términos de desarrollo.³³

A continuación se buscará analizar los impactos que puede traer el modelo de CVG sobre los distintos países, prestando especial atención a las condiciones de los países menos desarrollados. Será importante diagnosticar si este modelo ha sido determinante para el incremento de violaciones de derechos humanos por parte de las compañías multinacionales, al igual que precisar si este modelo ha facilitado la impunidad de las compañías, o en su defecto ha dificultado la atribución de responsabilidad a estas. En este orden de ideas, también se realizará un acercamiento sobre los distintos mecanismos existentes actualmente para la protección de los derechos humanos y se cuestionará su efectividad teniendo en cuenta que el modelo de CVG puede suponer nuevos retos para la protección de los derechos humanos a nivel internacional.

2. Protección de los DD.HH y marco jurídico

En el capítulo anterior se desarrolló el fenómeno de las CVG como el modelo operacional preferido por las compañías multinacionales en la economía actual. Debido a factores como el progreso tecnológico, la reducción de precios operacionales, un mayor acceso a los recursos y las reformas de políticas de mercado y comercio, se ha facilitado la fragmentación geográfica de la producción a lo largo del planeta. A partir de 1995 se ha evidenciado un gran

32 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), "Presentation of the OECD-WBG inclusive global value chains report", G20 Trade Ministers Meeting, Istanbul 2015.

33 *Ibíd.* P. 79-104.



incremento en la cantidad de CVG al igual que en el volumen de estas, lo cual ha resultado en una transformación significativa del panorama global en las últimas dos décadas.³⁴ Esto no solo ha llevado a cambios para el comercio y la inversión extranjera, también ha dado lugar a grandes impactos económicos y sociales en los distintos entornos nacionales en los que están presentes las CVG.

Los principales defensores de las CVG promueven este modelo argumentando los grandes beneficios que en términos de desarrollo esto puede traer para los países, en especial para aquellos en vía de desarrollo; a pesar de ello, a lo largo de este capítulo se expondrá como muchos se enfrentan a una realidad distinta. Este modelo operacional ha llevado a que las compañías multinacionales operen en más territorios que nunca antes, lo cual no ha incrementado solamente su eficiencia económica, su presencia en contextos sociopolíticos también ha aumentado de manera considerable y esto ha dado lugar a grandes riesgos para los derechos humanos.³⁵ En este orden de ideas, este capítulo pretende lograr un acercamiento al estudio de las CVG para determinar si los estados fracasan o avanzan en su adhesión a la economía global y la manera en que lo hacen,³⁶ y se buscará dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿las cadenas de valor representan una oportunidad de desarrollo o un reto para los derechos humanos?

Aunque el tema de responsabilidad corporativa ya se ha trabajado innumerables veces, en este capítulo se pretende un acercamiento diferente para la efectiva protección de los derechos humanos dentro de las distintas etapas de las CVG. Como se mencionó anteriormente, es de gran importancia entender el fenómeno de las CVG puesto que el enfoque tradicional de responsabilidad corporativa, que se ha limitado a poner la lupa solo en los estados y si acaso en las compañías multinacionales y la manera de responsabilizarlas, se ha quedado corto para proteger de manera efectiva los derechos humanos. En consecuencia, se ha vuelto imperativo ir más allá, se necesita indagar acerca del rol que cumplen los distintos actores dentro de las CVG e identificar los distintos factores presentes a lo largo de la producción global lo cual permitirá un mayor entendimiento del funcionamiento de las CVG.³⁷ Un estudio detallado de las CVG que permita determinar el rol que estas juegan en el desarrollo de países tanto ricos como pobres, identificando los costos asociados a las CVG, las tecnologías

34 K. D. Backer, S. Miroudot, *Op. cit.*

35 John Gerard Ruggie, "Business and Human Rights: The Evolving International Agenda", en: *The American Journal of International Law*, Vol. 101, Núm. 4, 2007.

36 G. Gereffi, J. Humphrey, *Op. cit.*

37 *Ibíd.*



presentes, los empleos que estas producen, los estándares y regulaciones existentes para los productos y procesos, permitirá conocer los riesgos globales asociados a las GVC y de esta manera identificar los retos y elementos claves que servirán para la formulación de políticas y creación de mecanismos efectivos de protección de los derechos humanos.³⁸

2.1 Como las cadenas de valor global pueden inducir a violaciones de DD.HH. por parte de las compañías multinacionales

Para muchos las CVG pueden ser un poderoso motor de crecimiento para los países puesto que aumentan la productividad, crean empleos e incrementan los estándares de vida. Quienes están a favor de este modelo, afirman que aquellos estados que pongan en marcha estrategias a favor de las CVG tendrán mayores posibilidades de crecimiento, importación de conocimientos y tecnología y un considerable aumento de trabajos. Adicionalmente, se dice que este modelo permite a las compañías ser más competitivas toda vez que les permite enfocarse en sus actividades primarias, ahorrándoles la necesidad de entrar en diversificaciones incoherentes pues tendrán posibilidades de crear conexiones comerciales para el desarrollo de las demás competencias complementarias.³⁹ Adicionalmente, se dice que aquellos estados en que se adopte en un mayor grado este modelo operacional, las CVG proporcionarán una oportunidad para dar un salto en su desarrollo, generando un gran crecimiento y aprovechamiento del valor agregado de los bienes, beneficiándolos mediante la incorporación de nuevas tecnologías y know-how en su agricultura, manufactura y servicios de producción.⁴⁰ No obstante, a continuación se mostrará que las oportunidades y beneficios derivados de las CVG variarán de acuerdo a un numero de factores como pueden ser el acercamiento que tome cada país y la ubicación que se tenga en la cadena de valor, pues entre más avanzada sea la fase de la cadena mayor será el valor obtenido.

Los grandes proponentes de las CVG utilizan como ejemplo a países como India y China, a quienes el uso de las CVG les ha permitido aumentar su competitividad mediante la combinación de alta tecnología y mejores costos de producción. Sin embargo, en los últimos años un gran número de grupos sociales han dirigido una intensa crítica respecto de la manera en que funcionan las CVG pues afirman que este es un modelo injusto y

38 Stacey Frederick, "Global Value Chains - Concept & Tools, Governance & Competitiveness", en: *Global Value Chains Initiative, Center on Globalization, Duke University, 2016.*

39 G. Gereffi, J. Humphrey, *Op. cit.*

40 The World Bank, Global Value Chains [en línea], disponible en: <http://www.worldbank.org/en/topic/trade/brief/global-value-chains>, consulta: el 7 de junio de 2016.



distorsionado,⁴¹ el cual lleva a una mayor inequidad puesto que los “buenos trabajos” se concentran en los países del norte y los “malos trabajos” en los países del sur. Asimismo, se ha demostrado que mientras los países desarrollados han tenido éxito en su integración a las CVG, los países en vía de desarrollo, los cuales cuentan con menores ingresos, no suelen tener una representación relevante o importante dentro de las CVG especialmente porque el pequeño papel que juegan dentro de estas suele estar concentrado únicamente en el sector agricultor, y los trabajos que se generan permanecen en la economía informal lo cual presenta dificultades para una integración exitosa a este modelo. Algunos afirman que esto obedece a que la mayoría de países en vía de desarrollo que han puesto en marcha las CVG aun enfrentan grandes retos para alinear este modelo operacional con sus estrategias de desarrollo nacional.⁴²

Los estudios⁴³ demuestran que las ganancias se encuentran distribuidas de manera inequitativa a lo largo de las CVG, debido a la extrema posición de poder que ostentan las compañías multinacionales respecto de los demás actores presentes en la CVG. Este es uno de los retos más importantes a los que se enfrentan los países en vía de desarrollo para poder lograr una integración exitosa a este modelo. Los autores Gereffi y Korzeniewicz⁴⁴ sostienen que los países menos desarrollados tienden a ocupar dentro de las CVG las etapas de producción o extracción, en las cuales además de darse una producción intensiva con bajos salarios, no se suele dar un incremento considerable al valor del bien pues este solo obtendrá un incremento considerable una vez que haya llegado a las fases de coordinación corporativa, en especial a las áreas de diseño, mercadeo y ventas, actividades que suelen estar bajo el control directo de las compañías multinacionales y en las cuales se evidencian las principales ganancias.⁴⁵

La experiencia de los países ha demostrado que una mayor participación en las CVG en términos generales podrá aumentar los niveles de exportación pero no necesariamente llevará a un incremento considerable en ganancias y empleos a largo plazo. Según la

41 Kate Macdonald, “Globalising justice within coffee supply chains? Fair Trade Starbucks and the transformation of supply chain governance”, en: *Third World Quarterly*, 2007.

