

FUENTES DEL DERECHO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL*

SOURCES OF LAW AND SOCIAL RESPONSIBILITY

*Daniela Bardel***

Resumen: El presente trabajo propone, en primer lugar, identificar las diversas fuentes del derecho que pueden ser origen de derechos y deberes jurídicos de lo que se ha denominado responsabilidad social desde la perspectiva de las personas jurídicas del Derecho Privado. En segundo lugar, y para comprender la eclosión de tales fuentes que no califican estrictamente en las categorías con las que tradicionalmente se ha concebido el Derecho, se procede al recurso de diferentes constructos jurídicos (como la autorregulación, los límites reguladores de las organizaciones internacionales, la negociación colectiva transnacional, el contrato en el rol de la ley y, de modo transversal, al *soft law* y al pluralismo jurídico).

Palabras-clave: Fuentes del Derecho - Responsabilidad social - *Soft law* - Pluralismo jurídico.

Abstract: The present work proposes in the first place to identify the diverse sources of law that may be the origin of legal rights and duties of what has been called social responsibility from the perspective of legal persons of Private Law. Secondly, and to understand the emergence of such sources that do not qualify strictly in the traditional categories with which the law has traditionally been conceived, different legal constructs are used (such as self-regulation, the regulatory limits of international organizations, transnational collective bargaining, the contract in the role of the law, and crosswise to soft law and legal pluralism).

Keywords: Sources of law - Social Responsibility - Soft Law - Legal Pluralism.

Sumario: Introducción.- I. Análisis descriptivo de las fuentes del derecho en la RS. I.1. Fuentes formales *ad intra* de las personas jurídicas.

* Trabajo recibido el 7 de septiembre de 2018 y aprobado para su publicación el 27 del mismo mes y año.

** Abogada. Magíster en Derecho Privado (Universidad Nacional de Rosario). Doctora en Derecho (Universidad de Valladolid - Universidad Nacional de Rosario). Profesora adjunta regular de Teoría General del Derecho e Introducción al Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCPBA). (Correo electrónico: danielabardel@gmail.com).

I.2. Fuentes formales *ad extra* de las personas jurídicas. I.3. Contratos comerciales internacionales. I.4. Tratados Internacionales de Comercio con cláusulas sociales. I.5. Tratados sobre inversiones. I.6. Fuentes formales.- II. Análisis comprensivo de las fuentes del derecho en la RS. II.1. La autorregulación. II.2. Los límites reguladores de las organizaciones internacionales. II.3. La negociación colectiva transnacional. II.4. El contrato en lugar de la ley. II.5.- *Soft law*. II.6. Pluralismo jurídico.- III. Conclusión.- IV. Bibliografía.

Introducción

El presente trabajo se plantea como objetivo general analizar las fuentes del Derecho en el fenómeno de la Responsabilidad Social (RS). El concepto de RS está en discusión entre los diferentes actores que quieren hacer prevalecer la construcción que más favorezca a sus intereses. En lo que aquí respecta, vamos a entender por RS a los aspectos laborales, sociales y medioambientales a los que un sujeto -desde nuestra perspectiva una persona jurídica de Derecho Privado- se compromete, excediendo los compromisos impuestos por la normativa estatal o internacional o ante la ausencia de normativa en el marco transnacional (1).

En la primera parte, haremos un análisis descriptivo de los instrumentos que hemos identificado como fuentes, abordándolos dentro de las categorías de fuentes formales y materiales (2).

(1) Partimos de vocablos cuya conceptualización no es pacífica. En cuanto a las fuentes, cada concepción del Derecho aporta una visión de las mismas, máxime si se piensa que en relación con las fuentes se definen quiénes pueden crear Derecho. En este aspecto seguimos el marco teórico de la Teoría Trialista del Derecho, el cual distingue entre las fuentes reales de las normas a las fuentes formales y a las fuentes materiales. Puede verse: GOLDSCHMIDT, Werner. *Introducción filosófica al Derecho*, 6ª ed., 5ª reimp., Depalma, Buenos Aires, 1996. Para el concepto de RS, puede verse APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉS DE LA VEGA, Berta. "La responsabilidad social empresarial como gobernanza democrática de la empresa global", en APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉS DE LA VEGA, Berta (dir.), *La responsabilidad social de las empresas en España: concepto, actores e instrumentos*, Bomarzo, España, 2011.

(2) No desarrollaremos lo relativo a las fuentes de fundamentación, entre las que se destacan los principios jurídicos. Al respecto puede verse: BAYLOS GRAU, Antonio. "Empresa responsable y libre empresa. Una aproximación constitucional", en APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉS DE LA VEGA, Berta (Dir.), *La responsabilidad social corporativa en España: concepto, actores e instrumentos*, Bomarzo, Albacete, 2011; FUENTES GANZO, Eduardo. "La responsabilidad social corporativa: su dimensión normativa: implicaciones para las empresas españolas", *Pecunia* N° 3, 2006; GALIZIA, Carmen. "Responsabilità sociale delle imprese e autonomia collettiva", *Diritti Lavori Mercati*, I, 2009.

Por la improbabilidad de la formación de un principio general del derecho en la materia se pronuncian EMBID IRUJO, José y del VAL TALENS, Paula. *La responsabilidad social corporativa y el Derecho de sociedades de capital: entre la regulación legislativa y el soft law*, 1ª ed., BOE, Madrid, Colección Derecho Privado, 2016, p. 90.

Es importante advertir en el plano metodológico que el acercamiento que haremos a las fuentes del derecho es sobre la base de fuentes indirectas de investigación, a excepción de los códigos de conducta surgidos de instancias internacionales en los que trabajaremos con las fuentes directas. Tal

En la segunda parte, proponemos un análisis comprensivo buscando explicar mediante distintos constructos a las fuentes descritas. Para ello, nos valdremos de desarrollos teóricos sobre la autorregulación, los límites reguladores de las organizaciones internacionales, la negociación colectiva transnacional, el rol del contrato como fuente del Derecho, el *soft law* y el pluralismo jurídico (3).

I. Análisis descriptivo de las fuentes del derecho en la RS

En el desarrollo de las fuentes formales distinguiremos la perspectiva *ad intra* y *ad extra* de la persona jurídica. Dentro de la segunda, analizaremos los códigos de conducta unilaterales, los surgidos de organismos internacionales, los bilaterales y las iniciativas multipartitas; los contratos internacionales; los tratados internacionales de comercio con cláusulas sociales y los tratados internacionales sobre inversiones (4).

Abordaremos las fuentes materiales a través de los planteamientos desarrollados alrededor de la costumbre, la *lex mercatoria* y la costumbre internacional.

I.1. Fuentes formales *ad intra* de las personas jurídicas

En primer lugar, es interesante abordar cuál es la fuente de la que surge la RS, desde el aspecto interno de los sujetos que la llevan a cabo. Es decir, establecer de cuáles decisiones tomadas en el seno de las personas jurídicas puede surgir una actuación socialmente responsable.

En este aspecto, emerge la *autonomía* de la persona jurídica para establecerla a través de sus estatutos y reglamentos, o intraorgánicamente por medio de las decisiones de su órgano de gobierno (mediante la adopción general de un programa de RS o la adopción concreta de afectación de fondos para RS), o las decisiones o actos de su órgano de administración (mediante la adopción de acuerdos o la realización de actos

decisión metodológica la basamos en que nos resultaría inabordable el manejo de las fuentes, atento a la cantidad y dispersión, *v.gr.*, de códigos de conducta unilaterales y acuerdos marco transnacionales (AMT). Advertimos, sin embargo, que una investigación sobre los mismos puede arrojar interesantes aportes, *v.gr.*, desde la perspectiva de la exactitud (eficacia) y del impacto. Pero lo mismo excede los objetivos planteados en este trabajo.

(3) *V.gr.*, piénsese en las categorías dogmáticas de heterorregulación, negociación colectiva dentro de un marco estatal (o, en todo caso, comunitario), el contrato como fuente de obligaciones, el *hard law* y el monismo jurídico.

(4) Prescindimos de las referencias a las fuentes de origen estatal. Al respecto puede verse: AGUIRRE, Laura y BARDEL, Daniela. "Justicia particular y justicia general: la responsabilidad social empresarial y la actividad del Estado", *Revista Cartapacio de Derecho* N° 27, 2015. Tampoco abordamos en este artículo las que consideramos normas de "rendición de cuentas" o *accountability*. Al respecto puede verse: MONEVA, José. "El marco de información sobre responsabilidad social de las organizaciones", *Ekonomiaz*, N° 65, 2007.

congruentes con un programa de RS adoptado por el órgano de gobierno), o por medio de sus socios (a través de los pactos parasocietarios) (5).

Es importante tener presente cuál es la fuente interna en la persona jurídica para la adopción de la RS por las consecuencias jurídicas que puede acarrear dicha decisión (6).

1.2. Fuentes formales *ad extra* de las personas jurídicas

La decisión de la persona jurídica de ser socialmente responsable, luego de ser adoptada *ad intra*, puede formalizarse, *v.gr.*, a través de la adopción de un código de conducta propio o de la industria, la adhesión a un código de conducta surgido de instancias internacionales, de la negociación de un acuerdo marco transnacional (AMT) o de la incorporación de los estándares a un contrato comercial.

1.2.1. Códigos de conducta

Detrás de la expresión “códigos de conducta” se ocultan fenómenos con distintas características por el origen, la materia que tratan y la finalidad (7).

Así, y en lo que respecta a nuestra materia -la RS- se han dado múltiples clasificaciones, sobre todo teniendo en consideración el *origen* de estos códigos. En este sentido, Jenkins los clasifica en cinco (5) tipos: a) códigos de las empresas (los adoptados unilateralmente por las mismas); b) códigos de las asociaciones de comercio (los adoptados por un grupo de empresas de una determinada industria); c) códigos *multistakeholders* (los adoptados como resultado de la negociación entre distintos *stakeholders*); d) códigos modelo (diseñados para proporcionar modelos de buenas prácticas); e) códigos intergubernamentales (negociados a nivel internacional con el acuerdo de los gobiernos nacionales). En tanto, Keller los clasifica conforme a los actores en públicos o privados y en códigos de empresas o iniciativas *multistakeholders* (8).

(5) EMBID IRUJO, José. “Perfil jurídico de la responsabilidad social corporativa”, en *RVEH* N° 12 - III/2004, p. 63.

(6) No nos detendremos en tal análisis por exceder los objetivos de este trabajo.

(7) ESTEBAN VELASCO, Gaudencio. “Una aproximación a los códigos de buen gobierno en el marco del complejo y heterogéneo fenómeno de los códigos de conducta”, REAL PÉREZ, Alicia (coord.), *Códigos de conducta y actividad económica: perspectiva jurídica*, I y II Congresos Internacionales Códigos de Conducta y Mercado, Madrid, Marcial Pons, 2010, p. 268. Como sostiene Farjat, los códigos de conducta no son nuevos en el terreno económico, sino que existen antecedentes de autorregulaciones privadas, como la de los clubes de automovilistas antes de la legislación del Estado de la circulación vial. Pero el fenómeno ha conocido un despliegue considerable con el desarrollo del sistema económico liberal y de desregulación. FARJAT, Gérard. *Pour un droit économique*, PUF, París, 2004, pp. 117-118.

(8) JENKINS, Rhys. “Corporate Codes of Conduct. Self-Regulation in a Global Economy”, *Technology, Business and Society*, Programme Paper Number 2, United Nations Research Institute for Social Development, 2001, p. 20. KELLER, Helen. “Corporate Codes of Conduct and their Implementation: The Question of Legitimacy”, disponible en: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.696.2344&rep=rep1&type=pdf>, consultado el 7/11/2016, p. 17.

De nuestra parte y atendiendo a su origen, los analizaremos como códigos de conducta unilaterales, bilaterales, códigos de conducta surgidos de instancias internacionales y códigos de conducta multilaterales.

1.2.2. Códigos de conducta unilaterales

Existen múltiples definiciones sobre éstos. Maluquer los ha conceptualizado como: “Propuestas o principios que se llevan a cabo por la propia ley, por agrupaciones de empresas o por empresas de un sector, con la finalidad de establecer unos principios y unas reglas de garantía y de cumplimiento, para todas las empresas que operan en el sector o para las empresas que forman parte y se encuentran agrupadas o incorporadas a la asociación [...] Son principios apropiados para dar mayor seguridad y confianza a las relaciones entre las empresas y a las relaciones entre empresas y consumidores” (9).

Desde nuestra perspectiva, conceptualizamos a los códigos de conducta como formalizaciones con objetivos regulatorios de los valores, conductas e intereses del propio sujeto o sujetos que los elaboran.

Los códigos de conducta pueden pertenecer a la categoría de *fuentes-espectáculo*, es decir, de aquella fuente formal, que es sólo aparentemente tal, pues son dictadas para aparentar y no para ser cumplidas (10).

(9) MALUQUER DE MOTES BERNET, Carlos. “Los códigos de conducta como fuente de derecho”, *Derecho Privado y Constitución*, Nº 17, 2003, pp. 362-363. Otros conceptos pueden verse en: VALOR MARTÍNEZ, Carmen y de la CUESTA GONZÁLEZ, Marta. “Efectividad de los códigos para el control social de la empresa”, *Revista CIRIEC*, Nº 53, 2005, p. 165. GARCÍA RUBIO, María. “Responsabilidad social empresarial y autorregulación. Los códigos de conducta y las fuentes del Derecho”, en PÉREZ CARILLO, Elena (coord.), *Empresa responsable y crecimiento sostenido: aspectos conceptuales, societarios y financieros*, Thomson Reuters-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2012, p. 70. DILLER, Janelle. “¿Una conciencia social en el mercado mundial? Dimensiones laborales de los códigos de conducta, el etiquetado social y las iniciativas de los inversores”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 118, Nº 2, OIT, 1999, p. 115. Respecto de la evolución puede verse: JENKINS, Rhys. “Corporate Codes of...”, cit., p. 5. El origen los primeros códigos de conducta se da en la década de 1970. FATOUROS, Arghyrios. “On the implementation of international codes of conduct: an analysis of future experience”, *The American University Law Review*, Vol. 30, 1980, p. 942. KELLER, Helen. “Corporate Codes of...”, cit., p. 4. LOCKE, Richard *et al.* “Más allá de códigos de conducta como el que rige para los proveedores de Nike”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 126, Nº 1-2, 2007, pp. 21-22. Para un análisis de tipo empírico puede verse, *v.gr.*, en el sector textil: CEINOS SUÁREZ, Ángeles y GONZÁLEZ-DEL REY RODRÍGUEZ, Ignacio. “Globalización del trabajo y códigos de conducta de empresas multinacionales del sector textil”, en ESCUDERO RODRÍGUEZ, Ricardo (coord.), *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, 1ª ed., Observatorio de la Negociación Colectiva, Confederación Sindical de Comisiones Obreras - Cinca, Madrid, 2008.

(10) En este sentido, señala Keller: “Many codes, especially those developed unilaterally by corporate actors, in fact have been seen simple as window dressing exercises.” KELLER, Helen. “Corporate Codes of...”, cit., p. 57. Farjat ha puesto en evidencia que los códigos nacen para corregir malas prácticas, de modo que los “malos sujetos” del Derecho se comprometen a enmendarse a través de la autorregulación. FARJAT, Gérard. “Pour un droit...”, cit., p. 118.

La presencia de los códigos de conducta sitúa el interrogante sobre su ubicación dentro de las categorías jurídicas, particularmente dentro de las fuentes del Derecho y como resultado de ello de sus efectos jurídicos (11).