42 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), “Presentation of the OECD-WBG inclusive global value chains report”, G20 Trade Ministers Meeting, Istanbul 2015

43 Rashmi Banga, “Measuring Value in Global Value Chains”, Unit of Economic Cooperation and Integration Amongst Developing Countries, UNCTAD, 2013.

44 Gary Gereffi, Miguel Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism Manual*, Praeger, Westport Greenwood Press, Londres, 1994.

45 R. Banga, *Op. cit.*



literatura, el valor obtenido por el bien a lo largo de la cadena se mide en términos verticales, lo cual en simples términos supone que entre más arriba se encuentre una fase de la cadena, mayor será el valor que obtiene el producto y mayores serán las ganancias percibidas por los actores ubicados en estos altos eslabones, cabe aclarar que las actividades corporativas se encuentran en lo más alto de la cadena, y la producción y extracción en las más bajas y es por esto que el porcentaje de participación tiende a ser una medida relativa. Un ejemplo de esto es Estados Unidos quien tiene solo un 9% en términos de participación global total dentro de las CVG, pero posee una mayor cantidad de eslabones avanzados en la cadena en comparación con otros países, lo cual en términos de ganancias resulta más beneficioso.⁴⁶ Así las cosas, una mayor participación en las CVG no asegurará que un país obtenga beneficios económicos inmediatos, como es el caso de los países en vía de desarrollo quienes suelen tener grandes niveles de participación en las CVG gracias a factores como bajos costos de trabajo, materias primas, y ambientes legales favorables, sin embargo, no logran captar beneficios debido a que sus actividades no logran escalar dentro de la cadena y por ende no logran devenir ganancias y beneficios considerables.⁴⁷

La utilización de este modelo no es lo que muchos quieren hacer de él, si algo, este modelo le debe advertir a los países respecto qué tan riesgoso puede ser esta estrategia de crecimiento basada en el mercado. Las CVG tal y como se implementan hoy en día son un reto para el desarrollo de muchos países, se hace necesario modificar las estrategias actuales si se busca que todos los actores obtengan ganancias dentro de este modelo.⁴⁸ Igualmente, la búsqueda de estrategias de implementación de las CVG que se traduzcan en términos de ganancias no será la única solución para este sistema a la hora de buscar un correcto panorama de desarrollo, es especialmente preocupante el que este modelo pueda ser nocivo para el goce efectivo de los derechos humanos de algunos actores presentes en la CVG.

Desde el 2008 se ha venido dando un incremento de hasta un 70% en las violaciones de derechos humanos a nivel global,⁴⁹ dicho aumento ha sido facilitado por el actual modelo capitalista en el cual prevalecen las CVG.⁵⁰ En consecuencia, las CVG utilizadas

46 *Ibíd.*

47 *Ibíd.*

48 T. Lakhani, S. Kuruvilla, *Op. cit.*

49 Marilyn Croser, "Human Rights Violations have increased globally", en: *The Guardian sustainable business*, *The Guardian*, 2014.

50 Mahmood Monshipouri, Claude E. Welch, Evan T. Kennedy, "Multinational Corporations and the Ethics of Global Responsibility: Problems and Possibilities", en: *Human Rights Quarterly*, Vol. 25, Núm. 4, 2003. p. 967.



incorrectamente pueden ser un instrumento de abuso empleado por las grandes compañías multinacionales. Como es de esperarse, las compañías en la búsqueda de su interés propio, buscan aquellos países en los cuales invertir su capital teniendo en cuenta factores como: poca intervención estatal, bajas exigencias de salario mínimo y condiciones laborales, regulación laxa en materia de derechos ambientales, entre otros. Conforme a lo anterior, los países entran en una “carrera hacia el abismo” donde buscan reducir las regulaciones y los estándares para volverse más atractivos para la inversión de capital internacional, y esto los lleva a competir entre sí para otorgar un entorno más propicio para las actividades de las compañías multinacionales y de esta manera obtener un mayor grado de participación en la CVG. Lamentablemente, cuando las compañías se aprovechan de este escenario, no solo se da una distribución inequitativa de las ganancias como se mencionó anteriormente, también se producen grandes afectaciones de derechos humanos y el medio ambiente,⁵¹ en especial porque los estados no pueden o no quieren tomar las medidas necesarias para proteger los derechos humanos de sus ciudadanos.⁵²

No hay duda que las CVG se han asociado con una serie de violaciones de derechos humanos,⁵³ la globalización económica y en especial los cambios en las estructuras y los lugares de trabajo moderno han abierto nuevas brechas para la protección de los derechos fundamentales. Algunos de los derechos que más se ven vulnerados son: el acceso a salud, la educación, la estabilidad laboral, condiciones laborales dignas, salario digno y el derecho de asociación sindical.⁵⁴ Son particularmente preocupantes las crecientes situaciones de abuso infantil y diversas formas de esclavitud moderna que a menudo se encuentran en el fondo de las CVG de las compañías multinacionales.⁵⁵ Dichas violaciones de derechos se pueden evidenciar en un gran número de industrias tales como: textil, calzado, bienes electrónicos, juguetes, producción de vegetales, frutas

51 Multinational Corporations, History of Multinational Corporations and Human Rights [en línea], disponible en: <http://internationalrelations.org/multinational-corporations/>, consulta: 07 de julio de 2016.

52 Tanja A. Börzel, Jana Hönke, “From Compliance to Practice: Mining Companies and the Voluntary Principles on Security and Human Rights in the Democratic Republic of the Congo”, en: *SFB-Governance Working Paper Series 25*, Estados Unidos, 2011. pp. 1-38.

53 Justine Nolan, “Legalizing Responsibility for Human Rights in Global Supply Chains”, en: *Center for Business and Human Rights*, Universidad de Nueva York (NYU), 2016.

54 Shikha Silliman, “Precarious Work in the Walmart Global Chain”, Center for Alliance of Labor & Human Rights [en línea] disponible en: <http://asia.floorwage.org/workersvoices/reports/precarius-work-in-the-walmart-global-value-chain>, consulta: 05 de Agosto 2016.

55 CSR Asia Center, “Engaging Business on Human Rights”, en: *Issues for Responsible and Inclusive Value Chains*, 2015.



y flores, y la industria de extracción de minerales en donde desafortunadamente no es sorpresa encontrar niños trabajando.⁵⁶

Como se mencionó anteriormente, dentro de las CVG se pueden encontrar diversas formas de esclavitud moderna que a pesar haber sido prohibidas en la gran mayoría del mundo aún se encuentran presentes en algunas CVG, en especial, en algunas partes de África como Mauritania, Nigeria y Sudan.⁵⁷ Se estima que globalmente alrededor de cinco millones de niños, y un total de 21 millones de hombres, mujeres y niños se encuentran en situaciones de esclavitud moderna en fábricas de producción, construcciones, e industrias pesqueras.⁵⁸ Es importante además resaltar las cifras del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), según las cuales un alarmante numero de 69 millones de niños se encuentran en actividades de trabajo intensivo en distintas industrias de África, y 44 millones en el sur de Asia.⁵⁹

Para muchos la esclavitud moderna se ha vuelto un negocio global, apoyado por un modelo económico extraordinariamente complejo en el cual las empresas compiten por los precios, y los estados por la inversión. El primer incentivo que motiva a las compañías es la producción de bienes más baratos para obtener mayores ganancias, y que mejor manera de lograr esto que con mano de obra a bajos precios.⁶⁰ Lo anterior se refleja en las CVG utilizadas por varios supermercados de Estados Unidos y el Reino Unido quienes compran sus productos de mar provenientes del extranjero. En el 2014 se encontró que Tailandia, país donde se encuentran algunos de los más grandes proveedores de productos de mar, es uno de los lugares con mayor tránsito de esclavitud, teniendo un estimado de 300.000 trabajadores dentro la industria pesquera, los cuales fueron vendidos para llevar a cabo tales operaciones. Tan alarmante es esta cifra que los activistas de derechos humanos creen que la exportación tailandesa de productos de mar colapsaría sin la esclavitud.⁶¹

56 Shikha Silliman, *Op. cit.*

57 CSR Asia Center, *Op. cit.*

58 Matt Friedman, "Fighting Human Trafficking: The Role of the Private Sector", en: *CSR Asia Center Weekly*, 2014.

59 Clayton A. Hartien, Shabnam Priyadarsini, *The Global Victimization of Children: Problems and Solutions*, Springer, 2012, p. 23.

60 Narayan Datta, "Slavery is Bad for Business: Analysing the Impact of Slavery on National Economies", en: *Brown Journal of World Affairs*, 2013.

61 Kate Hodal, Chris Kelly, "Revealed Asian slave labour producing prawns for supermarkets in US, UK", *The Guardian* (10 de junio 2014) [en línea] disponible en: <https://www.theguardian.com/global-development/2014/jun/10/supermarket-prawns-thailand-produced-slave-labour>, consulta: 10 de Agosto 2016.



En consecuencia, una gran variedad de industrias y países no reciben los beneficios esperados al adherirse a las CVG. Para los trabajadores algunos de los mayores problemas son los bajos salarios, las malas condiciones laborales y la dificultad de acceder a servicios e infraestructura adecuada. Consideran que deben trabajar largas horas, cuentan con mala alimentación, deben vivir en lugares deteriorados sin infraestructuras sanitarias adecuadas, no cuentan con acceso a servicios de salud y educación y tienen grandes barreras para la libertad de asociación.⁶² A continuación se expondrán las cuatro razones más comunes que dan lugar o facilitan estos escenarios, estas son: la falta de poder de los actores, la falta de voluntad de los estados, la competitividad de las compañías y la dificultad de responsabilizar.

La primera razón es la falta de poder que tienen aquellos actores ubicados en las etapas más bajas de las CVG, lo cual les impide fijar o controlar las condiciones de la relación comercial. La autoridad de moldear las condiciones de trabajo y las tarifas suele distribuirse entre unos pocos actores privados ubicados en etapas más altas de la cadena, se da entonces una pluralidad de actores quienes en teoría comparten el poder relevante para tomar decisiones y moldear la CVG, no obstante, los trabajadores y proveedores se enfrentan a un problema conocido como “pérdida de poder estructural” según el cual estos no tienen voz u oportunidad de avanzar vía control autónomo dentro de las CVG.⁶³

La segunda razón es la falta de voluntad de los estados para entrar a regular de manera correcta estas situaciones, e incluso, en muchos casos existe voluntad pero la capacidad del gobierno tiende a ser limitada o simplemente ineficaz para designar responsabilidades, proteger y promover el bienestar de los trabajadores. Esto se debe en parte a que los estados de países menos desarrollados se vuelven altamente dependientes en la inversión y ayuda extranjera por lo que se ven presionados u obligados a tener políticas liberales altamente permisivas que dejan desprotegidos a sus trabajadores y proveedores.⁶⁴

Una tercera razón es la creciente competitividad entre las empresas y su búsqueda de mejores condiciones de producción y maximización de las ganancias. Los gobiernos nacionales tratan de atraer o mantener negocios al ofrecer subsidios, exenciones de impuestos, inversiones en infraestructura y recortes a las regulaciones proteccionistas. Las compañías utilizan las CVG para llevar ciertas fases de la producción a lugares en donde logren disminuir costos y por ende lograr un mayor beneficio propio. Se evidencia un abuso por parte de las compañías

62 K. Macdonald, *Op. cit.*

63 *Ibíd.*

64 *Ibíd.* p. 6.



pues se aprovechan de sistemas locales débiles, y esto es altamente problemático ya que los trabajadores y proveedores de países menos desarrollados entran en un estado de derrota y prefieren aceptar dichos trabajos y condiciones, bajo la mentalidad que es mejor hacer parte de las CVG y ganar algo a no ganar nada, lo cual solo ayuda a validar este sistema y prolongar el *statu quo*.⁶⁵

Una última razón y quizás la más importante es la dificultad de responsabilizar a las empresas respecto de las violaciones de derechos humanos teniendo en cuenta que parecen no existir mecanismos internacionales efectivos. Al descentralizarse las compañías multinacionales pueden aprovecharse de los límites jurisdiccionales y eludir efectivamente las responsabilidades, pues se podrá usar una subsidiaria para proteger a la matriz y otros miembros de un grupo corporativo que pueda atraer responsabilidad legal. Incluso, según la doctrina de responsabilidad limitada, a menos que exista un control operacional completamente directo y cercano, no se podrá atribuir la responsabilidad de una subsidiaria a la compañía madre debido a que aunque cada entidad legal está sujeta a leyes de los países en los que opera, el grupo empresarial y la matriz no están gobernados directamente por estas leyes o el derecho internacional.⁶⁶

Las violaciones de derechos humanos son especialmente problemáticas cuando se está ante una larga CVG. No es sencillo controlar dichos escenarios puesto que son el resultado de distintas actividades donde confluyen un gran número de actores para el flujo de bienes y servicios, y que se realizan a través de distintas modalidades como el uso de subsidiarias y el aprovisionamiento indirecto o subcontratación de proveedores, quienes se ubican en distintos territorios.⁶⁷ Ahora bien, aunque tradicionalmente se ha reconocido la dificultad que presenta para los derechos humanos responsabilizar a una compañía multinacional por el actuar de sus subsidiarias, es aún más complejo el panorama de las violaciones de derechos humanos dentro de las CVG, pues en estas no siempre habrá control directo de la compañía sobre los demás actores y fases de la cadena,⁶⁸ incluso en la mayoría de casos se considera que el único vínculo existente entre los proveedores y las compañías multinacionales es una relación de mercado y no una transacción u operación dentro de la compañía.⁶⁹ En este orden de ideas, la aparición de las CVG plantea nuevos retos respecto de cómo se mira y se trata

65 Marco Trade News, "Labour Rights Violations in Export Production" [en línea], disponible en: <http://marcotradenews.com/noticias/labour-rights-violations-in-export-production-21011>, consulta: 28 de agosto de 2016.

66 J. G. Ruggie, *Business and Human Rights: The Evolving International Agenda*, *Op. cit.*

67 J. Nolan, *Op. cit.*

68 CSR Asia Center, *Op. cit.*

69 J. G. Ruggie, *Business and Human Rights: The Evolving International Agenda*, *Op. cit.*



la globalización, y en particular respecto de las políticas que se deben desarrollar alrededor de estas, es crucial entender las CVG y los efectos que traen el comercio internacional y la globalización, y de esta manera lograr definir mecanismos que ayuden a los países a obtener beneficios en términos de desarrollo.⁷⁰ Abordar los abusos de derechos humanos que se encuentran dentro de las CVG no es una tarea fácil; a pesar de ello, el que las más serias violaciones ambientales y de derechos humanos estén ocurriendo en los eslabones más bajos de la cadena,⁷¹ ha ayudado a que este tema adquiera una creciente importancia en los últimos años.

Conforme a lo anterior, a continuación se analizará la eficacia de los mecanismos existentes de protección de los derechos humanos respecto del actuar de las compañías multinacionales a la luz del modelo de CVG, y se propondrán mecanismos y soluciones alternativas que llenen los vacíos que se encuentran en la normatividad actual, por último, se expondrá un modelo de gobernanza de las CVG para buscar que estas sean mecanismos reales de inclusión y desarrollo para los países en vía de desarrollo.