Se los puede ubicar en el campo de la *autonomía de la voluntad* y ser ésta su forma de inserción jurídica en el ordenamiento (12).

Asimismo, pueden ubicarse como *condición general o específica en la contratación*. En tal supuesto, la eficacia se dará sólo en los casos en que el código de conducta contemple un medio coercitivo en forma de sanción, como puede ser la amonestación, advertencia o publicidad de incumplimiento; la pérdida de los derechos como suspensión o pérdida de la condición de socio; la expulsión; o la imposición de sanciones de carácter pecuniario (13).

Otra posición estima que no constituyen verdaderas normas jurídicas, ni de ámbito público ni privado, sino que son una *decisión unilateral del empresario*, ubicándolos por tanto como actos empresariales expresión del poder de organización y dirección (14).

Por otro lado, se los puede situar como *costumbre*, así la autonomía de la voluntad actuaría con una función creadora, reguladora y normativa -aunque limitada- en cuanto no tiene carácter general y no se aplica a la colectividad en su conjunto (15).

Desde nuestra perspectiva, y atento a considerar la plena juridicidad de los repartos autónomos y el carácter disyuntivo de la norma hipotética fundamental, los códigos de conducta se insertan en el ordenamiento jurídico como captaciones de la autonomía de la voluntad.

1.2.3. Códigos de conducta surgidos de organismos internacionales

Son los desarrollados a partir de la actuación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización de Naciones Unidas (ONU). A las iniciativas internacionales podemos considerarlas como *fuentes formales de propaganda*, las cuales no procuran

(11) Temática que merece su atención en particular.

(12) ESTEBAN VELASCO, Gaudencio. "Una aproximación a...", cit., p. 285.

(13) MALUQUER DE MOTES BERNET, Carlos. "Los códigos de conducta...", cit., pp. 370-371.

(14) SIERRA HERNÁIZ, Elisa. "Tipificación y caracterización de los códigos de conducta unilaterales de las empresas", en GOÑI SEIN, José (Dir.), *Ética empresarial y códigos de conducta*, 1ª ed., La Ley, Madrid, 2011, p. 228.

(15) MALUQUER DE MOTES BERNET, Carlos. "Los códigos de conducta...", cit., pp. 373-375. Lo cual ubicaría a los códigos de conducta como fuente material. Así se ha dicho que los códigos privados tienen la misma naturaleza que los usos, pero desempeñan un papel diverso, pues constituyen un procedimiento para la creación de usos futuros, actuando allí donde aún no se ha creado un uso. FARJAT, Gérard. "Pour un droit...", cit., p. 118.

un cumplimiento directo, sino a través del convencimiento que vayan logrando en los interesados (16).

Las *Líneas Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales* fueron dictadas en 1976 y revisadas en los años 1979, 1984, 1991, 2000 y 2011. Forman parte de la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales. Las Directrices actualizadas y la Dirección conexas fueron adoptadas por los cuarenta y dos (42) gobiernos adherentes el 25 de mayo de 2011 en la reunión ministerial conmemorativa de los cincuenta (50) años de la OCDE (17).

Los sujetos emisores son los Estados parte de la OCDE y los Estados adherentes a las Líneas Directrices. En tanto, los sujetos destinatarios son las empresas que operan

(16) Sobre el *iter* constitutivo de los instrumentos es interesante el trabajo de FAUCHERE, Béatrice. “La responsabilidad social de las empresas y los códigos de conducta ¿nuevos retos o viejos debates?”, *Revista Lan Harremanak*, N° 14, 2006-I, donde se muestra cómo la formalización de las fuentes se desarrolló como espacios de pugna de poder de los intereses de los sujetos privados y Estados de los países desarrollados -exportadores de capital- y de los Estados en vías de desarrollo -receptores de capital-. Podemos decir que existe en la escena internacional un “paralelismo contrapuesto” entre la formalización de los derechos de propiedad y de los derechos sociales y medioambientales. Puede verse: VICENTE BLANCO, Dámaso. “El proceso de gestación de las fuentes jurídicas que regulan las inversiones extranjeras: el conflicto sobre la reglamentación de la inversión internacional”, *Derecho de la Integración*, Vol. 12, Universidad Nacional de Rosario, Facultad de Derecho, Rosario, 2002.

(17) Ver OCDE, *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, OECD, París, 2013, en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>. CANTÚRIVERA, Humberto. “La OCDE y los derechos humanos: el caso de las directrices para Empresas Multinacionales y los Puntos de Contacto Nacional”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XV, Universidad Nacional Autónoma de México - Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2015. HORN, Norbert. “International rules for multinational enterprises: the ICC, OECD, and ILO initiatives”, *The American University Law Review*, Vol. 30, 1980, Sobre la primera versión y la reforma de 1979, puede verse VOGELAAR, Theo. “The OECD Guidelines: Their Philosophy, History, Negotiation, Form, Legal Nature, Follow-Up Procedures and Review”, HORN, Norbert (ed.), *Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises*, Vol. 1, Kluwer, The Netherlands, 1980, pp. 127-139. Sobre la enmienda del año 2000, puede verse TULLY, Stephen. “The 2000 Review of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises”, en *ICLQ*, Vol. 50, N° 2, 2001, pp. 394-404. Un análisis previo a la reforma de 2011 puede verse en LETNAR ČERNIČ, Jernej. “Corporate Responsibility for Human Rights: A Critical Analysis of the OECD Guidelines for Multinational enterprises”, en *Hanse Law Review*, Vol. 3, N° 1, 2008, pp. 71-101. También puede verse: SÁNCHEZ PATRÓN, José. “Responsabilidad medioambiental y derechos humanos: los deberes de las empresas en el derecho internacional”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, N° 32, 2016. MARTIN-ORTEGA, Olga. “La diligencia debida de las empresas en materia de derechos humanos: un nuevo estándar para una nueva responsabilidad”, *Papeles el tiempo de los derechos*, N° 9, 2013. Señala Vicente Blanco la paradoja que presenta como instrumento proyectado como medio de confinar la actuación de las EM e inspirados en los principios del Nuevo Orden Económico Internacional, es decir, un instrumento ideológicamente marcado, se utilizaba para configurar compromisos capaces de controlar y limitar el comportamiento de los Estados en relación con las multinacionales. VICENTE BLANCO, Dámaso. *La protección de la inversión extranjera y la liberalización del comercio internacional*, Tesis doctoral, Universidad de Valladolid, 2001, p. 695.

en los países miembros de la OCDE o adherentes a las Líneas Directrices o tienen su sede en ellos (18).

La *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Declaración EMN)* fue adoptada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo en su 204ª reunión en Ginebra en noviembre de 1977 y fue enmendada en las reuniones 279 en noviembre de 2000, 295 en marzo de 2006 y 329 en marzo de 2017, a diferencia de los demás instrumentos normativos que son adoptados por la Conferencia Internacional del Trabajo (19).

Se entiende que con la Declaración se buscó dar una respuesta al problema de la falta de subjetividad de las EM en el plano internacional y al problema de alcance personal de los instrumentos de la OIT, los cuales sólo comprenden a los Estados (20).

La *Declaración de Derechos Fundamentales de la OIT* fue adoptada por la Conferencia General de la OIT en el año 1998 (21). Se señalan múltiples motivos que llevaron a la adopción de la declaración, entre ellos dar respuesta al problema de la voluntariedad en la ratificación de los convenios. Dado que el mecanismo principal de la OIT es la acción normativa, proceso mediante el cual plasma los objetivos, fines y principios constitucionales en dos clases de instrumentos: los convenios, que obligan a los Estados miembros en caso de ser ratificados, y las recomendaciones, que carecen de valor vinculante, pero ofrecen un modelo de regulación a los Estados, que sirve para orientar las políticas nacionales. La Constitución de la OIT, al establecer el carácter voluntario de la ratificación de los convenios, permite lo que se ha denominado *self-service* o *pick*

(18) En las Directrices de la OCDE ha intervenido la Comisión Sindical Consultiva (TUAC) y el Comité Consultivo Empresarial e Industrial (BIAC). MARTÍN-ORTEGA, Olga. *Empresas Multinacionales y Derechos Humanos en Derecho Internacional*, Bosch, España, 2008, p. 145.

(19) Ver OIT, *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social*, Oficina Internacional del Trabajo, 5ª ed., Ginebra, 2017 (disponible en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_124924.pdf). GIL Y GIL, Luis. "La dimensión social de la globalización en los instrumentos de la OIT", *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del empleo*, Vol. 5, N° 1, 2017, p. 32. Sobre la primera versión, puede verse GÜNTER, Hans. "The Tripartite Declaration of Principles (ILO): Standards and Follow-up", HORN, Norbert (ed.), *Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises*, Vol. 1, Kluwer, The Netherlands, 1980, pp. 155-176.

(20) GIL Y GIL, Luis. "La dimensión social...", cit., pp. 26, 28 y 30.

(21) Asimismo, las exigencias "exógenas" para que la OIT asuma una responsabilidad en este ámbito han sido la Declaración Final de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de 1996, donde se declara que la OIT es el órgano competente para establecer y ocuparse de las normas fundamentales del trabajo, y la Declaración de Copenhague sobre Desarrollo Social de 1995. BONET PÉREZ, Jordi. "Principios y derechos fundamentales en el trabajo. La declaración de la OIT de 1998", *Cuadernos Deusto de Derechos Humanos* N° 5, Universidad de Deusto, Bilbao, 1999, pp. 11 y 33-34. También BRONSTEIN, Arturo. *Derecho internacional y comparado del trabajo. Desafíos actuales*, MELERO, Mariano (trad.), OIT, Plaza y Valdés, Madrid, 2010, pp. 115-117.

and choose. Mediante la Declaración se buscó identificar un núcleo duro de derechos y darle la categoría de *ius cogens* (22).

El *Pacto Global de las Naciones Unidas* fue lanzado por Kofi Annan, por entonces Secretario General de la ONU, en el Foro Económico Mundial de Davos (Suiza), el 31 de enero de 1999. Se propuso un “Pacto Mundial” entre las Naciones Unidas y el mundo de los negocios. El 26 de julio de 2000 fue el lanzamiento de la fase operacional en la sede de las Naciones Unidas en New York (23).

Los *Principios rectores sobre las empresas y los Derechos Humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para “Proteger, respetar y remediar”* (PR) se inscriben dentro de la Oficina del Alto Comisionado de Derechos Humanos de Naciones Unidas, en el marco de la puesta en práctica para “proteger, respetar y remediar los Derechos Humanos” (24).

En tanto el Marco enuncia qué debe hacerse, los principios indican cómo debe hacerse. El marco está basado en la noción de “responsabilidades diferenciadas pero complementarias”. Los PR se estructuran sobre la base de que al Estado le corresponde la “obligación de proteger” y a los sujetos privados la “obligación de respetar”. Existen disímiles valoraciones respecto de este instrumento (25).

(22) GIL Y GIL, Luis. “La dimensión social...”, cit., pp. 12-13. También SANGUINETI RAYMOND, Wilfredo. “Los instrumentos de gestión laboral transnacional de las empresas multinacionales: una realidad poliédrica aún en construcción”, *Revista jurídica de los Derechos Sociales*, Vol. 5, Nº 2, 2015, p. 182.

(23) Ver Oficina del Pacto Global en Argentina, *Guía del pacto global: una forma práctica para implementar los nueve principios en la gestión empresarial*, 1ª ed., Sistema de Naciones Unidas en Argentina, Buenos Aires, 2004, en <http://www.pactoglobal.org.ar/userfiles/file/Guia%20del%20Pacto%20Global.pdf>. Puede consultarse también en línea en <http://www.unglobalcompact.org/languages/spanish/>. Para una perspectiva crítica puede verse: SHAUGHNESSY, Meaghan. “The United Nations Global Compact and the Continuing Debate About the Effectiveness of Corporate Voluntary Codes of Conduct”, *Colorado Journal of Environmental Law and Policy*, Yearbook 2000-2001.

(24) Ver NACIONES UNIDAS, *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos. Puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para “proteger, respetar y remediar”*, NN.UU., Nueva York y Ginebra, 2011 (disponible en http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciples-BusinessHR_SP.pdf).

(25) ZEMBRANA TEVAR, Nicolás. “Los principios rectores de las Naciones Unidas sobre las empresas y los Derechos humanos”, en AA.VV. (ed.), *La responsabilidad de las multinacionales por violaciones de derechos humanos, Cuadernos de la Cátedra de Democracia y Derechos Humanos*, Nº 9, Universidad de Alcalá- Defensor del Pueblo, Madrid, 2013, p. 51. ESTEVE MOLTÓ, José. “Los Principios Rectores sobre las empresas transnacionales y los derechos humanos en el marco de las Naciones Unidas para ‘proteger, respetar y remediar’ ¿hacia la responsabilidad de las corporaciones o la complacencia institucional?”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Nº 27, Revista del Departamento de Derecho Internacional Público, Facultad de Derecho, Universidad de Navarra, Pamplona, 2011, p. 329. CANTÚ RIVERA, Humberto. “Empresas y derechos humanos: ¿hacia una regulación efectiva, o el mantenimiento del status quo?”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XIII, 2013, p. 336. LIEBERMAN, Michael. “The Ruggie Principles on Business and Human Rights: How Companies Can Prepare”, *Rocky Mountain Mineral Law Foundation Journal*, Vol. 48, Nº 2, 2011, p. 278.

En el Marco el RESG entendía que el deber del Estado de proteger en relación con la actividad de la empresa abarcaba cuatro ámbitos políticos: 1) los acuerdos internacionales de inversión; 2) el derecho

1.2.4. Acuerdos bilaterales

La diferencia respecto de los códigos de conducta unilaterales se presenta en la intervención de otros sujetos: la negociación los convierte en acuerdos bilaterales.

En este aspecto, remarca Correa Carrasco que la progresiva incorporación de la RS a instrumentos convencionales supone un cambio cualitativo importante, pues implica un reforzamiento de su vinculatoriedad jurídica que, en tal caso, sólo dependerá del grado de “precisión” con el que se formulen los compromisos asumidos voluntariamente por la empresa (26).

Se destacan entre los acuerdos bilaterales a los Acuerdos Marco Transnacionales (AMT), también denominados convenios colectivos globales, Pactos Globales o Acuerdos Marcos Internacionales (*Global Framework Agreement*) (27).

mercantil y la reglamentación del mercado de valores; 3) las actividades de las empresas en zonas de conflicto y 4) la fragmentación política nacional (ya que los Estados pueden aplicar políticas contradictorias en los distintos órganos, *v.gr.*, OMC, BM, Consejo de Derechos Humanos). Respecto de la responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos, partió de la consideración de que constituyen una “norma social bien establecida”, que existe con independencia del plano jurídico normativo. Así, desde esta perspectiva el incumplimiento de la norma social tendría como consecuencia una sanción de tipo social, tal como la pérdida de licencia social para operar. En cuanto a la aplicación directa o eficacia horizontal de los derechos humanos, el RESG según sus propios términos “evitó” el debate. RUGGIE, John. *¿Solamente negocio? Multinacionales y derechos humanos*, DE LA CRUZ MONSERRAT, Carolina (trad.), 1ª ed., Icaria, Barcelona, 2014, pp. 123 y 127-132, 137.

(26) CORREA CARRASCO, Manuel. “Instrumentos de Responsabilidad Social Empresarial y gobernanza de la globalización económica”, en APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉS DE LA VEGA, Berta (dir.), *La responsabilidad social corporativa en España: concepto, actores e instrumentos*, Bomarzo, Albacete, 2011, p. 197.