2.2 Mecanismos alternativos para la protección de los DD.HH en relación con las cadenas de valor global

Las compañías multinacionales se involucran cada vez más en los mercados domésticos y extranjeros, y de esta manera se han vuelto centro de discusión en materia de derechos humanos. En las últimas décadas se ha presenciado un nuevo fenómeno de búsqueda de estrategias para proteger los derechos humanos, que ha dado lugar a un cambio en la visión tradicional, según la cual se prestaba atención casi exclusiva a los estados como únicos responsables y competentes respecto de los abusos de derechos humanos cometidos, para entrar a tener en cuenta una visión según la cual es necesario vigilar las actividades de las compañías, en especial las multinacionales y responsabilizarlas por las violaciones de derechos humanos en que incurran.⁷²

La aparición de este nuevo enfoque de responsabilidad frente a los derechos humanos surgió debido a la incapacidad del enfoque estado-centrista para ajustarse a la nueva realidad económica y la creciente influencia de las compañías multinacionales,⁷³ este nuevo enfoque es producto de varias fuerzas abarcadas en el término globalización: el rápido incremento en la inversión que realizan las multinacionales en el mundo en vía de desarrollo, el creciente

70 *Ibíd.*

71 European Union Ministry of Foreign Affairs, “The EU and Global Value Chains, Implementing Sustainable Business through EU aid and trade policies”, 2015.

72 S. Ratner, *Op. Cit.*

73 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*



poder de las corporaciones que ha sobrepasado el de varios estados, la revolución global de las telecomunicaciones y la capacidad de las organizaciones no gubernamentales de movilizar la opinión pública.⁷⁴

A pesar de los diversos casos de violaciones de derechos humanos por parte de compañías multinacionales, hay pocas normas y mecanismos internacionales que efectivamente regulen la actividad corporativa.⁷⁵ En la actualidad, de acuerdo a la normatividad existente, es difícil que las compañías multinacionales sean responsables directos de violaciones de derechos humanos, lo cual se debe a: la falta de voluntad o capacidad de regulación que tienen los estados para cumplir con su deber de protección, la corrupción o debilidad de un estado, la gran posición de poder de las compañías, la concurrencia de intereses entre los distintos actores, y los privilegios que obtienen las compañías por invertir en un estado y el miedo de un estado a perder la inversión.⁷⁶ Aunque el derecho internacional no ignora el panorama, parecen no existir normas que responsabilicen de manera efectiva a los actores privados.

Particular atención merecen aquellas situaciones en que las violaciones de derechos humanos se dan dentro de las CVG, en especial aquellas fases que están ubicadas en las etapas de producción, puesto que las CVG son una constelación de relaciones humanas, en la que ni siquiera la compañía multinacional conocerá a todos los individuos involucrados dentro de su cadena. Tal es el caso cuando una compañía contrata directamente con un proveedor pero este a su vez podrá subcontratar con otro proveedor alargando la cadena más allá del conocimiento de la multinacional.⁷⁷ Es complejo el que en estas largas cadenas hay una falta de transparencia por parte de las compañías lo que hace más difícil poder llegar hasta las fases más profundas de la CVG incluso para las auditorías e inspecciones tradicionales.⁷⁸ Adicionalmente, en esta pluralidad de actores algunos ostentan gran poder y control para moldear la CVG como se mencionó anteriormente, y esto presenta un grave problema toda vez que hay una variedad de actores no estatales con poder y autoridad pero que no detentan responsabilidad, o solo responsabilidad parcial, dando lugar a un déficit de responsabilidad y rendición de cuentas dentro de las CVG.⁷⁹

74 S. Ratner, *Op. Cit.*, p. 447-448.

75 Mahmood Monshipouri, Claude E. Welch, Evan T. Kennedy, *Op. Cit.*, p. 975.

76 Tobias Kronenberg, "The Curse of Natural Resources in the Transition Economies", Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), University of Maastricht, Países Bajos, 2002.

77 J. Nolan, *Op. Cit.*

78 CSR Asia Center, *Op. Cit.*

79 K. Macdonald, *Op. Cit.*



Ahora bien, al hablar de responsabilidad en materia de derechos humanos, en primer lugar se considera que los estados son los principales responsables o garantes respecto de los derechos humanos, estos tienen el deber de proteger a sus ciudadanos frente a los abusos ocasionados por terceros, incluyendo las compañías, mediante el uso de una debida diligencia que consiste en prevenir, investigar, castigar y reparar el daño causado por personas o entidades privadas, debiendo incluso alentar a las empresas que operan en sus territorios a cumplir los distintos mecanismos internacionales. Algunos interpretan el deber de los estados como una obligación de ejercer su poder jurisdiccional buscando asegurar que las compañías cuyo domicilio principal está en sus propios territorios, no violen los derechos humanos en otros países. Según el principio de jurisdicción universal los estados estarían obligados a ejercer su jurisdicción sobre aquellos individuos que se encuentren dentro de su territorio y que presuntamente hayan cometido un crimen internacional, lamentablemente, no es claro como esto se extiende a personas jurídicas, y aunque nada detiene a los estados de imponer responsabilidades legales directas estos no lo hacen para evitar intervenir en los asuntos internos de otros estados, y los pocos que lo han hecho no ha sido de manera apropiada.⁸⁰

Adicionalmente, los estados podrán hacer uso de los tratados bilaterales y políticas de promoción de exportación e inversión para incluir temas de protección de los derechos humanos; sin embargo, muy pocos estados lo hacen, en especial en aquellas “zonas de débil gobernanza”,⁸¹ en las cuales la mayoría de estados no desarrollados no tienen la voluntad de regular sobre derechos humanos por temor a ahuyentar el capital extranjero, incluso en aquellos gobiernos que tienen deseos de regular este tema las compañías encuentran la manera de evadir la legislación local pues los gobiernos no cuentan con la capacidad y poder para hacer cumplirlas.⁸² Puesto que los estados no siempre han logrado cumplir con su deber de protección de los derechos humanos, a continuación se dará cuenta del panorama de la regulación existente y algunos de los pasos que han sido tomados en la búsqueda de protección de los derechos humanos respecto del actuar de las compañías, los cuales varían desde recomendaciones de órganos internacionales hasta iniciativas privadas.

Alrededor de 1970 las Naciones Unidas realizaron un primer intento para establecer normas internacionales vinculantes para regular la actividad de las compañías multinacionales pero

80 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*

81 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), “Risk awareness tool for multinational enterprises in weak governance zones (2006)” [en línea], disponible en: <http://www.oecd.org/daf/inv/corporateresponsibility/36885821.pdf>, consulta: 25 agosto 2016.

82 CSR Asia Center, *Op. Cit.*



la mayoría de países industrializados se opusieron fuertemente a su carácter vinculante, pues para estos solo los mecanismos de *soft law* gozaban de atractivo político.⁸³

En 1976 la OCDE adoptó un conjunto de reglas para las compañías multinacionales llamadas “Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales”, donde se hacía referencia a la Declaración Universal de los Derechos Humanos y se recomendaba a las compañías respetar los derechos humanos de los afectados por sus actividades, teniendo en cuenta las obligaciones y compromisos con el gobierno anfitrión. Uno de los puntos fuertes es que dentro de estas directrices se les exigía a los países adherentes establecer unos Puntos Nacionales de Contacto, a los que cualquiera podría llevar una queja o reclamo de incumplimiento de cualquier multinacional domiciliada dentro de su territorio o que opere dentro de uno de los estados miembros. Es importante resaltar que en la edición de 2011⁸⁴ de estas directrices se incluyeron nuevas recomendaciones para el tema de abuso de derechos humanos y responsabilidad corporativa en las CVG lo cual es considerado un gran avance para enfrentar los retos que trae este nuevo modelo. Empero, a pesar de ser considerado el instrumento más importante y completo para conducta corporativa responsable, especialmente respecto de las CVG, se trata solo de principios y estándares no vinculatorios.⁸⁵

En 1999, las Naciones Unidas, hicieron un llamado en el Foro Económico Mundial respecto de las acciones de las corporaciones multinacionales, en el cual se establecieron garantías generales de protección de los derechos humanos, y además se habló específicamente acerca de las condiciones de trabajo, la libre circulación, eliminación del trabajo infantil, así como garantías respecto de los derechos a la salud y seguridad de los trabajadores.⁸⁶ Lo anterior no fue un mecanismo adecuado para atribuir responsabilidad y poder exigir comportamientos a las compañías, pero lo aquí logrado fue un gran paso para tomar conciencia y poner en marcha el Pacto Global.