(27) No desarrollaremos aquí los Acuerdos Marcos Sectoriales ni los convenios colectivos nacionales que incorporan cláusulas de RS. Al respecto puede verse: BAYLOS GRAU, Antonio. “Representación y representatividad sindical en la globalización”, *Cuadernos Relaciones Laborales* N° 19, 2001, p. 90. MERINO SEGOVIA, Amparo. “Mecanismos de regulación de la responsabilidad social de las empresas europeas”, en RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, María (coord.), *Manuales de formación continuada* N° 36 (ejemplar dedicado a “La negociación colectiva europea”), Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2005, p. 379. SOLER ARREBOLA, José. “Estructura y contenido de los acuerdos marco internacionales del sector del metal”, en ESCUDERO RODRÍGUEZ, Ricardo (coord.), *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, 1ª ed., Observatorio de la Negociación Colectiva, Confederación Sindical de Comisiones Obreras - Cinca, Madrid, 2008, p. 491. BAYLOS GRAU, Antonio y MERINO SEGOVIA, Amparo. “Códigos de conducta negociados”, en VALDÉS DAL RÉ, Fernando (dir.), LAHERA FORTALEZA, Jesús (coord.), *Manual Jurídico de la negociación colectiva*, 1ª ed., La Ley, Madrid, 2008, p. 1026. ORSATTI, Álvaro. “América Latina y Caribe: los acuerdos marco en la estrategia de las Federaciones Sindicales Internacionales (FSI) ante las empresas multinacionales”, Fundación Friedrich- Ebert- Stiftung, 2007, p. 18. MINISTERIO DE EMPLEO, TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. “Nuevos contenidos de la negociación colectiva”, Ministerio de Empleo, Trabajo y Seguridad Social - Subsecretaría de Relaciones Laborales, disponible en: http://www.trabajo.gov.ar/downloads/biblioteca_informes/negociacion2010.pdf, consultado el 21/2/2017, p. 69. Puede consultarse el documento “Compromisos sobre la responsabilidad social empresaria para la promoción del trabajo decente” en MINISTERIO DE EMPLEO, TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. “RSE y Trabajo Decente en la Argentina. Contexto,

Los AMT son los concertados entre las Federaciones Sindicales Globales (FSG) y las Empresas Multinacionales (EM). Tienen el ámbito aplicativo circunscrito a la dimensión organizativa de la EM (28).

Los AMT deben -siguiendo la intención manifiesta del término- crear un marco general para la definición de acuerdos posteriores a escala nacional o local (29).

Nos encontramos ante la ausencia de un marco jurídico de carácter procedimental *de iure*, por lo que los procesos de negociación suelen abrirse *de facto* (30).

desafíos y oportunidades”, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, 2009, en <http://www.cepal.cl/argentina/noticias/noticias/6/35756/librorseytd.pdf>, pp. 145-153.

(28) Recordemos que ha cambiado la denominación de la FSG en el año 2002, siendo la anterior Federaciones Sindicales Internacionales (FSI). CORREA CARRASCO, Manuel. *Acuerdos marco internacionales: de la responsabilidad social empresarial a la autonomía colectiva transnacional*, 1ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2016, p. 43. Los AMT tienen también como consecuencia definir la personificación del empresario, determinar los contornos de esa figura lúbil que es la EM. Se identifica la posición contractual del empresario, recuperándose materialmente a través de él la pluralidad empresarial y la complejidad de su organización. BAYLOS GRAU, Antonio. “Un instrumento de regulación: empresas transnacionales y acuerdos marco globales”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Nº 1, 27, 2009, pp. 118-119. SOBCZAK, André. “Legal dimensions of international framework agreements in the field of corporate social responsibility”, en PAPADAKIS, Konstantinos (ed.), *Cross Border Social Dialogue and Agreements. An emerging global industrial relations framework?*, ILO, Geneva, 2008, p. 122. Respecto del ámbito de aplicación subjetivo relacionado con la EM se reconocen tres clases de AMT: los que no lo abordan de manera clara; los que estipulan la aplicación a las filiales en las que la empresa tiene un interés de control (*v.gr.*, más de la mitad del capital social o es el principal accionista); y la aplicación en todo el grupo (lo cual genera el problema de la definición de “grupo”). HADWIGER, Félix. “Acuerdos Marco Internacionales. Lograr el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro”, Documento de referencia, OIT, Ginebra, 2015, pp. 26-34. Se ha apuntado que la ausencia de una definición autárquica de grupo en los AMT constituye una debilidad, atento a que el concepto termina siendo definido por la ley nacional de la sede de la compañía. Pero puede suceder que los tribunales de otro Estado apliquen otra definición. SOBCZAK, André. “Legal dimensions of...”, cit., p. 122. El estudio de Hadwiger detecta cuatro posibilidades de ámbito de aplicación de los AMT respecto de la cadena de suministro: los que no hacen referencia a la misma; los que prevén el informe y aliento a los proveedores y subcontratistas; los que estipulan la posibilidad de terminación de la relación contractual; y los que hacen referencia a toda la cadena mundial de suministro. HADWIGER, Félix. “Acuerdos Marco Internacionales...”, cit., pp. 26-34. En este caso se señala también la necesidad de definir el concepto de subcontratista. SOBCZAK, André. “Legal dimensions of...”, cit., p. 122.

Se indica el surgimiento en el año 1988; para la evolución histórica puede verse: CANALDA CRIADO, Sergio. *Acuerdos Marco Transnacionales y Derechos Sociales*, 1ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2016, pp. 133-135. Para la distribución geográfica puede verse: WOLFGANG PLATZER, Hans - RÜB, Stefan. *Los acuerdos marco internacionales ¿Un Instrumento para Imponer los Derechos Humanos Sociales?*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlín, 2014, p. 7. Para un análisis empírico del contenido HADWIGER, Félix. “Acuerdos Marco Internacionales...”, cit., pp. 6, 7 y 9.

(29) MÜLLER, Torsten *et al.* *Los acuerdos marco internacionales: posibilidades y límites de un nuevo instrumento de la política sindical internacional*, SCHONEBOHM, Dieter (trad.), Fundación Friedrich-Ebert-Stiftung, 2009, p. 8. Para un análisis empírico en el sector metal, puede verse SOLER ARREBOLA, José. “Estructura y contenido...”, cit., pp. 488-507.

(30) CORREA CARRASCO, Manuel. “Acuerdos marco internacionales...”, cit., p. 49. La naturaleza del instrumento va a depender de los poderes conferidos a sus autores, atento a la falta de atribución de

Por una parte, la FSG sería en este contexto el sujeto contractual idóneo para representar el interés global de los trabajadores en el espacio regulativo definido por la EM (31). Las FSG pueden consultar asimismo a los sindicatos nacionales, atento a la falta de “poder” para negociar colectivamente.

Correa Carrasco destaca tres (3) cuestiones a considerar respecto de los sujetos, tales como la participación de los representantes “periféricos”, el déficit de legitimación del que pueden adolecer los AMT y la consideración de las diferentes “culturas laborales” del mundo (32).

En lo que refiere a la *inserción en el ordenamiento jurídico* se diferencian dos (2) posturas, la de quienes reconocen su incorporación a través de la negociación colectiva transnacional y la de quienes no consideran viable tal solución, por entender que se carece en el desarrollo actual de un marco normativo que habilite tal negociación e incorporación a los ordenamientos jurídicos nacionales.

Dentro de la primera postura, sostiene Baylos Grau que los AMT encuentran incorporación en los ordenamientos jurídicos nacionales a través de la autonomía colectiva a lo largo del espacio-empresa construido globalmente. De esta manera, un orden contractual hace suyo y metaboliza en las relaciones bilaterales entre las organizaciones sindicales y las EM los derechos laborales fundamentales, determinados por un organismo internacional como la OIT (33).

En la misma línea, Correa Carrasco señala que los principios y estándares internacionales encuentran en la autonomía colectiva una vía de juridificación alternativa y, en su caso, complementaria supliendo las insuficiencias de los ordenamientos nacionales (34).

“competencias” a nivel transnacional. En consecuencia, quienes negocian AMT tienen que “inventar” nuevas soluciones. Y porque algunos sindicatos nacionales no quieren que la FSG desempeñe tal rol, sino que pretenden que se limite a coordinar a los sindicatos nacionales. SOBCZAK, André. “Legal dimensions of...”, cit., pp. 117 y 119.

(31) BAYLOS GRAU, Antonio. “Códigos de conducta y buenas prácticas de las empresas en materia laboral. El problema de su exigibilidad jurídica”, en LILIO PÉREZ, Enrique (dir.), *Aspectos económicos de la jurisdicción social*, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2005, p. 286. Se apunta que la organización por sector que revisten las FSG evita dos obstáculos a la negociación colectiva transnacional: de un lado, excluye el debate de la personalidad legal de las subsidiarias y contratistas, dado que la representación por sector implica la representación de todas las empresas que pertenecen al mismo; de otro, evita los conflictos entre las diferentes leyes nacionales que definen la representatividad y los procedimientos de la negociación colectiva. SOBCZAK, André. “Legal dimensions of...”, cit., p. 119.

(32) CORREA CARRASCO, Manuel. “Acuerdos marco internacionales...”, cit., pp. 50-51.

(33) BAYLOS GRAU, Antonio. “Un instrumento de regulación...”, cit., pp. 116-117.

(34) CORREA CARRASCO, Manuel. “Acuerdos marco internacionales...”, cit., p. 57.

En la otra posición, Canalda Criado señala la imposibilidad de reconocer naturaleza jurídica a dichos acuerdos, en relación con los ordenamientos jurídicos existentes, tanto internacional -p. ej., OIT- como nacional (35).

Respecto de la OIT analiza sus normas -posteriormente ratificadas por los Estados- y las vías no jurídicas que ofrece como alternativa a las primeras (36). Señala la dificultad de reconocer a las FSG y a la Confederación Sindical Internacional (CSI) capacidad negociadora desde el punto de vista de la regulación de los acuerdos colectivos en las normas internacionales de la OIT, por la dificultad de la representatividad efectiva de estas organizaciones. El mismo argumento de falta de representatividad -por la diferenciada personalidad jurídica- se establece respecto de los empleadores. En última instancia, para el autor, el modo de demostrar la representatividad recae en los sistemas nacionales de relaciones laborales (37).

Asimismo, en cuanto al nivel de determinación del grado de negociación colectiva, ésta debe depender de la voluntad de las partes, sobre la base del principio de negociación colectiva libre y voluntaria (artículo 4, Convenio N° 98). Sin embargo, la Recomendación N° 163 (ciento sesenta y tres) enumera los posibles niveles de negociación, mencionando como una suerte de nivel superior al “techo” nacional. Por ello, el autor concluye en que es dudoso que las normas internacionales de la OIT habiliten poder establecer un espacio de negociación transnacional, bajo el pretexto de que la

(35) CANALDA CRIADO, Sergio. “Acuerdos Marco Transnacionales...”, cit., p. 144.

Los AMT presentan importantes factores de complejidad, que derivan de la ausencia de un marco jurídico internacional que legitime los criterios de selección de los sujetos sindicales internacionales y de los problemas de coordinación con la legislación nacional. Se negocia en un ámbito “extraterritorial” para todos los Estados. GOÑI SEIN, José. “Valor jurídico de los códigos de conducta empresariales”, en GOÑI SEIN, José (dir.), *Ética empresarial y códigos de conducta*, La Ley, Madrid, 2011, p. 609.

(36) Convenio N° 98 sobre el derecho de sindicación y negociación colectiva (1949), Recomendación N° 163 sobre la negociación colectiva (1981) y Recomendación N° 91 sobre Convenios Colectivos (1951-actualizada).

(37) CANALDA CRIADO, Sergio. “Acuerdos Marco Transnacionales...”, cit., pp. 144-145. El estudio de Papadakis *et al.* para analizar los AMT a la luz de la Recomendación N° 91 de la OIT concluye que no está claro si los AMT logran la representatividad necesaria. PAPADAKIS, Konstantinos *et al.* “International framework agreements as elements of a cross-border industrial relations framework”, en PAPADAKIS, Konstantinos (ed.), *Cross Border Social Dialogue and Agreements. An emerging global industrial relations framework?*, ILO, Geneva, 2008, pp. 69-71. El artículo 2.1 de la Recomendación N° 91 señala: “A los efectos de la presente Recomendación, la expresión *contrato colectivo* comprende todo acuerdo escrito relativo a las condiciones de trabajo y de empleo, celebrado entre un empleador, un grupo de empleadores o una o varias organizaciones de empleadores, por una parte, y, por otra, una o varias organizaciones representativas de trabajadores o, en ausencia de tales organizaciones, representantes de los trabajadores interesados, *debidamente elegidos y autorizados por estos últimos, de acuerdo con la legislación nacional*” (el destacado es nuestro). Sin embargo, interpretan que el artículo 6 de la Recomendación N° 163 que dispone “Las partes en la negociación colectiva deberían conferir a sus negociadores respectivos el mandato necesario para conducir y concluir las negociaciones a reserva de cualquier disposición relativa a consulta en el seno de sus respectivas organizaciones”, abriría posibilidades para lograr la representatividad. PAPADAKIS, Konstantinos *et al.* “International framework agreements...”, cit., p. 70.

enumeración fuese sólo ilustrativa y la expresión “cualquier nivel” incluya también al transnacional (38).

La OIT no ha producido ninguna norma específica para actualizar los derechos colectivos al marco de las nuevas realidades productivas, a excepción del Convenio N° 181 sobre agencias de empleo privadas. Por ello, existen propuestas de actualizar los Convenios N° 87 y 98 a fin de posibilitar la negociación y el cumplimiento de los estándares laborales a través de toda la estructura corporativa y la cadena de suministro (39).

En cuanto a la posibilidad de considerar su naturaleza jurídica en relación con los Derechos nacionales, considera el autor que desde una aproximación comparativa los AMT no pueden alcanzar el *status* de convenio colectivo por varias razones: a) a ninguno de los sujetos les es reconocido la condición de sujeto con representatividad; b) el procedimiento de negociación no sigue las reglas establecidas; c) no se ajustan a las reglas la forma y el contenido de los acuerdos; d) el acuerdo no se registra como convenio colectivo (40).

En definitiva, como señalan Papadakis *et al.*, los AMT poseen algunos, pero no todos los elementos constitutivos de los convenios colectivos. Son aún un “instrumento imperfecto”, cuya efectividad deberá comprobarse empíricamente (41).

1.2.5. Iniciativas multipartitas

Encontramos aquí, *v.gr.*, las iniciativas de comercio ético de Dinamarca, Noruega y Reino Unido, compuestas por empresas, sindicatos y ONG. Cada una dispone de un código de buenas prácticas laborales que se funda en las convenciones de Naciones Unidas y los convenios de la OIT, y además documentos relativos al trabajo forzoso, la libertad sindical y la negociación colectiva, el trabajo infantil, la discriminación, los malos tratos, la seguridad y la salud, los salarios, las horas de trabajo y el empleo regular (42).

(38) CANALDA CRIADO, Sergio. “Acuerdos Marco Transnacionales...”, cit., p. 147.

El artículo 4.1. Recomendación N° 163 señala: “En caso necesario, se deberían adoptar medidas adecuadas a las condiciones nacionales para que la negociación colectiva pueda desarrollarse en cualquier nivel, y en particular a nivel de establecimiento, de la empresa, de la rama de la actividad, de la industria y a nivel regional o nacional” (el destacado es nuestro).

(39) CANALDA CRIADO, Sergio. “Acuerdos Marco Transnacionales...”, cit., pp. 146-147.