En el año 2000, se estableció el Pacto Global de las Naciones Unidas, el cual es una iniciativa voluntaria que involucra a las compañías y la sociedad civil, para la promoción de diez principios de las Naciones Unidas en el tema de derechos humanos, estándares de trabajo, protección ambiental, y desde el 2004, anticorrupción. En este pacto se establecen

83 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*

84 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, 2011.

85 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*

86 Mahmood Monshipouri, Claude E. Welch, Evan T. Kennedy, *Op. Cit.*, p. 979.



dos principios respecto a los derechos humanos que exhortan a las compañías a apoyar y respetar dentro de su ámbito de influencia y a asegurar que sus demás empresas no sean cómplices en violaciones de derechos humanos, adicionalmente, las compañías suscritas deben enviar reportes anuales sobre la implementación de los principios y el secretariado enlista a las compañías que no los cumplen. El Pacto Global se ha vuelto la iniciativa de responsabilidad social corporativa más grande con más de tres mil compañías participantes involucrando un gran número de compañías de países en vía de desarrollo;⁸⁷ no obstante, a pesar de ser considerado un gran avance, los miembros del Pacto Global incluyen sólo el 40% de las compañías más grandes en el mundo y más allá del ejercicio auto evaluativo de los reportes, no hay mecanismos de implementación para avanzar en el cumplimiento de los principios.⁸⁸

En el año 2006, la Cámara de Comercio Internacional, la Organización Internacional de Empleadores, y el Comité de Industria y Negocios de la OCDE decidieron proponer una fórmula para enfrentar las violaciones de derechos humanos en aquellos países considerados como “zonas de débil gobernanza”. Dicha fórmula consistía en que todas las compañías tienen las mismas responsabilidades en aquellas zonas débiles como las que tienen en otras partes, por lo que deberán obedecer la ley incluso si esta no se hace cumplir, y deberán respetar los principios de los instrumentos internacionales relevantes donde la ley nacional está ausente.⁸⁹ Dicha fórmula en teoría podría llenar lagunas, pero al igual que los avances ya mencionados, al no ser obligatoria solo juega el papel de ser una recomendación y aviso prudencial para las compañías.

En el año 2008, a raíz de los crecientes reportes de abusos de derechos humanos, se propuso al Consejo de los Derechos Humanos de la ONU los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos, para luego ser aprobados.⁹⁰ Estos principios se basaban en tres pilares: deber de los estados de protección en cuanto a los abusos de terceros, incluidas las empresas, a través de políticas, regulaciones y adjudicaciones apropiadas; responsabilidad corporativa independiente de respeto por los derechos humanos, que significa que las corporaciones deben actuar con una diligencia debida para evitar infringir los derechos de otros y abordar los impactos adversos en los que se involucran; y la necesidad de asegurar

87 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*

88 United Nations Global Compact [en línea] disponible en: https://www.unglobalcompact.org/languages/spanish/los_diez_principios.html, consulta: 28 de Agosto de 2016.

89 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*

90 *Ibíd.*



un acceso amplio de las víctimas a un remedio efectivo, tanto judicial como no judicial.⁹¹ Lo anterior se resume en el deber de protección de los estados, el deber de respeto de las compañías, y la necesidad de reparación de los vulnerados. Cabe advertir que aunque estos principios son indiscutiblemente un gran avance en materia de protección de los derechos humanos, los únicos responsables directos serían los estados y no las compañías.

Por iniciativa privada y debido a la presión de la sociedad civil global, se han creado códigos de conducta avalados por distintas ONG. Un ejemplo son los esquemas de certificación como ISO 26000⁹², los cuales se lanzaron en el 2010. Estos dan una guía respecto de cómo las organizaciones y negocios pueden operar en una manera socialmente responsable. La sección de derechos humanos de ISO 26000 establece que una organización deberá evitar la complicidad en abusos de derechos humanos, y define tres formas de complicidad: directa, beneficiosa, o silenciosa, de igual manera establece que las organizaciones tienen la obligación de respetar los derechos humanos, incluyendo toda su CVG y su esfera de influencia.⁹³

Existen otros tipos de esquema de certificación producto de iniciativas privadas como el Proceso Kimberley. Este es una iniciativa en la que participan una gran cantidad de empresas, estados y organizaciones de la sociedad civil que buscan combatir las fuentes de violaciones de derechos humanos relacionadas con la industria de los diamantes. Este esquema de certificación pretende controlar el flujo de “diamantes conflictivos”, mediante la imposición de requisitos de certificación extensivos para asegurar que los diamantes que se intercambien sean libres de conflicto, es decir, asegurar a los clientes que al comprar diamantes no estén financiando la guerra o abusos de derechos humanos con su compra.⁹⁴ Si bien estas iniciativas privadas han logrado grandes avances en la materia, no pueden ser consideradas por sí solas mecanismos efectivos de responsabilidad corporativa debido a su carácter privado y voluntario.

También se han visto distintos actores internacionales que cada vez más se han intentado involucrar en la protección de los derechos humanos a nivel internacional. Tal es el caso de

91 Daniel Augenstein, David Kinley, “When Human Rights ‘Responsibilities’ become ‘Duties’: The Extra-Territorial Obligations of States that Bind Corporations” en: *Legal Studies Research Paper*, Núm. 12/71, 2012, Universidad de Sidney.

92 La Organización Internacional para la Estandarización, ISO 26000 [en línea], Disponible en: http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf, consulta: el 02 de septiembre de 2016.

93 CSR Asia Center, *Op. Cit.*

94 Kimberley Process [en línea], disponible en: <https://www.kimberleyprocess.com/en/about>, consultado el 02 de Septiembre de 2016.



la Corporación Financiera Internacional, institución del Banco Mundial, la cual ha adoptado estándares de desempeño que las compañías deben cumplir para poder acceder a los fondos de inversión. Dichos estándares incluyen varios elementos de derechos humanos y tienen gran importancia pues tienen “efectos de derrame” en cuanto a que las evaluaciones de la Corporación son estudiadas y seguidas por distintos bancos que son responsables del 80% de proyectos de préstamos de comercio.⁹⁵

Otros avances que se deben tener en cuenta son las auto-regulaciones privadas de las compañías multinacionales, las cuales han crecido rápidamente en los últimos años debido a que las compañías buscan fijar estándares para verse bien ante los accionistas y grupos de interés en un ambiente competitivo que demanda cada vez más el reconocimiento de los derechos humanos. Las regulaciones privadas pueden tener grandes impactos pues la experiencia que estas generen pueden afectar la incidencia y el contenido de futuras regulaciones al demostrar que funciona y que no. El talón de Aquiles de estas iniciativas privadas es que no necesariamente están sujetas a la supervisión de gobiernos y son voluntarias, además, una gran cantidad de grandes empresas aún no se han involucrado en la creación e implementación de regulaciones privadas, y a las que ya lo han hecho se les cuestiona si están llevando a cabo las conductas necesarias para atacar de manera efectiva las violaciones de derechos humanos. Algunos autores critican estos esquemas de regulación debido a su falta de legitimidad democrática, pues se le da capacidad auto regulatoria a compañías donde sus altos ejecutivos no son elegidos democráticamente y no tienen el mismo nivel de responsabilidad que los gobiernos al no ser controladas por mecanismos, instituciones o procedimientos públicos.⁹⁶

De lo mencionado anteriormente se puede concluir que la regulación existente es insuficiente. La responsabilidad directa respecto de los derechos humanos solo se puede predicar en un principio de los estados, adicionalmente, aquellas normas que mencionan responsabilidad en cabeza de las compañías son mecanismos voluntarios de *soft law* y por ende no son vinculantes, además actualmente no existe un amplio reconocimiento o no se tiene en cuenta el papel del derecho en las CVG. Algunos consideran el derecho como un factor externo a las CVG, y las pocas aproximaciones que existen se han realizado usando el derecho como un mecanismo para proveer instituciones que faciliten las relaciones de mercado. Más aún, los comienzos del estudio de las CVG se enfocaban solamente en el diseño de contratos de

95 J. G. Ruggie, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, *Op. Cit.*

96 Guido Palazzo, Andreas Sherer, “The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy”, en: *Journal of Management Studies*, vol. 48 núm. 4, junio de 2011, p. 907.



suministro para asegurar la eficiencia y simetría de la actividad comercial pero en ningún momento se trataba de modificar o regular la organización de las relaciones de mercado y mucho menos la protección de los derechos humanos.⁹⁷ Todo lo anterior parece no ser de gran ayuda para la protección de los derechos humanos pero no se pueden desconocer los grandes avances que se han dado en la materia, y por esto es especialmente importante entender el papel que puede y ha jugado la sociedad civil.