(40) *Ibidem*, p. 155. Como sostiene el análisis de Papadakis *et al.*, a la luz de la Recomendación N° 91 los AMT no serían instrumentos vinculantes desde el punto de vista de la legislación nacional. En efecto el artículo 3.1 establece “Todo convenio colectivo debería obligar a sus firmantes, así como a las personas en cuyo nombre se celebre el convenio. Los empleadores y los trabajadores obligados por un convenio colectivo no deberían poder estipular en los contratos de trabajo disposiciones contrarias a las del convenio colectivo” (el destacado se agregó). PAPANAKIS, Konstantinos *et al.* “International framework agreements...”, cit., p. 77.

(41) PAPANAKIS, Konstantinos *et al.*, “International framework agreements...”, cit., pp. 79-80.

(42) OIT. *Informe IV: El trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro*, 1ª ed., Conferencia Internacional del Trabajo, 105ª reunión, 2016, p. 60. Otras iniciativas son *Clean Clothes Campaign*

I.3. Contratos comerciales internacionales

Para el acceso a los mercados internacionales se requiere que los productos y servicios cumplan con determinados requisitos denominados “estándares”. Éstos pueden referirse a las características de los productos o servicios, como a su modo de producción o prestación respectivamente. En función del bien jurídico que se pretenda preservar se los puede clasificar en cuatro (4) grupos, a saber: 1) seguridad/salubridad/calidad de los productos o del modo de prestación de los servicios; 2) laborales; 3) medioambientales; 4) sociales/ comunitarios. Bajo esta perspectiva, los contratos internacionales pueden incorporar contenidos de RS (43).

De este modo, se erigen en el estado actual en el principal instrumento disponible para establecer normas propias obligatorias (44).

Sobre la base de la autonomía material, las partes pactan lo que les parece pertinente. Las opciones pasan por: 1) detallar los estándares en el propio contrato, incorporar o realizar remisiones a conjuntos normativos ya sean éstos 2) instrumentos internacionales o 3) códigos de conducta -unilaterales o multilaterales- o 4) una *lex mercatoria* específica (45).

También los contratos pueden explícita o implícitamente otorgar derechos a favor de terceros identificados en el propio contrato o que resulten identificables en un momento posterior (46).

I.4. Tratados Internacionales de Comercio con cláusulas sociales

Las cláusulas sociales pueden ser definidas como “*la inclusión en los convenios internacionales de comercio de una cláusula que fije normas mínimas o equitativas de trabajo como condición para beneficiarse de las ventajas que surgen de los tratados*”

(CCC), *Ethical Trade Initiative (ETI)*, *Fair Labor Association (FLA)*, *Worldwide Responsible Apparel Production (WRAP)*, *Worker Rights Consortium*. Puede verse: UTTING, Peter. “Regulating Business Via Multistakeholder Initiatives: a Preliminary Assessment”, *Voluntary Approaches to Corporate Responsibility: Readings and a Resource Guide*, UN Non-Governmental Liaison Service and UNRISD, Geneva, 2002, pp. 9-11.

(43) OTERO GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen. “Autorregulación y establecimientos de estándares en los contratos internacionales”, *Anuario español de Derecho Internacional Privado*, T. VIII, 2008, p. 330.

(44) *Ibidem*, p. 333. Visualiza la importancia y efectividad que puede tener este tipo de fuente por sobre la normativa estatal GRABOSKY, Peter. “Beyond Responsive Regulation: The expanding role of non-state actors in the regulatory process”, en *Regulation & Governance*, 2012, p. 4.

(45) OTERO GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen. “Autorregulación y establecimientos...”, cit., pp. 348-349. También se pueden incluir las disposiciones de los AMT en los contratos comerciales. HADWIGER, Félix. “Acuerdos Marco Internacionales...”, cit., pp. 7 y 40.

(46) Puede verse: KENNY, Katherine. “Code or Contract: Whether Wal-Mart’s Code of Conduct Creates a Contractual Obligation Between Wal-Mart and the Employees of its Foreign Suppliers”, *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 27, Nº 453, 2006-2007. REVAK, Haley. “Corporate Codes of Conduct: Binding Contract or Ideal Publicity?”, *Hastings Law Journal*, Vol. 63, (6), 2012.

Pueden ser de tipo positivo cuando se beneficia al Estado que cumple, brindándole un acceso más flexible al mercado internacional, o de tipo negativo cuando prevé sanciones al país infractor, como, por ejemplo, la prohibición de importación de bienes (47).

Consideramos necesaria una somera referencia atento a que pueden constituirse en una fuente de la RS de contenido laboral, que puede extenderse también a otras materias, y porque además se señala el fracaso de la postura favorable a ellas en la OMC como una de las causas que llevó a la sociedad civil a exigir a las EM en forma individual la adopción de códigos de conducta (48).

Con el conflicto de intereses subyacente a este tipo de medidas, la OMC no ha autorizado su uso (49).

Asimismo, fuera del ámbito multilateral de la OMC se pueden encontrar este tipo de cláusulas en los acuerdos comerciales bilaterales o regionales, a través de la inclusión de las cláusulas en acuerdos de preferencia, en mecanismos de integración regional y en acuerdos comerciales (50).

(47) VAN DER LAAT ETCHEVERRÍA, Bernardo. *Cláusulas sociales, códigos de conducta y normas de responsabilidad social del empresariado*, pp. 2 y 3. Disponible en: <http://wilfredosanguinetti.files.wordpress.com/2010/01/vanderlat-art-clausulas-sociales-cc-normas-de-rs.pdf>, consultado el 30/1/2014. Puede verse también: GUTIÉRREZ HURTADO, Francisco y LOBEJÓN HERRERO, Luis. "Cláusulas sociales, comercio internacional y Derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados", *Revista de Economía Crítica*, N° 7, 2009, pp. 55-73.

(48) GREVEN, Thomas. *Las normas sociales de los acuerdos comerciales y de inversión bilaterales y regionales*, NUÑEZ Raquel (trad.), Fundación Friedrich-Ebert-Stiftung, 2005, p. 7. WICK, Ingeborg. *¿Herramienta de los trabajador@s o truco publicitario? Una guía para los códigos de prácticas laborales internacionales*, Friedrich Ebert Stiftung, Südwing Instituto de Economía y Ecumenismo, 2003, pp. 10-11. Los artículos XIX y XX GATT señalan las excepciones generales y las excepciones relativas a la seguridad que se permiten adoptar a los Estados parte. Así, las excepciones generales se vinculan con la necesidad de proteger la moral pública, la salud y la vida de las personas y de prohibir el acceso al mercado de los artículos fabricados en prisiones. Es una norma que contiene una medida destinada a prevenir la competencia desleal, y no una norma que reconozca derechos. USHAKOVA, Tatsiana. "Hacia la justicia social: vías de intervención de la OMC", *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del empleo*, Vol. 4, N° 2, 2016, pp. 11-12. Aunque las excepciones se podrían vincular con el respeto de los derechos fundamentales, se ha apuntado su escasa pertinencia en materia de condicionalidad social, dada la serie de requisitos que requiere la OMC para alegar las excepciones. VICENTE BLANCO, Dámaso. "Dumping social", en VELASCO SAN PEDRO, Luis (dir.), *Diccionario de Derecho de la Competencia*, 1ª ed., Iustel, Madrid, 2006, p. 336. Prueba de lo cual resulta la inexistente práctica de la OMC en la materia, siendo el Informe del órgano de Apelación en el asunto *Comunidades Europeas- Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias en los países en desarrollo*, la única referencia al tema laboral citada en la página oficial. USHAKOVA, Tatsiana. "Hacia la justicia...", cit., p. 18.

(49) El resultado final de la Ronda de Singapur fue entonces renovar el compromiso por el respeto de los derechos fundamentales en el trabajo, y considerar que son el crecimiento y desarrollo económicos, impulsados por el crecimiento y la liberalización del comercio, los que contribuirán a la promoción de las normas. USHAKOVA, Tatsiana. "Hacia la justicia...", cit., p. 28.

(50) LOBEJÓN HERRERO, Luis. "Pasado, presente y futuro de la cláusula social. El papel de la Organización Mundial del Comercio", *ICE. 60 años del sistema GATT-OMC* N° 843, 2008, p. 154. VICENTE BLANCO, Dámaso. "Dumping social...", cit., p. 338.

1.5. Tratados internacionales sobre inversiones

Se ha identificado la posibilidad de inserción de criterios de RS en los acuerdos de inversión mediante múltiples opciones, entre las que destacan, siguiendo los desarrollos de la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), los siguientes: 1º) mediante una cobertura indirecta, por medio de la cual los inversores extranjeros y nacionales se encuentran por igual sujetos a los requisitos del país anfitrión respecto a los estándares sociales y medioambientales; 2º) inclusión en el acuerdo de estándares no vinculantes de RS, *v.gr.*, remitiendo a las Líneas Directrices de la OCDE para EM; 3º) reserva de poderes por parte del país anfitrión, en cuestiones de RS. El acuerdo de inversión autorizaría la exclusión o exención de la protección al inversor, a fin de permitir al Estado anfitrión regular los inversores y las inversiones desde la perspectiva de la RS; 4º) inclusión de una cláusula que impida la disminución de los estándares aplicables, manteniendo las regulaciones medioambientales o sociales vigentes; 5º) compromiso del país de origen, mediante una disposición no vinculante por la cual compromete su mayor esfuerzo tendiente a asegurar la conducta responsable por parte de sus inversores nacionales o mediante el compromiso vinculante de supervisar la conducta responsable de sus empresas; 6º) inclusión en el acuerdo de disposiciones de RS, generalmente vinculantes, de modo específico o mediante la remisión a otros instrumentos preexistentes (51).

Otra de las posibilidades es la adopción del Modelo de Acuerdo Internacional sobre Inversión para el desarrollo sostenible, elaborado por el Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible. El artículo 16 de dicho Modelo está destinado a la regulación de la RS y recoge una serie de “requerimientos proactivos”, que excedan las obligaciones legales mínimas contenidas en los artículos previos, es decir, instituye a la constitución de la misma en *plus* (52).

(51) ANCOS FRANCO, Helena y VICENTE BLANCO, Dámaso. *La promoción de la responsabilidad social en los tratados de inversión. Los casos de Bolivia y Venezuela*, Fundación Carolina, Madrid, 2009, pp. 117-118.

Desde la perspectiva fáctica el informe desarrollado por Ruggie en base a noventa contratos de inversión (sobre una base de 3000 aproximadamente) facilitados por la Cooperación Financiera Internacional llega a las siguientes conclusiones: 1) ningún contrato concluido entre una EM y un Estado miembro de la OCDE ofrecía a los inversores exenciones sobre las nuevas leyes y, salvo en casos excepcionales, los contratos fijaban sus propias cláusulas de estabilización para proteger los aspectos de orden público; 2) la mayoría de los contratos con países que no pertenecían a la OCDE si contenían cláusulas que evitaban que los inversores quedaran vinculados con las nuevas leyes medioambientales o sociales, o bien ofrecían compensaciones para cumplirlas; 3) las disposiciones de estabilización más duras se encontraban en los contratos firmados con países de África Subsahariana. RUGGIE, John. “¿Solamente negocio? Multinacionales...”, *cit.*, pp. 173-175.

(52) FACH GOMEZ, Katia. “Construyendo un nuevo Derecho Internacional de las inversiones: las propuestas del Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, N° 18, 2009, p. 23. También la sociedad financiera internacional del grupo Banco Mundial ha elaborado medios para identificar posibilidades de inversión sostenible. SERVAIS, Jean. “Algunas reflexiones más sobre una cuestión espinosa: la responsabilidad social de las empresas”, *Derecho PUCP*, N° 64, 2010, p. 114.

Finalmente, UNCTAD ha desarrollado el marco *Investment Policy Framework for Sustainable Development* (IPFSD), en el que expone detalladamente el abanico de opciones políticas que los Estados tienen para introducir consideraciones de protección y promoción del desarrollo sostenible en cada uno de los capítulos que generalmente contiene un Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI), y ofrece asimismo un marco de referencia que permite evaluar con qué grado y de qué modo un APPRI ha incorporado consideraciones de desarrollo sostenible (53).

I.6. Fuentes materiales

I.6.1. La costumbre

En lo que refiere a las prácticas de RS, Embid Irujo y Martí Moya han afirmado la posibilidad de encontrarnos ante los elementos constitutivos de la costumbre: el *usus*, pero han dejado abierto el interrogante sobre la *opinio*. Respecto de la idea de relevancia jurídica fundado en la idea de coherencia, consideramos que es un elemento presente en lo que respecta a la RS, ya que ésta refiere a relaciones ya constituidas como jurídicas por el Derecho. No obstante, posteriormente Embid Irujo y del Val Talens matizaron tal afirmación sosteniendo que sería viable avanzar hacia la cristalización de una auténtica costumbre, si se parte del sujeto activo de la RS (54).

En contra de que los códigos de conducta de RS sean considerados costumbre, García Rubio estima que no constituyen un supuesto cuando son impuestos desde arriba (*top-down*) frecuente en la RS. Del mismo modo, cuando se crea desde abajo (*botton-up*), tampoco considera que estemos ante una genuina norma consuetudinaria, porque no se da la *opinio iuris* dado que no hay tiempo para crearla (55).

I.6.2. La *lex mercatoria*

En la actualidad constituye la única fuente susceptible de generar *Derecho transnacional* no solamente por ser *usus*, sino también por ser *usus* acompañado por la *opinio iuris*. Esto es así porque las cámaras arbitrales internacionales lo aplican con la convicción de que debe ser impuesto como sistema de verdaderas reglas jurídicas,

(53) PÉREZ GONZÁLEZ, Javier. “La incorporación de la protección de los derechos humanos y el fomento del desarrollo humano en los acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones (APPRI) de España con países emergentes y en desarrollo”, en MÁRQUEZ CARRASCO, Carmen (ed.). *España y la implementación de los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos: oportunidades y desafíos*, 1ª ed., Huygens, Barcelona, 2014, pp. 342-349.

(54) Sobre el concepto de costumbre: AGUILÓ REGLA, Josep. *Teoría general de las fuentes del Derecho*, Ariel, Barcelona, 2000, p. 97. EMBID IRUJO, José Miguel y MARTÍ MOYA, Vanessa. “Sobre el significado de la responsabilidad social corporativa en las actividades de capital riesgo”, *Revista Española de Capital Riesgo*, N° 4, 2010, p. 27. EMBID IRUJO, José y del VAL TALENS, Paula. “La responsabilidad social...”, cit., p. 92.

(55) GARCÍA RUBIO, María. “Responsabilidad social empresarial...”, cit., p. 74.

propias de la *business community*, y porque las mismas leyes y los mismos jueces de los Estados le reconocen esta aptitud reguladora (56).

La *lex mercatoria* se nutre de las prácticas comerciales y los códigos de comportamiento elaborados por los propios operadores del comercio internacional (57).

En cuanto a la RS, Bonet Pérez afirma que, si todas sus iniciativas no se limitaran a ser un mero instrumento de proyección de reputación empresarial, les sería muy difícil ocultar que la manera de garantizar más efectivamente desde el marco de las relaciones económicas el respeto efectivo de ciertos estándares jurídicos y éticos sería su efectiva incorporación a la *lex mercatoria* (58).