La creciente atención pública alrededor de las violaciones de derechos humanos, y la creciente tendencia de los consumidores a cuestionar la procedencia de los productos y servicios que adquieren, ha puesto una gran presión sobre las compañías multinacionales y los distintos actores internacionales.⁹⁸ Es inequívoco afirmar que los distintos mecanismos e iniciativas privadas obedecen a la increíble presión de los distintos actores privados como ONG y activistas que buscan la protección los derechos humanos respecto del actuar de las compañías multinacionales, de igual forma, en los últimos años la sociedad civil ha buscado poner en el radar internacional las grandes dificultades que suponen las CVG para la protección de los derechos humanos.

Algunos consideran la presión de la sociedad civil como uno de los mecanismos más efectivos puesto que a través de esta se puede forzar a las compañías para que asuman una mayor responsabilidad corporativa en sus CVG. La sociedad civil ha buscado transformar las prácticas que se dan en las CVG a través de mecanismos sancionatorios de mercado, que pueden afectar el nombre o marca de la compañía y llegar a tener grandes efectos negativos sobre sus ganancias cuando no se demuestre implementar estrategias de protección de los derechos humanos.⁹⁹

Tristemente en un gran número de casos estos mecanismos sancionatorios basados en daños de reputación han probado ser débiles. Demandar a las compañías que “hagan algo” respecto de las violaciones de los derechos humanos en las que están parcialmente implicadas, pero sobre las cuales no son las únicas responsables, ha sido difícil puesto que es complejo definir qué acciones deben tomar y en qué nivel deben hacerlo. Se critica entonces que estos mecanismos sancionatorios dejan un gran espacio discrecional en el que las compañías multinacionales pueden definir el alcance de sus respuestas, las cuales suelen ser especialmente insuficientes dentro de las CVG más complejas.¹⁰⁰ ¿Existe

97 G. Barrs, J. Bair, *Op. Cit.*, p. 4.

98 CSR Asia Center, *Op. Cit.*

99 K. Macdonald, *Op. Cit.*

100 K. Macdonald, *Op. Cit.*



entonces alguna manera efectiva para proteger los derechos humanos y responsabilizar a las compañías multinacionales?

A pesar que muchos consideran el derecho como un factor externo a las CVG, cuya única aproximación al tema ha sido facilitar las relaciones de mercado, algunos académicos consideran que el derecho debería situarse en el corazón de este fenómeno, pues este permite un mayor entendimiento del capitalismo moderno al igual que la formulación de políticas y programas, además, permite constituir relaciones de poder entre los distintos actores, facilitando las dimensiones estructurales y distributivas de las CVG.¹⁰¹ En este orden de ideas, y puesto que las CVG involucran una inmensa complejidad de reglas, modalidades, herramientas y actores involucrados, el estudio legal de las CVG se propone como solución adicional para garantizar una adecuada implementación de las CVG y la protección de los derechos humanos.

El estudio legal de las CVG busca identificar los patrones que hacen parte de la producción global para entender la manera en que se gobiernan las CVG y determinar los roles que estas juegan tanto en países ricos como pobres. Este estudio toma en consideración factores de condiciones de trabajo, tecnologías, regulaciones y estándares, productos, procesos, mercados, industrias, entre otros.¹⁰² Lo anterior permite la creación de un sistema alternativo que promueve la responsabilidad corporativa y la protección de los actores más frágiles de las CVG. Sin embargo, puesto que cada CVG es diferente, no existe un modelo o remedio que aplique por igual para todas las cadenas. Es necesario realizar un mapeo detallado de las distintas normas internacionales, actores, límites geográficos y jurisdiccionales, y en general de las distintas capas de las CVG para determinar las mejores estrategias para cada una.

En el primer capítulo se explicó que existen CVG de mercado, modulares, relacionales, captivas, y de jerarquía dentro de las cuales las relaciones de autoridad y en general el poder de gobernanza varían drásticamente de un actor a otro dependiendo del modelo adoptado. Algunos consideran que el mejor modelo para luchar contra la distribución inequitativa, y las violaciones de derechos humanos, es la implementación de CVG de mercado puesto que en estas los proveedores tendrán la autoridad y poder para moldear y fijar las relaciones con las compañías, y tendrán mayor libertad para fijar condiciones y precios, y de esta manera obtener mayores beneficios dentro de las CVG, lo que a su vez por efecto derrame se traduciría en mejores infraestructuras, empleos, salud, educación y cuidado ambiental.¹⁰³

101 Grietje Barrs, Jennifer Bair, *Op. Cit.*

102 Duke University, Global Value Chains Initiative, Concepts (en línea), disponible en: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>, Consultado el 19 de julio de 2016.

103 R. Banga, *Op. Cit.*



No obstante, algunos consideran que el modelo jerárquico, donde el poder y autoridad está totalmente en cabeza de la compañía multinacional, es el modelo apropiado puesto que al ser la compañía multinacional un actor internacional con gran experiencia e influencia, este debe dirigir y controlar todos los eslabones de su cadena. Los que prefieren este último modelo afirman que bajo este existe una mayor facilidad de control e implementación de políticas corporativas y mecanismos de protección de los derechos humanos, asimismo, si el control de toda la CVG es ejercido de manera directa por la compañía multinacional el panorama de la responsabilidad corporativa se esclarece puesto que existe en teoría un solo actor responsable y por ende una responsabilidad no parcializada.¹⁰⁴

Se puede decir que cada modelo de CVG tiene pros y contras, el que la compañía posea mayor autoridad puede en determinada situación ser una oportunidad para mejorar las condiciones de sus trabajadores ubicados en países en desarrollo, aunque dicho esto, en la realidad se ha logrado evidenciar que en aquellas situaciones en que la compañía posee un mayor poder esta abusará de este. En la otra cara de la moneda, si los proveedores ubicados en un país en vía de desarrollo tienen un mayor poder esto podría ser una oportunidad de crecimiento, captura de conocimientos y en general mejora de las condiciones, sin embargo, los proveedores de países menos desarrollados no suelen contar con la experiencia, capacidad, y mecanismos apropiados para poner en práctica estrategias de protección de los derechos humanos y mejora de las condiciones, incluso, muchos de los proveedores de países menos desarrollados que desean mejorar sus condiciones dentro de la cadena no suelen cumplir con los estándares deseados aun teniendo gran autonomía y la intención de hacerlo.¹⁰⁵

La misma lógica del párrafo anterior aplicará para las modalidades que fueron explicadas en el primer capítulo. En algunas circunstancias el uso de subsidiarias por encima de modalidades de exportación exclusiva podría facilitar la rendición de cuentas y la implementación de lineamientos y directrices a lo largo de un grupo empresarial que tiene presencia en distintos territorios, pero a su vez el uso de modelos de exportación supone la existencia de compañías y proveedores locales autosuficientes y con gran poder de gobernanza. También se podría afirmar que el uso de una modalidad de *joint venture* dentro de las CVG permite un mayor desarrollo toda vez que en esta se comparten conocimientos y tecnología lo cual a largo plazo podría traducirse en beneficios para los países y de esta manera se lograría en teoría una mejor inclusión al modelo de CVG. En consecuencia, cada CVG es diferente, no existe

104 K Macdonald, *Op. Cit.*

105 G. Gereffi, J. Humphrey, *Op Cit.*



un modelo que sea más beneficioso que otro, ni un modelo que sea estrictamente asociado con una industria en particular, la naturaleza de las GVC hace que estas sean dinámicas y que sus patrones no sean ni estrictos ni estáticos, estos dependerán de cómo se dan las interacciones entre los distintos actores. El estudio legal de las CVG permite delimitar aquellas situaciones en que se deberá implementar la autoridad y gobernanza de cierta manera y las modalidades de negocio oportunas para obtener los resultados deseados.¹⁰⁶