I.6.3. Costumbre internacional

Es dable pensar la inserción de los PR como parte de la costumbre internacional, considerando que fueron adoptados por unanimidad por el Consejo de Derechos Humanos desde la presentación del “Marco para proteger, respetar y remediar” del año 2008. Tal situación permitiría inferir una creencia establecida y firme a nivel internacional sobre la existencia de la responsabilidad de respetar los derechos humanos, que podría constituir el elemento de *opinio juris*. Aunque la práctica de los Estados, en cuanto a la aplicación e implementación, posiblemente tardará en consolidarse, indicándose en este aspecto a los Planes de Acción nacionales como un elemento constitutivo de la práctica estatal (59).

(56) Citando a Galgano, ALEGRIA, Héctor. *Globalización y derecho*, disponible en: <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/0/globalizacion-y-derecho.pdf> consultado el 31/7/2013, p. 238.

(57) SÁNCHEZ LORENZO, Sixto. “La unificación del Derecho Comercial Internacional”, en FEBRES FAJARDO, Carlos (coord.), *El Derecho Internacional en tiempos de globalización*, T. I, Libro homenaje a Carlos Febres Pobeda, Colección Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de los Andes, Publicaciones del Vicerrectorado Académico, Venezuela, 2005, pp. 70-71.

(58) BONET PÉREZ, Jordi. “Los actores privados de carácter económico y su incidencia en la formación y aplicación del DIP: especial referencia a las Empresas transnacionales”, en ABELLÁN HONRUBIA, Victoria - BONET PÉREZ, Jordi (dir.), *La incidencia de la mundialización en la formación y aplicación del Derecho Internacional Público*, Bosch, Barcelona, 2008, p. 175.

(59) CANTÚ RIVERA, Humberto. “Evaluando los principios rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos a dos años de su adopción”, *Revista Internacional de Derechos Humanos*, N° 3, año III, 2013, pp. 177-178. Así, se ha dicho que, aunque los PR no pueden ser considerados como leyes vinculantes, pueden ser adoptados en todo o parte por ciertos Estados e informarán sobre el marco de las normas reflejadas en la labor de los Relatores Especiales de la ONU, los tribunales internacionales y otros órganos jurídicos y autoridades. Asimismo, “elevarán” las expectativas de los terceros. LIEBERMAN, Michael. “The Ruggie Principles...”, cit., p. 278.

Respecto de la implementación de los PR puede verse: MÁRQUEZ CARRASCO, Carmen (ed.), *España y la implementación de los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos: oportunidades y desafíos*, Huygens, Barcelona, 2014. MÁRQUEZ CARRASCO, Carmen. “La implementación de los principios rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y Derechos Humanos por medios de los planes nacionales de acción”, *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* N° 20,

Por su parte, Zambrana Tevar considera que la responsabilidad de respetar los derechos humanos podría transformarse en Derecho vinculante tanto a través del Derecho consuetudinario internacional como a través de un tratado internacional. A su entender, la mera implementación de la responsabilidad de respetar como parte de los PR no constituiría en sí misma la necesaria prueba de la costumbre internacional, en tanto sería congruente entender que la responsabilidad de proteger proviene del derecho internacional, la responsabilidad de respetar no. Pero, no obstante el cumplimiento de los PR, podría modificar el clima político de manera que desaparecieran los obstáculos para el reconocimiento legal internacional de las obligaciones directas de las empresas (60).

II. Análisis comprensivo de las fuentes del derecho en la RS

II.1. La autorregulación

La presencia de los códigos de conducta como fuente de la RS nos sitúa en el campo de la autorregulación. Como afirma Priest, es posible contar con sistemas de regulación voluntarios en los que el sector privado se imponga las reglas a sí mismo. De este modo, se remarca que por creación, participación o adhesión la empresa se convierte en uno de los ámbitos de creación de normas (61).

La autorregulación implica un centro u organismo más o menos institucionalizado desde el que se dictan, interpretan e imponen las normas (62). Desde nuestra perspectiva, podemos pensar a la autorregulación como la captación lógica no

2015, pp. 55-87. En Argentina se ha anunciado recientemente el lanzamiento de un Plan de Acción para el año 2019. Puede verse: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-presento-el-plan-de-accion-de-empresas-y-derechos-humanos>.

(60) ZEMBRANA TEVAR, Nicolás. “Los principios rectores...”, cit., pp. 55-56.

Ruggie señala que descartó la opción del Tratado porque valoró que no existían las “bases” para negociarlo; no brindaría respuesta a las víctimas de violaciones de derechos humanos que necesitaban soluciones inmediatas; la imposición prematura significaría un retroceso y, en todo caso, no podría ser exhaustiva en aras del consenso y requeriría ser complementada con otros enfoques. RUGGIE, John. “¿Solamente negocio? Multinacionales...”, cit., p. 99.

(61) DE LA CUESTA RUTE, José. “Algunas reflexiones sobre el fenómeno de la autorregulación”, en *RDBB*, N° 94, 2004, p. 89. PRIEST, Margot. “The Privatization of Regulation: Five Models of Self-Regulation”, *Ottawa Law Review / Revue de droit d’Ottawa*, Vol. 29:2, 1997-98, p. 238. GOLDÍN, Adrián. “Códigos de conducta y regímenes de cumplimiento voluntario: ¿es la autorregulación una respuesta?”, *Revista electrónica de Teoría y Práctica de la Elaboración de Normas Jurídicas*, Año III, N° V, 2007, p. 7. Sobre las clases de autorregulación pura o libre, sustitutiva o alternativa o alternativa y condicionada ver PRIEST, Margot. “The Privatization of...”, cit., p. 237; GARCÍA RUBIO, María. “Responsabilidad social empresarial...”, cit., pp. 63-64.

(62) DE LA CUESTA RUTE, José. “La autorregulación como regulación jurídica”, en REAL PÉREZ, Alicia (coord.), *Códigos de conducta y actividad económica: perspectiva jurídica*. I y II Congresos Internacionales “Códigos de Conducta y Mercado”, Madrid, Marcial Pons, Madrid, 2010, p. 33.

neutral, es decir, hecha desde el punto de vista de los protagonistas, de conductas intersubjetivas proyectadas (63).

Consideramos pertinente tener presente al fenómeno desde la perspectiva del Derecho Público y del Derecho Privado, y desde la perspectiva estatal y transnacional (64).

En tanto, en el marco del Derecho estatal y dentro del Derecho Privado, *ergo*, en un ámbito de mayor autonomía de la voluntad, se considera que el presupuesto para atribuir a la misma capacidad normativa creadora es que la relación a la que se dirige la autorregulación sea de aquellas que se confía por el Derecho a los particulares y que se contenga dentro de los parámetros que dejan las reglas legales imperativas (65).

En el caso de la RS en el contexto del Estado argentino la mayoría de su contenido no está confiado a los particulares, sino que es materia de regulación del Congreso Nacional o Provincial (artículo 75, inciso 12, Constitución Nacional), pero la “*adición o plus*” puede considerarse como competencia material de los particulares. La contención dentro de los márgenes de las reglas imperativas en este caso deviene insoslayable.

La perspectiva transnacional presenta particular interés en la materia, dado que los códigos de conducta han cubierto la brecha regulativa que se presenta en este espacio, y en este sentido se han convertido en las “reglas del juego”, pero nos encontramos ante la ausencia de autoridades y normas a las que adecuarse para evaluar su vigencia.

Se debe establecer la causa inmediata de obligar de la norma autorregulada (establecer más que la fuente del Derecho, la fuente de la obligación). La fuerza de obligar radica en el consentimiento prestado por el autorregulado. El consentimiento sigue

(63) La norma está constituida de manera neutral, es decir, desde el punto de vista de un tercero y no desde la perspectiva de los protagonistas que, como tales, tienen conciencia de las dificultades para que ese cumplimiento se produzca. CIURO CALDANI, Miguel. *La conjetura del funcionamiento de las normas. Metodología jurídica*, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, Rosario, 2000, p. 66.

(64) En el marco del Derecho Público, en la esfera estatal se presenta la cuestión dentro del Derecho Penal a través de los programas de *legal compliance*. SIEBER, Ulrich. “Programas de ‘*compliance*’ en el derecho penal de la empresa”, ABANTO VÁSQUEZ, Manuel (trad.), NIETO MARTIN, Adán y ARROYO ZAPATERO, Luis (dirs.), *El derecho penal económico en la era de la compliance*, Tirant Lo Blanch, Barcelona. Disponible en: <http://www.pensamientopenal.com.ar/system/files/2014/12/doctrina38834.pdf>, p. 23. De este modo, la regulación penal de las personas jurídicas puede consistir en obligarlas a “autorregularse”, convirtiéndose la autorregulación en un medio para conseguir la prevención (general y especial) de delitos. ORTIZ DE URBINA GIMENO, Íñigo. “Responsabilidad penal de personas jurídicas y programas de cumplimiento empresarial (*compliance programs*)”, en GOÑI SEIN, José (dir.), *Ética empresarial y códigos de conducta*, 1ª ed., La Ley, Madrid, 2011, p. 96.

(65) DE LA CUESTA RUTE, José. “La autorregulación como...”, cit., p. 36. Particularmente esto ha sido estudiado en el campo del Derecho Laboral. Puede verse: LAHERA FORTALEZA, Jesús. “Códigos de conducta laborales: poder de dirección, negociación colectiva y responsabilidad social de la empresa (Comentario a la STS 4º de 7 de marzo de 2007)”, *Relaciones Laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, Nº 2, 2007.

estando en la base de las obligaciones generadas por los textos autorregulatorios: su asimilación al contrato en este punto es pleno. Pero la efectividad *erga omnes* y la quiebra del principio de relatividad contractual componen los aspectos innovadores en el campo del Derecho de los Contratos. Así, la nueva regulación encaja en la declaración unilateral de voluntad como fuente de obligaciones privadas (66).

También se ha ubicado a la autorregulación -que tutela derechos fundamentales- como “normas privadas de orden público internacional”, en tanto su origen y aplicabilidad es privado (el espacio de la empresa), revisten una dimensión de orden público (en el sentido de que persiguen la corresponsabilidad de las empresas privadas en la protección de determinados bienes públicos), y además el orden público es transnacional, en tanto tutelan intereses públicos compartidos por la comunidad internacional sin la necesidad de mediación de los ordenamientos internos (67).

No obstante, consideramos que lo relevante es también estimar a la autorregulación como fuente del Derecho. Nos encontramos ante una tecnocracia en la elaboración de las normas, es el paso de legitimidad en la democracia o la autonomía a la tecnocracia (68).

Otra cuestión se advierte al pensar que la autorregulación puede significar la huida del Derecho al campo de la economía o la ética, y la circunstancia de que la misma viene acompañada de la voluntariedad en la tarea de la aplicación de la norma, a lo que se suma la particularidad de un único sujeto creador y encargado del funcionamiento.

II.2. Los límites reguladores de las organizaciones internacionales

Las organizaciones internacionales presentan límites en su actividad normativa, lo cual explica la presencia de los códigos de conducta que han desarrollado (más allá de los factores de poder de tipo sociológico).

El primero de los límites que identificamos es respecto de la posibilidad de regular de forma directa a los sujetos privados, dado que su acción normativa se dirige a los Estados. Es por ello que los instrumentos se dirigen a las empresas en forma de “recomendaciones”, dado que no existe la posibilidad de crearles obligaciones directas, y es por ello también que los Principios Rectores (PR) hablan de la “responsabilidad de respetar” como obligación de *tipo social y no jurídica* en el ámbito internacional.

(66) ILLESCAS, Rafael. “La autorregulación: entre la quiebra de la relatividad y la obligatoriedad de la declaración unilateral de voluntad”, *Derecho Privado y Constitución*, N° 17, 2003, pp. 301-302.

(67) GOÑI SEIN, José. “Valor jurídico de...”, cit., pp. 594-595.

(68) En palabras de Galgano, “*La sociedad global conduce tal vez al crepúsculo de la democracia representativa y al nacimiento de la tecnodemocracia*”. GALGANO, Francesco. *Los caracteres de la juridicidad en la era de la globalización*, RENTERÍA DÍAZ, Adrián (trad.), en <http://www.bibliojuridica.org/libros/5/2201/7.pdf>, p. 133.

En este sentido, la estrategia normativa de la OIT de “identificar” un núcleo de derechos y calificarlos de fundamentales, otorgándole el status de *ius cogens*, se puede entender como el establecimiento de unos estándares mínimos universales (69).

El segundo límite consiste en la crisis de la acción normativa por falta de consenso político entre los Estados. En esta línea, se ha indicado que los acuerdos internacionales vinculantes pueden no existir, ser inadecuados, ser ineficaces o carecer de instituciones supranacionales para su cumplimiento, y que los intentos de la ONU por regular la actividad de las empresas no presentan atisbos de viabilidad (70).

Para superar este límite en nuestra materia, habría que lograr un acuerdo respecto del sujeto obligado, las conductas a regular, la competencia jurisdiccional, la jerarquía de normas a nivel internacional y los mecanismos de investigación y reparación a nivel internacional (71).

En este aspecto hay que considerar los problemas de acción colectiva que existen para lograr determinadas regulaciones, como las medioambientales y la división entre países desarrollados y en vías de desarrollo (72).

(69) Se señala que la respuesta de la OIT al desafío de la mundialización se ha asentado sobre dos ejes: uno, la necesidad de asegurar la protección de los derechos fundamentales de los trabajadores; el otro, la realización de esfuerzos para modernizar su sistema normativo. HUMBLET, M. y ZARKA-MARTRES M. “La política normativa de la OIT”, en JAVILLIER, J (dir.), *Las normas internacionales del trabajo. Un enfoque global*, OIT, Ginebra, 2002, p. 11. PÉREZ, Jordi. “Principios y derechos...”, cit., p. 32. TREBILCOLCK, Anne. “La Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento”, en JAVILLIER, J (dir.), *Las normas internacionales del trabajo. Un enfoque global*, OIT, Ginebra, 2002, p. 715. Así, se resalta la idea de contribuir con diversas técnicas, no solamente normativas, a una aplicación mejor y más completa de las normas internacionales del trabajo. JAVILLIER, Jean. “Razón de ser de los principios y derechos fundamentales y dinámica de las normas internacionales del trabajo. Los derechos fundamentales en el trabajo: situación actual y perspectivas”, *Educación Obrera* N° 122, OIT, Ginebra, 2001, p. 8.

(70) VANDENBERGH, Michael. “The New Wal-Mart Effect: The Role of Private Contracting in Global Governance”, *UCLA Law Review*, N° 54, 2007, pp. 921 y 964.

(71) CANTÚ RIVERA, Humberto. “¿Hacia un tratado internacional sobre la responsabilidad de las empresas en el ámbito de los derechos humanos? Reflexiones sobre la primera sesión del grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XVI, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2016, p. 436. Considerando que un instrumento internacional jurídicamente vinculante es la herramienta adecuada para fijar las reglas de juego y entendiendo que se avanza hacia un mayor consenso para esta alternativa, se pronuncia la Presidenta Relatora del Grupo de Trabajo de la ONU sobre transnacionales y derechos humanos. ESPINOSA GARCÉS, María. “Naciones Unidas: Transnacionales y DD HH. Avanza construcción de instrumento vinculante”, *Transnacionales y Derechos Humanos, América Latina en movimiento*, año 40, 2ª época, 2016, pp. 5-7. El primer borrador del grupo de trabajo fue presentado en julio de 2018. Puede consultarse en <https://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/WGTransCorp/Session3/DraftLBI.pdf>.

(72) VANDENBERGH, Michael. “The New Wal-Mart...”, cit., pp. 919-921, 965.