El estudio legal de las CVG promueve un uso creativo de los distintos mecanismos existentes para regular las CVG, reconociendo la complejidad de las CVG y los retos que este modelo supone para la protección de los derechos humanos.¹⁰⁷ Es importante reiterar que no existe un mecanismo único, oficial y efectivo para organizar las GVC, pero esto no significa que a través de un uso inteligente de las herramientas existentes se puedan mejorar las condiciones de un gran número de trabajadores que hacen parte de las CVG. Será necesario tener en cuenta a los diferentes actores que participan de manera activa en el proceso de creación e implementación de estándares y reglas, dado que son estos quienes verdaderamente abren la puerta para la implementación de políticas y estrategias que buscan un correcto uso de las CVG que no transgreda los derechos humanos, se resalta incluso el poder que tienen los consumidores, quienes a través de la cultura de consumo pueden alterar las intenciones de las compañías multinacionales y por ende modificar las CVG.¹⁰⁸

La efectiva protección los derechos humanos dentro de las CVG dependerá entonces de la coordinación entre los distintos actores: estados, compañías, trabajadores y proveedores, ONG, instituciones internacionales, y consumidores, y la utilización creativa de los distintos mecanismos aquí mencionados. El punto focal en el debate de los negocios y derechos humanos debe expandirse más allá de establecer una responsabilidad corporativa individual, pues esto no logrará llenar las lagunas que se encuentran en las CVG, estas solo se podrán reparar a través de la acción colectiva.¹⁰⁹ Se considera además que la estrategia utilizada debe ir más allá de la esfera legal, los mecanismos legales deben jugar junto con las dinámicas sociales para buscar que esto contribuya a un cambio positivo. Mirar los derechos humanos desde un enfoque solo legal no asegurará el éxito de un régimen, se necesita motivar y activar las diferentes variables, incluidas las morales, sociales y económicas, que puedan afectar

106 K. D. Backer, S. Miroudot, *Op Cit.*

107 T. Lakhani, S. Kuruvilla, *Op Cit.*

108 G. Gereffi, J. Humphrey, *Op Cit.*

109 Iris Marion Young, "Responsibility and Global Laboral Justice", en: *The Journal of Political Philosophy*, Vol. 12 Núm. 4, 2004.



el comportamiento de las compañías multinacionales, esto incluye la creación de incentivos y castigos, identificación de riesgos, y construcción e movimientos sociales y políticos que involucre la representación de todos los sectores relevantes de la sociedad¹¹⁰ En este orden de ideas, si bien la regulación internacional para la protección de los derechos humanos dentro de las CVG es compleja, imperfecta, y aun tiene mucho camino por avanzar, el estudio legal de las CVG es un paso en la dirección correcta.

Conclusiones

Se ha dado una considerable expansión de las compañías multinacionales en las últimas décadas y dicho fenómeno obedece en parte a la creciente implementación de las CVG. En los últimos años se ha tejido una relación entre este modelo y las compañías multinacionales, configurándose como la estrategia de mercado prevalente de las compañías multinacionales para expandir sus negocios, lo cual ha llevado a que las CVG han adquirido un papel protagonista en el comercio internacional, resultando en una transformación del panorama global.

Aunque hay quienes consideran que las CVG promueven el desarrollo y el comercio, en el presente trabajo se expuso como los países menos desarrollados no obtienen ganancias de manera inmediata, debido a que en la actualidad la obtención de valor entre las diferentes fases de la cadena es inequitativa. Se puede concluir que, según las reglas de juego actuales, este modelo es injusto y distorsionado. Las CVG se han vuelto un reto para que los países menos desarrollados se adhieran al comercio internacional y perciban unas justas ganancias, además, los retos actuales no se limitan a ganancias justas o injustas, la creciente presencia en distintos territorios ha facilitado la posibilidad de impactar los distintos entornos en los que las fases de la producción se encuentran, y esto ha llevado a grandes violaciones extraterritoriales de derechos humanos por parte de las compañías multinacionales.

Las CVG son extremadamente complejas, existen tantos tipos de CVG como tipos de industrias, y dentro de estas se encuentran presentes una variedad de distintos factores y modalidades de negocio. Las CVG son constelaciones de interacciones humanas, presentándose en estas una variedad de actores directos e indirectos que evidencian la necesidad del estudio de este modelo. Se ha vuelto necesario regular esta materia para asegurar la implementación adecuada de este modelo, buscando que el crecimiento económico vaya de la mano con un desarrollo inclusivo y la protección de derechos humanos.

La utilización de las CVG por parte de las compañías multinacionales nubla el panorama de la protección de los derechos humanos y dificulta la posibilidad de responsabilizar a las

110 Amartya Sen, "Human Rights and the Limits of Law", en: *Cardozo Law Review*, vol. 27-6, 2006.



compañías. Puesto que las violaciones de derechos humanos se generan en un escenario de fragmentación de las actividades y una pluralidad de actores que pueden o no estar directamente vinculados, las legislaciones nacionales no suelen ser efectivas para castigar a las compañías multinacionales pues no es posible atribuir responsabilidad a una compañía debido a la falta de conexión directa con el suceso o por límites territoriales de jurisdicción. De igual manera, aunque en el presente trabajo no se logró profundizar acerca de los impactos de las CVG sobre el medio ambiente, así como estas representan un reto para los derechos humanos, presentan también grandes dificultades para la protección del medio ambiente.

La normatividad internacional he tenido algunos avances considerables en materia de responsabilidad corporativa y derechos humanos, sin embargo, son pocos los acercamientos que se han realizado para reconocer los grandes retos que suponen las CVG para los derechos humanos. Asimismo, los avances que se han realizado a nivel internacional en materia de responsabilidad corporativa se limitan a ser iniciativas, estándares, y en general mecanismos voluntarios y por ende no obligatorios. Aunque la normatividad internacional actual se muestra débil, se debe reconocer la presión ejercida por la sociedad civil global, lo cual en los últimos años se ha considerado como el mecanismo más efectivo para lograr influenciar el actuar de las compañías multinacionales a través de los castigos de reputación. Dicha presión para muchos ha sido la causante de una serie de iniciativas privadas que se han ido generando por parte de las compañías, quienes buscan cada vez más proteger los derechos humanos de aquellas personas que pueden verse afectadas por la CVG. No obstante, aunque existen una serie de iniciativas privadas que han recibido elogios tal como el Proceso Kimberley, su talón de Aquiles consiste en que suelen dejar grandes brechas por cubrir y no están sujetas a una correcta supervisión, además, son pocas las grandes compañías que han implementado iniciativas de protección de los derechos humanos.

Aunque son relevantes e importantes los acercamientos y avances que se han realizado en materia de responsabilidad corporativa y protección de derechos humanos, la presencia de una gran variedad de mecanismos, guías, estándares, o recomendaciones en la materia puede generar para las compañías una confusión a la hora de saber que estrategias, recomendaciones, o guías se deben implementar. Algunos consideran que para solucionar dicho problema se debe crear una entidad internacional encargada exclusivamente de este tema, pero esto presenta grandes dificultades, por lo que un posible remedio a largo plazo será una mayor armonización y homogenización de la normatividad vigente para mejorar la protección de los derechos humanos.

Como se mencionó anteriormente las CVG varían enormemente la una de la otra, por lo tanto, no será suficiente proponer una única herramienta para el problema de violaciones



de derechos humanos. Será necesario entender los distintos factores que se involucran en cada una de las CVG para determinar que estrategias se deben implementar en cada caso particular y de esta manera lograr una mejoría en términos de desarrollo y derechos humanos y el estudio legal de las CVG pretende lograr esto. Adicionalmente, el estudio legal de las CVG busca entrar a jugar un rol importante para la construcción de un régimen global más funcional en materia de negocios y derechos humanos.

Puesto que actualmente no existe una única herramienta que por sí sola sea capaz de proteger los derechos humanos, el estudio legal de las CVG invita a un uso creativo e inteligente de los mecanismos actuales, teniendo en cuenta la diversidad de actores que participan de manera activa en la gobernanza global, puesto que la efectividad de una estrategia de protección de derechos humanos dependerá del apoyo de la sociedad civil global, y en general de una estrategia que encare las enormes, complejas y constantemente cambiantes fuerzas de la globalización. Dicha tarea no será fácil, aún queda un amplio camino por recorrer es seguro asumir que el estudio legal de las CVG es un paso en la dirección correcta.

Bibliografía

- Augenstein Daniel, Kinley David, “When Human Rights ‘Responsibilities’ become ‘Duties’: The Extra-Territorial Obligations of States that Bind Corporations” en: *Legal Studies Research Paper*, Núm. 12/71, 2012, Universidad de Sidney. Banga Rashmi, “*Measuring Value in Global Value Chains*”, *Unit of Economic Cooperation and Integration Amongst Developing Countries*, UNCTAD, 2013.
- Barrs Grietje, Bair Jennifer, “The role of law in global value chains: a research manifesto”, en: *London Review of International Law*, vol. 0, núm. 1. Oxford University Press, 2016.
- Börzel Tanja A., Hönke Jana, “From Compliance to Practice: Mining Companies and the Voluntary Principles on Security and Human Rights in the Democratic Republic of the Congo”, en: *SFB-Governance Working Paper, Series 25*, Estados Unidos, 2011. pp. 1-38.
- Croser Marilyn, “Human Rights Violations have increased globally”, en: *The Guardian sustainable business*, The Guardian, 2014.
- CSR Asia Center, “Engaging Business on Human Rights”, en: *Issues for Responsible and Inclusive Value Chains*, 2015.
- Datta Narayan, “Slavery is Bad for Business: Analyzing the Impact of Slavery on National Economies”, en: *Brown Journal of World Affairs*, 2013.
- De Backer Koen, Miroudot Sébastien, “Mapping Global Value Chains”, en: *OECD Trade Policy Papers*, núm. 159, OECD Publishing, 2013, p. 8.



Duke University, Global Value Chains Initiative, “Concepts” [en línea], disponible en: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>, Consulta: 29 de julio de 2016.

European Union Ministry of Foreign Affairs, “The EU and Global Value Chains, Implementing Sustainable Business through EU Aid and Trade Policies”, 2015.

Frederick Stacey, “Global Value Chains - Concept & Tools, Governance & Competitiveness”, en: Global Value Chains Initiative, Center on Globalization, Duke University, 2016.

Friedman Matt, “Fighting Human Trafficking: The Role of the Private Sector”, en: *CSR Asia Center Weekly*, 2014.

Gereffi Gary, Fernandez-Stark Karina, “Global Value Chain Analysis: A Primer”, en: Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, 2011.

Gereffi Gary, Humphrey John, “The Governance of Global Value Chains”, en: *Review of International Political Economy*, 2005.

Gereffi Gary, Korzeniewicz Miguel, *Commodity Chains and Global Capitalism Manual*, Praeger, Westport Greenwood Press, Londres, 1994.

Grossman Gene, Rossi-Hansberg Esteban, “The Rise of Offshoring: it is not Wine for Cloth Any More”, en: *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, Estados Unidos, pp. 59-102. 2006.

Hartien Clayton, Shabnam Priyadarsini, *The Global Victimization of Children: Problems and Solutions*, Springer, 2012, p. 23.

Hodal Kate, Kelly Chris, “Revealed Asian slave labour producing prawns for supermarkets in US, Uk”, *The Guardian* (10 de junio 2014) [en línea] disponible en: <https://www.theguardian.com/global-development/2014/jun/10/supermarket-prawns-thailand-produced-slave-labour>, consulta: 10 de Agosto 2016.

International Strategy Solutions Limited, Which international market entry method is right for your business [en línea], Disponible en: <http://www.international-strategy.com/2014/12/exporting-franchising-joint-venture-wholly-owned-subsiary-international-market-entry-method-right-business/>, consulta: 20 de agosto de 2016.

Johansson Johny, “Global marketing”, en: Foreign entry, Local Marketing, & Global Management, 5th edition, McGraw-Hill/Irwin, Estados Unidos, 2009.

Ketchen Dave, Short Jeremy, *Mastering Strategic Management*, University of Minnesota Libraries Publishing, 2012.



Kimberley Process [en línea], disponible en: <https://www.kimberleyprocess.com/en/about>, consultado el 02 de Septiembre de 2016.

Kronenberg Tobias, "The Curse of Natural Resources in the Transition Economies", *Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT)*, University of Maastricht, Países Bajos, 2002.

La Organización Internacional para la Estandarización, ISO 26000 [en línea], Disponible en: http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf, consulta: el 02 de septiembre de 2016.

Lakhani Tashlin, Kuruvilla Sarosh, "From the Firm to the Network: Global value chains and relations theory", en: *British Journal of Industrial Relations*, vol. 51, núm. 3. 2013.

Macdonald Kate, "Globalising justice within coffee supply chains? Fair Trade Starbucks and the transformation of supply chain governance", en: *Third World Quarterly*, Routledge Taylor & Francis Group, 2007.

Manova Kalina, "Global Value chains and multinational activity with financial frictions", en: *The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues*, Standford University, Estados Unidos, 2015.

Marco Trade News, "Labour Rights Violations in Export Production" [en línea], disponible en: <http://marcotradenews.com/noticias/labour-rights-violations-in-export-production-21011>, consulta: 28 de agosto de 2016.

McCormick Dorothy, Schmitz Hubert, "Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry", Institute of Development Studies Sussex, University of Sussex, 2002.

Monshipouri Mahmood, Welch Claude E., Kennedy Evan T., "Multinational Corporations and the Ethics of Global Responsibility: Problems and Possibilities", en: *Human Rights Quarterly*, Vol. 25, Núm. 4, 2003

Multinational Corporations, History of Multinational Corporations and Human Rights [en línea], disponible en: <http://internationalrelations.org/multinational-corporations/>, consulta: 07 de Julio de 2016.

Nolan Justine, "Legalizing Responsibility for Human Rights in Global Supply Chains", en: *Center for Business and Human Rights*, Universidad de Nueva York (NYU), 2016.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), "Global Value Chains" [en línea], disponible en: <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>, consulta: 27 de julio de 2016.



Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), “Presentation of the OECD-WBG inclusive global value chains report”, G20 Trade Ministers Meeting, Istanbul 2015.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), “Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales”, 2011.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), “Risk awareness tool for multinational enterprises in weak governance zones (2006)” [en línea], disponible en: <http://www.oecd.org/daf/inv/corporateresponsibility/36885821.pdf>, consulta: 25 agosto 2016.

Palazzo Guido, Sherer Andreas, “The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy”, en: *Journal of Management Studies*, vol. 48 núm. 4, junio de 2011.

Ratner Steven, “Corporations and Human Rights: A Theory of Legal Responsibility”, en: *The Yale Law Journal*, vol. 111, núm. 443, 2011, p. 443-545.

Ruggie John Gerard, “Business and Human Rights: The Evolving International Agenda”, en: *The American Journal of International Law*, Vol. 101, No. 4, 2007.

-----, Just Business, Multinational corporations and human rights, Amnesty international global ethics series, 2013.

Sen Amartya, “Human Rights and the Limits of Law”, en: *Cardozo Law review*, vol. 27-6, 2006. Silliman Shikha, “Precarious Work in the Walmart Global Chain”, Center for Alliance of Labor & Human Rights [en línea] disponible en: <http://asia.floorwage.org/workersvoices/reports/precarious-work-in-the-walmart-global-value-chain>, consulta: 05 de Agosto 2016.

The World Bank, Global Value Chains [en línea], disponible en: <http://www.worldbank.org/en/topic/trade/brief/global-value-chains>, consulta: el 7 de junio de 2016.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), “World Investment Report, Transnational Corporations and Export Competitiveness”, 2002

United Nations Global Compact [en línea] disponible en: https://www.unglobalcompact.org/languages/spanish/los_diez_principios.html, consulta: 28 de Agosto de 2016

Young Iris Marion, “Responsibility and Global Laboral Justice”, en: *The Journal of Political Philosophy*, Vol. 12 Núm. 4, 2004.