II.3. La negociación colectiva transnacional

La dimensión “multinacional” de las relaciones colectivas debe ser entendida como una dimensión distinta de la nacional, pero también de la supranacional y la internacional, definiéndose así como un juego de exclusiones. La dimensión multinacional se diferenciaría de la nacional por ir más allá que ésta, pero se diferenciaría negativamente de la dimensión supranacional (*v.gr.*, Unión Europea -UE-) o internacional (*v.gr.*, OIT) por no pertenecer a estas dimensiones institucionalizadas (73).

Los instrumentos surgidos de la negociación colectiva transnacional no tienen eficacia legal reconocida por ningún sistema jurídico, aunque puedan guardar conexión con los mismos. Así, los AMT se diferencian de todos los demás instrumentos regulativos, por un lado, por no existir ningún sistema legal que les otorgue efectos jurídicos y, por otro lado, porque no encuentran adecuación en ninguna de las categorías jurídicas existentes en los sistemas jurídicos (74).

No obstante, se resalta la función de los AMT como fórmula de transición hacia la instauración de un sistema de negociación colectiva transnacional. Superada su originaria naturaleza de producto de RS, están contribuyendo de manera decisiva en la consolidación de la autonomía colectiva a nivel transnacional. Nos encontramos frente a, por una parte, la ausencia de responsabilidad ante el incumplimiento y, de otra, la falta de un marco legal (nacional o internacional) que efectúe un reconocimiento expreso de su carácter de fuente del Derecho (75).

Se constata de este modo el paralelismo histórico existente entre la irrupción y el desarrollo de la negociación colectiva en el plano estatal, y el proceso actual que se está llevando a cabo en el plano transnacional. En ambos supuestos, el recurso a la “teoría de la delegación” (la negociación colectiva es fuente del Derecho porque existe una delegación de la ley) o bien la “teoría de la incorporación” (la fuerza de obligar del convenio o acuerdo deriva de su incorporación a los contratos individuales), se conciben como soluciones adecuadas para dar respuesta a las exigencias explicativas de la configuración jurídica de los AMT. No obstante, ante la falta de un poder normativo de carácter transnacional (que actúe como fuente heterónoma que reconozca a los AMT), la tesis contractualista se ha concebido como la más viable para explicar el despliegue de la eficacia del AMT en el ámbito transnacional (76).

(73) CANALDA CRIADO, Sergio. “Acuerdos Marco Transnacionales...” cit., p. 141.

(74) *Ibíd.*, p. 143.

(75) CORREA CARRASCO, Manuel. “Acuerdos marco internacionales...” cit., pp. 39, 81, 82 y 99. Sobre el potencial de los AMT en relación con el desarrollo e institucionalización de la negociación colectiva transnacional desde un punto de vista interdisciplinario, puede verse: PAPADAKIS, Konstantinos *et al.* “International framework agreements...” cit., p. 80.

(76) CORREA CARRASCO, Manuel. “Acuerdos marco internacionales...” cit., p. 82. En este sentido, se señala que una perspectiva clásica del Derecho tiene dificultades para establecer la dimen-

II.4. El contrato en lugar de la ley

El rol del contrato en lugar de la ley se vislumbra, dado que el contrato es la fuente utilizada para extender los estándares de RS, cuyo incumplimiento pueda ser pasible de consecuencias jurídicas.

En este sentido, Galgano afirma que el principal elemento de la sociedad postindustrial es el contrato. Las concepciones clásicas del Derecho no colocaron al contrato entre las fuentes normativas, pero si continuamos entendiendo el contrato como mera aplicación del Derecho y no como una fuente de Derecho nuevo, cerramos la posibilidad de comprender de qué modo cambia el Derecho de nuestro tiempo (77).

Los contratos privados sirven de este modo a la función de regulación pública en la era de la globalización y aportan una respuesta a las brechas de gobernanza (78).

Este nuevo rol del contrato, además de la cuestión de legitimidad que plantea, encuentra varios límites derivados de la propia concepción del contrato. Presenta, en primer lugar, la barrera del contrato como acto de autonomía en antítesis con la heteronomía de las fuentes del Derecho, en tanto el principio de relatividad contractual le impide producir efectos más allá de las partes. Sólo a través de específicas técnicas contractuales, como la del contrato a favor de terceros, puede extender derechos, pero no puede imponer obligaciones a terceros extraños al contrato (79).

El contrato tiene además otras limitaciones técnicas, como el hecho de que las prestaciones contractuales tienen carácter patrimonial, y con respecto a las sanciones -las cuales tienen como presupuesto el incumplimiento contractual- se habla de “pena privada”, no teniendo naturaleza resarcitoria (80).

Asimismo, podemos ver la sustitución de la ley por el contrato en la contratación pública cuando se la utiliza como instrumento de regulación social, es decir, cuando se

sión jurídica de los AMT, atento a la ausencia de respaldo institucional o vinculación con un orden jurídico particular. Sólo una comprensión sociológica del Derecho Internacional permite visualizar la dimensión jurídica de los AMT, porque considera al Derecho no tanto como una forma de regulación estatal de arriba hacia abajo, sino como un medio para abordar una necesidad de organización social en el contexto de una mayor actividad transfronteriza generada por la globalización. PAPADAKIS, Konstantinos *et al.* “International framework agreements...”, cit., p. 82.

(77) GALGANO, Francesco. *Las instituciones de la economía capitalista*, Ed. Ariel, Barcelona, 1990, pp. 55 y ss.

(78) VANDENBERGH, Michael. “The New Wal-Mart...”, cit., pp. 913-915 y 918. Se ha dicho que el “nuevo efecto Wal-Mart” ocurre cuando una combinación de factores sociales, económicos y legales induce a una empresa a imponer a sus proveedores requisitos que tradicionalmente son objeto de regulación gubernamental. Así, *v.gr.*, la contratación privada con criterios ambientales sirve a propósitos “gubernamentales”. VANDENBERGH, Michael. *Ibidem*, pp. 918 y 943.

(79) GALGANO, Francesco. *La globalización en el espejo del derecho*, ROITMAN, Horacio y DE LA COLINA, María (trad.), 1ª ed., Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2005, p. 122.

(80) GALGANO, Francesco. *La globalización en...*, cit., pp. 122 y 123.

la utiliza para perseguir políticas secundarias que no son inherentemente necesarias para conseguir el objetivo funcional de una contratación pública determinada (en el ámbito doméstico y en el internacional). De este modo, la contratación pública puede formar parte de la “caja de instrumentos” de regulación responsiva que permite a los gobiernos usar su influencia para facilitar la RS sin tener que recurrir a regulación obligatoria (81).

II.5. *Soft law*

Las fuentes formales de la RS se enmarcan en lo que se ha dado a conocer como *soft law* o derecho blando (82).

Se postula que es más conveniente entender al *soft law* de *modo autónomo*, y no por contraposición con su opuesto (el *hard law*), y presentarlo en consecuencia con sus caracteres propios (83).

Tales caracteres, conforme Chinkin, serían: “*Nacen con frecuencia a partir de actores no estatales, es decir, emanan de agencias que no tienen autoridad legislativa nacional o internacional; suelen contener términos vagos e imprecisos; está articulado de forma no vinculante; se basa en la adhesión voluntaria o en medios no jurídicos de reforzamiento*” (84).

(81) MARTÍN ORTEGA, Olga y OUTHWAITE, Opi. “Empresas, Derechos Humanos y Contratación Pública en la Unión Europea”, *Empresas, Derechos Humanos y RSC. Una mirada holística desde las ciencias sociales y jurídicas*, Aranzadi, Navarra, 2016, pp. 280-281.

(82) KELLER, Helen. “Corporate Codes of...”, cit., p. 4. Martín-Ortega señala que sólo se puede atribuir naturaleza de *soft law* a los instrumentos intergubernamentales, pero es muy cuestionable hacerlo con los instrumentos propios de la industria o de las ONG. MARTÍN-ORTEGA, Olga. *Empresas Multinacionales y...*, cit., p. 98.

(83) Otros conceptos pueden verse en ÁNGEL CABO, Natalia. “La discusión en torno a las soluciones de *soft law* en materia de responsabilidad social empresarial”, *Revista de Derecho Privado*, N° 40, Facultad de Derecho Universidad de los Andes, 2008, pp. 8-10. MAZUELOS BELLIDO, Ángeles. “*Soft law*: ¿mucho ruido y pocas nueces?”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2004, p. 2. SARMIENTO, Daniel. “La autoridad del Derecho y la naturaleza del *soft law*”, disponible en <http://revistasonline.inap.es/index.php?journal=CDP&page=article&op=view&path%5B%5D=788>, pp. 225-230, consultado el 4/9/2018. En cuanto al origen puede verse: GÓMEZ ISA, Felipe. *El derecho al desarrollo como derecho humano en el ámbito jurídico internacional*, Serie Derechos Humanos, Vol. 3, Universidad de Deusto, Bilbao, 1999, p. 70. KELLER, Helen. “Corporate Codes of...”, cit., p. 24.

(84) LAPORTA, Francisco. “Globalización e imperio de la ley. Algunas dudas westfalianas”, *Anales de la Cátedra de Francisco Suarez*, N° 39, 2005, p. 261. GARCÍA-MUÑOZ ALHAMBRA, Antonio et al. “Dúctil en el interior; fuerte hacia el exterior. Un análisis de la naturaleza legal de los nuevos instrumentos de derecho laboral internacional”, *Revista Ius et Praxis*, N° 1, año 18, 2012, pp. 362 y 395. Los autores concluyen que, aunque la estructura formal de los instrumentos analizados (códigos de conducta unilaterales y AMT) es débil, su efecto normativo hacia el exterior puede ser fuerte. Por efecto normativo entienden la generación de un efecto en el orden jurídico estatal y la capacidad para asegurar el cumplimiento del contenido normativo del instrumento.

De este modo, podemos señalar en términos trialistas sus caracteres. Dentro de la dimensión sociológica: que los repartidores son sujetos no estatales, que no tienen “autoridad normativa”, que se trata de repartos autónomos y que su forma es la negociación o la mera adhesión. Dentro de la dimensión normológica, que las captaciones se producen a través de conceptos vagos e imprecisos y, en la estructura de la norma, se articula de forma no vinculante su consecuencia jurídica positiva. En la dimensión axiológica: se reconoce en el despliegue formal (axiología) a la justicia consensual y dialogal; y en el despliegue material (axiosofía) a la autonomía (de los sujetos) (85).

Ángel Cabo plantea el debate entre *soft law* y *hard law* en el tema de RS, no en términos dicotómicos sino de *interacción*. De este modo, plantea que los argumentos a favor del *soft law* se basan en los siguientes fundamentos: 1) como respuesta flexible ante el vacío (en términos de carencia y efectividad) de la regulación nacional e internacional; 2) las empresas responden mejor a incentivos económicos y reputacionales y los mismos son más funcionales a sus intereses; 3) permite una mayor contribución de las empresas; 4) contribuye a profundizar el debate político entre los diferentes grupos de interés. Respecto de los fundamentos a favor del *hard law*, la autora menciona: 1) que la RS es un concepto ambiguo, estratégico y utilitarista, a lo que se suma la falta de sanción por incumplimientos y la falta de efectividad de los mecanismos de evaluación y certificación; 2) no se puede desestimar el rol principal del Estado y del Derecho Internacional en la protección de las personas. Así, soluciones de *hard law* permitirían conciliar intereses en competencia y proteger el bien común, ayudar a suplir fallas del mercado y proteger a los más débiles, asegurar intereses de países desarrollados y en desarrollo, establecer mecanismos de rendición de cuentas y resarcimiento, garantizar la cultura general de cumplimiento, avanzar en materias sociales y medioambientales (86).

Podemos considerar diferentes funciones del *soft law*, a saber (87): a) factor de cambio en las conductas; b) referencia para la acción pública; c) modelo para las decisiones jurisprudenciales; d) preludio de futuras normas de *hard law*. En este sentido, señala Gómez Isa citando a Dupuy que en la zona de incertidumbre que constituye el *soft law* “la *lex ferenda* que indica la legalidad del mañana combate con la legalidad de hoy” (88); e) propulsor jurídico, lo que conlleva la presencia de un pluralismo jurídico; f) manifestación del principio de subsidiaridad; g) influencia sobre la evolución legislativa; h) interpretación de las normas de *hard law*; i) instrumento de integración;

(85) Respecto al lenguaje en los códigos de conducta puede verse FATOUROS, Arghyrios. “On the implementation...”, cit., pp. 955-956. KELLER, Helen. “Corporate Codes of...”, cit., p. 55.

(86) ÁNGEL CABO, Natalia. “La discusión en...”, cit., pp. 16-29.

(87) Que pueden clasificarse en sociológicas, normológicas y axiológicas. Puede verse la aplicación de instrumentos de *soft law*, en el precedente de la CSJN, “Pinturas y revestimientos aplicados S.A s/ quiebra”, sentencia del 26/3/2014, en MJ-JU-M-85149AR| MJJ85149.

(88) GÓMEZ ISA, Felipe. *El derecho al...*, cit., pp. 70-71.

j) incorporación de exigencias morales y deliberación pública de informaciones y opciones éticas importantes.

II.6. Pluralismo jurídico

Respecto del pluralismo jurídico como constructo teórico existen también múltiples definiciones. Entre los autores especializados en la temática, Wolkmer lo ha conceptualizado como *“la multiplicidad de prácticas existentes en un mismo espacio socio político, interactuantes por conflictos o consensos, pudiendo ser oficiales o no y teniendo su razón de ser en las necesidades existenciales, materiales y culturales”* (89).

Se ha destacado que los dos principios básicos de la corriente del pluralismo jurídico son: el traslado del estudio del Derecho desde el Estado a la sociedad; y la crítica a los postulados de exclusividad, homogeneidad, unidad y coherencia del Derecho sobre el que se funda el Estado-nación (90).

Nos interesa la clasificación que distingue entre pluralismo jurídico clásico y nuevo pluralismo jurídico. El primero comprende el estudio de la coexistencia de distintos “Derechos” en un mismo espacio, fundamentalmente en el espacio colonial y post-colonial. El segundo comprende el estudio de las relaciones entre el Derecho y la sociedad en sociedades industrializadas y post-industriales (91).

(89) Señala el autor que se puede presentar el pluralismo como proyecto conservador o emancipador. WOLKMER, Antonio. *Pluralismo jurídico: nuevo marco emancipatorio en América Latina*, pp. 5, 9, 10. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/derecho/wolk.rtf>, consultado el 27/1/2014. Otros conceptos pueden verse en: GRIFFITHS, John. “¿Qué es el pluralismo jurídico?”, en *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007, p. 213. ENGLE MERRY, Sally. *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007, p. 91. Sobre el origen puede verse: VICENTE BLANCO, Dámaso. “Antropología jurídica, pluralismo jurídico y Derecho como patrimonio en el Derecho consuetudinario de Castilla y León”, en DÍAZ VIANA, Luis y VICENTE BLANCO, Dámaso (eds.), *El patrimonio cultural inmaterial de Castilla y León. Propuesta para un atlas etnográfico*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 2016, pp. 96-97. WOLKMER, Carlos. *Pluralismo jurídico. Fundamentos de una nueva cultura del Derecho*, SÁNCHEZ RUBIO, David (trad.), 1ª ed., MAD, España, 2006, p. 167. SÁNCHEZ-CASTAÑEDA, Alfredo. “Los orígenes del pluralismo jurídico”, en GONZÁLEZ MARTÍN, Nuria y MORINEAU IDUARTE, Marta (coord.), *Estudios jurídicos en homenaje a Marta Morineau: sistemas jurídicos contemporáneos, derecho comparado, temas diversos*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2006, p. 477.

(90) ARIZA HIGUERA, Libardo y BONILLA MALDONADO, Daniel. “El pluralismo jurídico. Contribuciones, debilidades y retos de un concepto polémico”, *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007, p. 36. Para una crítica del concepto puede verse el artículo citado y TAMANAHA, Brian. “La insensatez del concepto ‘científico social’ del pluralismo jurídico”, *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007, pp. 221-274. En un sentido más extenso, se habla también de “pluralismo normativo” (y no sólo jurídico) para hacer referencia a otros órdenes normativos reguladores de la conducta. MAZUELOS BELLIDO, Ángeles. “*Soft law: ¿mucho...?*”, cit., p. 2.

(91) ARIZA HIGUERA, Libardo y BONILLA MALDONADO, Daniel. “El pluralismo jurídico...”, cit., pp. 48-50.

Desde nuestro estudio, nos importa fundamentalmente la situación que desde finales del siglo XX se da con la crisis del papel del Estado y la intervención de otros actores en el plano internacional (*v.gr.*, las EM), por lo cual se advierte una situación más compleja, de modo que Derecho no sólo es el estatal, sino que coexisten múltiples entornos de creación normativa (92).

Se debe a Francois Rigaux el planteamiento de un nuevo tipo de pluralismo jurídico, haciendo referencia a un conjunto de órdenes jurídicos extraestatales -distintos del orden internacional y de los órdenes estatales- a los que se refiere como órdenes jurídicos transnacionales, en tanto categoría autónoma y diferenciada (93).

Hernández Cervantes afirma que la concurrencia de varios centros de poder en el espacio y tiempo, como consecuencia de la globalización, lleva a que el poder del Estado sea disputado, y dentro de esa disputa se incluye también el monopolio de la producción jurídica (94).

Sostiene la autora que está emergiendo un pluralismo jurídico transnacional de corte conservador, en el que organismos financieros internacionales y EM se están convirtiendo en centros de producción jurídica cuya normatividad interactúa con la del Estado (95).

Siguiendo a Santos es posible visualizar tres escalas diferentes (local, nacional y global) con sus formas de derecho correspondientes que, al chocar, relacionarse y complementarse, dan lugar a una situación de pluralismo jurídico (96).

Teubner muestra cómo en el espacio global surgen ordenamientos jurídicos con relativa independencia y aislamiento respecto del Estado, de la política internacional y del Derecho Internacional Público. Estos ordenamientos, cuyo principal ejemplo es la *lex mercatoria*, surgen de prácticas sociales que no deben su validez al hecho de estar vinculadas con el Derecho o con el sistema político de un Estado nación determinado. Muestran, por el contrario, la emergencia de distintos Derechos globales sin referencia ni origen en un Estado (97).

(92) VICENTE BLANCO, Dámaso. "Antropología jurídica, pluralismo...", cit., p. 96.

(93) En su Curso General de Derecho Internacional Privado de 1989 en la Academia de Derecho Internacional de La Haya, VICENTE BLANCO, Dámaso. "La relación entre el Derecho estatal y el 'Derecho' deportivo: ¿conflicto de leyes o insumisión al orden jurídico?", *Investigación y Docencia*, Vol. 29, 2007, pp. 47-48.

(94) HERNÁNDEZ CERVANTES, Aleida. "La producción jurídica de la globalización en el marco de un pluralismo jurídico transnacional", *Umbral. Revista de Derecho Constitucional*, N° 4 extraordinario, Tomo I, Quito, 2014, p. 132.

(95) *Ibidem*, p. 131.

(96) SOUSA SANTOS, Boaventura. "Law: A Map of Misreading. Toward a Postmodern Conception of Law", *Journal of Law and Society*, Vol. 14, N° 3, 1987, pp. 287-288.

(97) TEUBNER, Gunther. "Global Bukowina: Legal Pluralism in the World Society", en TEUBNER, Gunther (ed.), *Global law without a State*, Aldershot, England, 1997, pp. 1-2.

Su paradigma ya no es la costumbre o el derecho consuetudinario, sino que su principal manifestación es el estándar (98).

Señala el autor que los acuerdos escritos de las partes y las reglas de los contratos de adhesión claramente pertenecen al orden jurídico privado, así como las reglas consuetudinarias no escritas del comercio, las reglas disciplinarias del comercio y las reglas interdisciplinarias dentro de la empresa (99).

Snyder indica que el pluralismo jurídico global comprende dos aspectos. El primero, *estructural*, supone una variedad de instituciones, normas y procesos de resolución de conflictos registrados y localizados en diferentes ámbitos del mundo, en el que se incluyen, *u.gr.*, Estados, organizaciones regionales e internacionales, así como también el arbitraje comercial, las asociaciones de comercio, entre otras. El segundo elemento, de tipo *relacional*, concierne a los vínculos entre ámbitos de naturaleza diversa en términos de estructura y proceso (100).

Señala el autor que el pluralismo jurídico global es más que la simple provisión de las reglas del juego, es constitutivo del juego en sí mismo, inclusive de los jugadores (101).

IV. Conclusión

En cuanto al *análisis descriptivo de las fuentes del Derecho en la RS*, podemos concluir que la complejidad del fenómeno y la diversidad de intereses de los distintos actores han dado lugar a múltiples instrumentos -muy dispares- entre sí, que buscan regular el comportamiento de los sujetos privados. El carácter espacial referido a lo transnacional- estatal deviene en un factor clave para describir la dinámica de las fuentes.

En cuanto a los códigos de conducta, podemos ver que éstos han surgido de las propias personas jurídicas, pero también de organizaciones internacionales intergubernamentales que persiguen objetivos diferentes, como la ONU y la OIT, de un lado, y la OCDE, de otro. Asimismo, la emergencia de los acuerdos bilaterales con las FSG a nivel transnacional (AMT) -a lo que se suman las iniciativas multipartitas- muestra la eclosión de "nuevas fuentes" que, a falta de un reconocimiento propio, son reconducidas a las categorías tradicionales para poder ser interpretadas desde el sistema jurídico.

Los contratos internacionales entre particulares aparecen por el momento como el conducto para incorporar la RS en el ámbito jurídico transnacional. De otro lado,

(98) ARIZA HIGUERA, Libardo y BONILLA MALDONADO, Daniel. "El pluralismo jurídico...", cit., p. 54. TEUBNER, Gunther. "The Two Faces of Janus: Rethinking Legal Pluralism", *Law and Power*, Touri, Bankowski & Uusitalo (ed.), 1991, p. 126.

(99) TEUBNER, Gunther. "The Two Faces...", cit., p. 126.

(100) SNYDER, Francis. "Global Economic Networks and Global Legal Pluralism", *European University Institute, Working Paper Law* N° 99/6, Italy, 1999, p. 15.

(101) *Ibidem*, p. 17.

la viabilidad de la incorporación de cláusulas sociales en los tratados de comercio no aparece como una posibilidad, mientras que la incorporación de consideraciones de RS en los tratados internacionales de inversión surge como ideal regulativo, más que como *praxis* jurídica.

En lo que respecta a las fuentes materiales, podemos concluir que el contenido de la RS es analizado como parte de la *lex mercatoria*, es decir, de un Derecho creado por los propios operados del comercio y al mismo tiempo como costumbre internacional, es decir, como Derecho creado por la práctica de los Estados, lo que a nuestro criterio demuestra la dificultad que presenta el fenómeno para ser regulado.

En lo que refiere al *análisis comprensivo de las fuentes de la RS*, concluimos en que las categorías utilizadas nos permiten entender el fenómeno y ponerlo en relación con el sistema jurídico, al mismo tiempo que reconfiguran al propio sistema. De este modo, tener presente el fenómeno de la autorregulación, la negociación colectiva transnacional, los límites reguladores de las organizaciones internacionales y el rol del contrato en la función de la ley nos permiten alcanzar una visión comprensiva de las fuentes de la RS. A su vez, el *soft law* y el pluralismo jurídico nos habilitan a comprender las anteriores categorías. Consideramos que no se dan relaciones de todo o nada, sino interactuantes. Así, el *soft law* interactúa con el *hard law* influyéndose de manera recíproca, y el Derecho estatal reconoce de diversos modos la creación de reglas que surgen por fuera de su dominio.

Finalmente, concluimos en que es necesario el análisis fáctico de las fuentes de la RS, sobre todo para poder tener evidencia de su exactitud (eficacia); así como también el análisis axiológico para poder establecer su legitimidad. Ante la emergencia de una normativa privada, que regula aspectos sociales, laborales y medioambientales de interés general, pero que, a su vez, cubre una brecha regulativa, consideramos que es necesario poder establecer los parámetros para que la autoridad normativa privada sea también una autoridad legítima.

IV. Bibliografía

- AGUILÓ REGLA, Josep. *Teoría general de las fuentes del Derecho*, Ariel, Barcelona, 2000.
- AGUIRRE, Laura y BARDEL, Daniela. "Justicia particular y justicia general: la responsabilidad social empresarial y la actividad del Estado", *Revista Cartapacio de Derecho*, N° 27, 2015.
- ALEGRIA, Héctor. *Globalización y derecho*, disponible en: <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/0/globalizacion-y-derecho.pdf> consultado el 31/7/2013.
- ANCOS FRANCO, Helena y VICENTE BLANCO, Dámaso. *La promoción de la responsabilidad social en los tratados de inversión. Los casos de Bolivia y Venezuela*, Fundación Carolina, Madrid, 2009.
- ÁNGEL CABO, Natalia. "La discusión en torno a las soluciones de *soft law* en materia de responsabilidad social empresarial", *Revista de Derecho Privado*, N° 40, Facultad de Derecho Universidad de los Andes, 2008.

- APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉZ DE LA VEGA, Berta. "La responsabilidad social empresarial como gobernanza democrática de la empresa global", en APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉZ DE LA VEGA, Berta (dir.), *La responsabilidad social de las empresas en España: concepto, actores e instrumentos*, Bomarzo, España, 2011.
- ARIZA HIGUERA, Libardo y BONILLA MALDONADO, Daniel. "El pluralismo jurídico. Contribuciones, debilidades y retos de un concepto polémico", en ENGLE-MERRY, S. - GRIFFITHS, J. - TAMANAHA, B. Z. *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007.
- BAYLOS GRAU, Antonio y MERINO SEGOVIA, Amparo. "Códigos de conducta negociados", en VALDÉS DAL RÉ, Fernando (dir.), LAHERA FORTALEZA, Jesús (coord.), *Manual Jurídico de la negociación colectiva*, 1ª ed., La Ley, Madrid, 2008.
- BAYLOS GRAU, Antonio. "Códigos de conducta y buenas prácticas de las empresas en materia laboral. El problema de su exigibilidad jurídica", LILIO PÉREZ, Enrique (dir.), *Aspectos económicos de la jurisdicción social*, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2005.
- "Empresa responsable y libre empresa. Una aproximación constitucional", en APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉS DE LA VEGA, Berta (dir.), *La responsabilidad social corporativa en España: concepto, actores e instrumentos*, Bomarzo, Albacete, 2011.
 - "Representación y representatividad sindical en la globalización", *Cuadernos Relaciones Laborales*, N° 19, 2001.
 - "Un instrumento de regulación: empresas transnacionales y acuerdos marco globales", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, N° 1, 27, 2009.
- BONET PÉREZ, Jordi. "Los actores privados de carácter económico y su incidencia en la formación y aplicación del DIP: especial referencia a las Empresas transnacionales", en ABELLÁN HONRUBIA, Victoria y BONET PÉREZ, Jordi (dir.) *La incidencia de la mundialización en la formación y aplicación del Derecho Internacional Público*, Bosch, Barcelona, 2008.
- "Principios y derechos fundamentales en el trabajo. La declaración de la OIT de 1998", *Cuadernos Deusto de Derechos Humanos*, N° 5, Universidad de Deusto, Bilbao, 1999.
- BRONSTEIN, Arturo. *Derecho internacional y comparado del trabajo. Desafíos actuales*, MELERO, Mariano (trad.), OIT, Plaza y Valdés, Madrid, 2010.
- CANALDA CRIADO, Sergio. *Acuerdos Marco Transnacionales y Derechos Sociales*, 1ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2016.
- CANTÚ RIVERA, Humberto. "Empresas y derechos humanos: ¿hacia una regulación efectiva, o el mantenimiento del *status quo*?", *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XIII, 2013.
- "Evaluando los principios rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos a dos años de su adopción", *Revista Internacional de Derechos Humanos*, N° 3, año III, 2013.
 - "¿Hacia un tratado internacional sobre la responsabilidad de las empresas en el ámbito de los derechos humanos? Reflexiones sobre la primera sesión del grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta", *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XVI, UNAM - Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2016.

- “La OCDE y los derechos humanos: el caso de las directrices para Empresas Multinacionales y los Puntos de Contacto Nacional”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. XV, Universidad Nacional Autónoma de México - Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2015.

CEINOS SUÁREZ, Ángeles y GONZÁLEZ-DEL REY RODRÍGUEZ, Ignacio. “Globalización del trabajo y códigos de conducta de empresas multinacionales del sector textil”, en ESCUDERO RODRÍGUEZ, Ricardo (coord.), *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, 1ª ed., Observatorio de la Negociación Colectiva, Confederación Sindical de Comisiones Obreras - Cinca, Madrid, 2008.

CIURO CALDANI, Miguel. *La conjetura del funcionamiento de las normas. Metodología jurídica*, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, Rosario, 2000.

CORREA CARRASCO, Manuel. *Acuerdos marco internacionales: de la responsabilidad social empresarial a la autonomía colectiva transnacional*, 1ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2016.

- “Instrumentos de Responsabilidad Social Empresarial y gobernanza de la globalización económica”, en APARICIO TOVAR, Joaquín y VALDÉS DE LA VEGA, Berta (dir.), *La responsabilidad social corporativa en España: concepto, actores e instrumentos*, Bomarzo, Albacete, 2011.

DE LA CUESTA RUTE, José. “Algunas reflexiones sobre el fenómeno de la autorregulación”, en *RDBB*, N° 94, 2004.

- “La autorregulación como regulación jurídica”, en REAL PÉREZ, Alicia (coord.), *Códigos de conducta y actividad económica: perspectiva jurídica*. I y II Congresos Internacionales “Códigos de Conducta y Mercado”, Marcial Pons, Madrid, 2010.

DILLER, Janelle. “¿Una conciencia social en el mercado mundial? Dimensiones laborales de los códigos de conducta, el etiquetado social y las iniciativas de los inversores”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 118, N° 2, OIT, 1999.

EMBID IRUJO, José Miguel y MARTÍ MOYA, Vanessa. “Sobre el significado de la responsabilidad social corporativa en las actividades de capital riesgo”, *Revista Española de Capital Riesgo*, N° 4, 2010.

EMBID IRUJO, José y del VAL TALENS, Paula. *La responsabilidad social corporativa y el Derecho de sociedades de capital: entre la regulación legislativa y el soft law*, 1ª ed., Colección Derecho Privado, BOE, Madrid, 2016.

EMBID IRUJO, José. “Perfil jurídico de la responsabilidad social corporativa”, en *RVEH*, N° 12-III/2004.

ENGLE MERRY, Sally. *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007.

ESPINOSA GARCÉS, María. “Naciones Unidas: Transnacionales y DD HH. Avanza construcción de instrumento vinculante”, *Transnacionales y Derechos Humanos, América Latina en movimiento*, año 40, 2ª época, 2016.

ESTEBAN VELASCO, Gaudencio. “Una aproximación a los códigos de buen gobierno en el marco del complejo y heterogéneo fenómeno de los códigos de conducta”, en REAL PÉREZ, Alicia (coord.), *Códigos de conducta y actividad económica: perspectiva jurídica*. I y II Congresos Internacionales Códigos de Conducta y Mercado, Marcial Pons, Madrid, 2010.

- ESTEVE MOLTÓ, José. “Los Principios Rectores sobre las empresas transnacionales y los derechos humanos en el marco de las Naciones Unidas para ‘proteger, respetar y remediar’ ¿hacia la responsabilidad de las corporaciones o la complacencia institucional?”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, N° 27, Revista del Departamento de Derecho Internacional Público, Facultad de Derecho, Universidad de Navarra, Pamplona, 2011.
- FACH GOMEZ, Katia. “Construyendo un nuevo Derecho Internacional de las inversiones: las propuestas del Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, N° 18, 2009.
- FARIAT, Gérard. *Pour un droit économique*, PUF, Paris, 2004.
- FATOUROS, Arghyrios. “On the implementation of international codes of conduct: an analysis of future experience”, *The American University Law Review*, Vol. 30, 1980.
- FAUCHERE, Béatrice. “La responsabilidad social de las empresas y los códigos de conducta ¿nuevos retos o viejos debates?”, *Revista Lan Harremanak*, N° 14, 2006-I.
- FUENTES GANZO, Eduardo. “La responsabilidad social corporativa: su dimensión normativa: implicaciones para las empresas españolas”, *Pecunia*, N° 3, 2006.
- GALGANO, Francesco. *La globalización en el espejo del derecho*, ROITMAN, Horacio y DE LA COLINA, María (trad.), 1ª ed., Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2005.
- *Las instituciones de la economía capitalista*, Ed. Ariel, Barcelona, 1990.
 - *Los caracteres de la juridicidad en la era de la globalización*, RENTERÍA DÍAZ, Adrián (trad.), en <http://www.bibliojuridica.org/libros/5/2201/7.pdf>.
- GALIZIA, Carmen. “Responsabilita sociale delle imprese ed autonomia collettiva”, *Diritti Lavori Mercati*, I, 2009.
- GARCÍA- MUÑOZ ALHAMBRA, Antonio *et al.* “Dúctil en el interior; fuerte hacia el exterior. Un análisis de la naturaleza legal de los nuevos instrumentos de derecho laboral internacional”, *Revista Ius et Praxis*, N° 1, año 18, 2012.
- GARCÍA RUBIO, María. “Responsabilidad social empresarial y autorregulación. Los códigos de conducta y las fuentes del Derecho”, en PÉREZ CARILLO, Elena (coord.), *Empresa responsable y crecimiento sostenido: aspectos conceptuales, societarios y financieros*, Thomson Reuters-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2012.
- GIL Y GIL, Luis. “La dimensión social de la globalización en los instrumentos de la OIT”, *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del empleo*, Vol. 5, N° 1, 2017.
- GOLDÍN, Adrián. “Códigos de conducta y regímenes de cumplimiento voluntario: ¿es la autorregulación una respuesta?”, *Revista Electrónica de Teoría y Práctica de la Elaboración de Normas Jurídicas*, Año III, N° V, 2007.
- GOLDSCHMIDT, Werner. *Introducción filosófica al Derecho*, 6ª ed., 5ª reimp., Depalma, Buenos Aires, 1996.
- GÓMEZ ISA, Felipe. *El derecho al desarrollo como derecho humano en el ámbito jurídico internacional*, Serie Derechos Humanos, Vol. 3, Universidad de Deusto, Bilbao, 1999.

- GOÑI SEIN, José. “Valor jurídico de los códigos de conducta empresariales”, en GOÑI SEIN, José (dir.), *Ética empresarial y códigos de conducta*, La Ley, Madrid, 2011.
- GRABOSKY, Peter. “Beyond Responsive Regulation: The expanding role of non-state actors in the regulatory process”, en *Regulation & Governance*, 2012.
- GREVEN, Thomas. *Las normas sociales de los acuerdos comerciales y de inversión bilaterales y regionales*, NÚÑEZ Raquel (trad.), Fundación Friedrich- Ebert-Stiftung, 2005.
- GRIFFITHS, John. “¿Qué es el pluralismo jurídico?”, *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007.
- GÜNTNER, Hans. “The Tripartite Declaration of Principles (ILO): Standards and Follow-up”, en HORN, Norbert (ed.), *Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises*, Vol. 1, Kluwer, The Netherlands, 1980.
- GUTIÉRREZ HURTADO, Francisco y LOBEJÓN HERRERO, Luis. “Cláusulas sociales, comercio internacional y Derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados”, *Revista de Economía Crítica*, N° 7, 2009.
- HADWIGER, Félix. *Acuerdos Marco Internacionales. Lograr el trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro*, Documento de referencia, OIT, Ginebra, 2015.
- HERNÁNDEZ CERVANTES, Aleida. “La producción jurídica de la globalización en el marco de un pluralismo jurídico transnacional”, *Umbral. Revista de Derecho Constitucional*, N° 4 extraordinario, Tomo I, Quito, 2014.
- HORN, Norbert. “International rules for multinational enterprises: the ICC, OECD, and ILO initiatives”, *The American University Law Review*, Vol. 30, 1980.
- HUMBLET, M. y ZARKA-MARTRES M. “La política normativa de la OIT” en, JAVILLIER, J. (dir.), *Las normas internacionales del trabajo. Un enfoque global*, OIT, Ginebra, 2002.
- ILLESCAS, Rafael. “La autorregulación: entre la quiebra de la relatividad y la obligatoriedad de la declaración unilateral de voluntad”, *Derecho Privado y Constitución*, N° 17, 2003.
- JAVILLIER, Jean. “Razón de ser de los principios y derechos fundamentales y dinámica de las normas internacionales del trabajo”, *Los derechos fundamentales en el trabajo: situación actual y perspectivas*, *Educación Obrera* N° 122, OIT, Ginebra, 2001.
- JENKINS, Rhys. “Corporate Codes of Conduct. Self- Regulation in a Global Economy”, *Technology, Business and Society*, Programme Paper Number 2, United Nations Research Institute for Social Development, 2001.
- KELLER, Helen. “Corporate Codes of Conduct and their Implementation: The Question of Legitimacy”, disponible en: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.696.2344&rep=rep1&type=pdf>, consultado el 7/11/2016.
- KENNY, Katherine “Code or Contract: Whether Wal-Mart’s Code of Conduct Creates a Contractual Obligation Between Wal-Mart and the Employees of its Foreign Suppliers”, *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 27, N° 453, 2006-2007.
- LAHERA FORTALEZA, Jesús. “Códigos de conducta laborales: poder de dirección, negociación colectiva y responsabilidad social de la empresa (Comentario a la STS 4º de 7 de marzo de 2007)”, *Relaciones Laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, N° 2, 2007.

- LAPORTA, Francisco. "Globalización e imperio de la ley. Algunas dudas westfalianas", *Anales de la Cátedra de Francisco Suarez*, N° 39, 2005.
- LETNAR ČERNIČ, Jernej. "Corporate Responsibility for Human Rights: A Critical Analysis of the OECD Guidelines for Multinational enterprises", en *Hanse Law Review*, Vol. 3, N° 1, 2008.
- LIEBERMAN, Michael. "The Ruggie Principles on Business and Human Rights: How Companies Can Prepare", *Rocky Mountain Mineral Law Foundation Journal*, Vol. 48, N° 2, 2011.
- LOBEJÓN HERRERO, Luis. "Pasado, presente y futuro de la cláusula social. El papel de la Organización Mundial del Comercio", *ICE. 60 años del sistema GATT-OMC*, N° 843, 2008.
- LOCKE, Richard *et al.* "Más allá de códigos de conducta como el que rige para los proveedores de Nike", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 126, N° 1-2, 2007.
- MALUQUER DE MOTES BERNET, Carlos. "Los códigos de conducta como fuente de derecho", *Derecho Privado y Constitución*, N° 17, 2003.
- MÁRQUEZ CARRASCO, Carmen. "La implementación de los principios rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y Derechos Humanos por medios de los planes nacionales de acción", *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, N° 20, 2015.
- MARTÍN ORTEGA, Olga y OUTHWAITE, Opi. "Empresas, Derechos Humanos y Contratación Pública en la Unión Europea", en AVILÉS HERNÁNDEZ, Manuela (dir.) *et al. Empresas, Derechos Humanos y RSC. Una mirada holística desde las ciencias sociales y jurídicas*, Aranzadi, Navarra.
- MARTÍN ORTEGA, Olga. *Empresas Multinacionales y Derechos Humanos en Derecho Internacional*, Bosch, España, 2008.
- "La diligencia debida de las empresas en materia de derechos humanos: un nuevo estándar para una nueva responsabilidad", *Papeles el tiempo de los derechos*, N° 9, 2013.
- MARTÍNEZ, Carmen y DE LA CUESTA GONZÁLEZ, Marta. "Efectividad de los códigos para el control social de la empresa", *Revista CIRIEC*, N° 53, 2005.
- MAZUELOS BELLIDO, Ángeles. "Soft law: ¿mucho ruido y pocas nueces?", *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2004.
- MERINO SEGOVIA, Amparo. "Mecanismos de regulación de la responsabilidad social de las empresas europeas", en RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, María (coord.), *Manuales de formación continuada*, N° 36 (ejemplar dedicado a: La negociación colectiva europea), Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2005.
- MONEVA, José. "El marco de información sobre responsabilidad social de las organizaciones", *Ekonomiaz*, N° 65, 2007.
- MÜLLER, Torsten *et al.* *Los acuerdos marco internacionales: posibilidades y límites de un nuevo instrumento de la política sindical internacional*, SCHONEBOHM, Dieter (trad.), Fundación Friedrich-Ebert- Stiftung, 2009.
- OIT. *Informe IV: El trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro*, 1ª ed., Conferencia Internacional del Trabajo, 105ª reunión, 2016.

- ORSATTI, Álvaro. "América Latina y Caribe: los acuerdos marco en la estrategia de las Federaciones Sindicales Internacionales (FSI) ante las empresas multinacionales," Fundación Friedrich-Ebert-Stiftung, 2007.
- ORTIZ DE URBINA GIMENO, Íñigo. "Responsabilidad penal de personas jurídicas y programas de cumplimiento empresarial ('*compliance programs*')," en GOÑI SEIN, José (dir.), *Ética empresarial y códigos de conducta*, 1ª ed., La Ley, Madrid, 2011.
- OTERO GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen. "Autorregulación y establecimientos de estándares en los contratos internacionales," *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, T. VIII, 2008.
- PAPADAKIS, Konstantinos *et al.* "International framework agreements as elements of a cross-border industrial relations framework," en PAPADAKIS, Konstantinos (ed.), *Cross Border Social Dialogue and Agreements. An emerging global industrial relations framework?*, ILO, Geneva, 2008.
- PÉREZ GONZÁLEZ, Javier. "La incorporación de la protección de los derechos humanos y el fomento del desarrollo humano en los acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones (APPRI) de España con países emergentes y en desarrollo," en MÁRQUEZ CARRASCO, Carmen (ed.) *España y la implementación de los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos: oportunidades y desafíos*, 1ª ed., Huygens, Barcelona, 2014.
- PRIEST, Margot. "The Privatization of Regulation: Five Models of Self- Regulation," *Ottawa Law Review/ Revue de droit d' Ottawa*, Vol. 29:2, 1997-98.
- REVAK, Haley. "Corporate Codes of Conduct: Binding Contract or Ideal Publicity?," *Hastings Law Journal*, Vol. 63 (6), 2012.
- RUGGIE, John. *¿Solamente negocio? Multinacionales y derechos humanos*, DE LA CRUZ MONSERRAT, Carolina (trad.), 1ª ed., Icaria, Barcelona, 2014.
- SÁNCHEZ-CASTAÑEDA, Alfredo. "Los orígenes del pluralismo jurídico," en GONZÁLEZ MARTÍN, Nuria y MORINEAU IDUARTE, Marta (coord.), *Estudios jurídicos en homenaje a Marta Morineau: sistemas jurídicos contemporáneos, derecho comparado, temas diversos*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2006.
- SÁNCHEZ LORENZO, Sixto. "La unificación del Derecho Comercial Internacional," en FEBRES FAJARDO, Carlos (coord.), *El Derecho Internacional en tiempos de globalización. Libro homenaje a Carlos Febre Pobeda*, T. I, Colección Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de los Andes, Publicaciones del Vicerrectorado Académico, Venezuela, 2005.
- SÁNCHEZ PATRÓN, José. "Responsabilidad medioambiental y derechos humanos: los deberes de las empresas en el derecho internacional," *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, N° 32, 2016.
- SANGUINETI RAYMOND, Wilfredo. "Los instrumentos de gestión laboral transnacional de las empresas multinacionales: una realidad poliédrica aún en construcción," *Revista jurídica de los Derechos Sociales*, Vol. 5, N° 2, 2015.
- SARMIENTO, Daniel. "La autoridad del Derecho y la naturaleza del *soft law*," disponible en <http://revistasonline.inap.es/index.php?journal=CDP&page=article&op=view&path%5B%5D=788>.

- SERVAIS, Jean. "Algunas reflexiones más sobre una cuestión espinosa: la responsabilidad social de las empresas", *Derecho PUCP*, N° 64, 2010.
- SHAUGHNESSY, Meaghan. "The United Nations Global Compact and the Continuing Debate About the Effectiveness of Corporate Voluntary Codes of Conduct", *Colorado Journal of Environmental Law and Policy*, Yearbook 2000-2001.
- SIEBER, Ulrich. "Programas de 'compliance' en el derecho penal de la empresa", ABANTO VÁSQUEZ, Manuel (trad.), NIETO MARTÍN, Adán y ARROYO ZAPATERO, Luis (dir.), *El derecho penal económico en la era de la compliance*, Tirant Lo Blanch, Barcelona. Disponible en: <http://www.pensamientopenal.com.ar/system/files/2014/12/doctrina38834.pdf>.
- SIERRA HERNÁIZ, Elisa. "Tipificación y caracterización de los códigos de conducta unilaterales de las empresas", GOÑI SEIN, José (dir.), *Ética empresarial y códigos de conducta*, 1ª ed., La Ley, Madrid, 2011.
- SNYDER, Francis. "Global Economic Networks and Global Legal Pluralism", European University Institute, *Working Paper Law*, N° 99/6, Italy, 1999.
- SOBCZAK, André. "Legal dimensions of international framework agreements in the field of corporate social responsibility", PAPADAKIS, Konstantinos (ed.), *Cross Border Social Dialogue and Agreements. An emerging global industrial relations framework?*, Geneva, ILO, 2008.
- SOLER ARREBOLA, José. "Estructura y contenido de los acuerdos marco internacionales del sector del metal", ESCUDERO RODRÍGUEZ, Ricardo (coord.), *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, 1ª ed., Observatorio de la Negociación Colectiva, Confederación Sindical de Comisiones Obreras - Cinca, Madrid, 2008.
- SOUSA SANTOS, Boaventura. "Law: A Map of Misreading. Toward a Postmodern Conception of Law", *Journal of Law and Society*, Vol. 14, N° 3, 1987.
- TAMANAH, Brian. "La insensatez del concepto 'científico social' del pluralismo jurídico", *Pluralismo jurídico*, Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 2007.
- TEUBNER, Gunther. "Global Bukowina: Legal Pluralism in the World Society", TEUBNER, Gunther (ed.) *Global law without a State*, Aldershot, England, 1997.
- "The Two Faces of Janus: Rethinking Legal Pluralism", *Law and Power*, ed. Touri, Bankowski & Uusitalo, 1991.
- TREBILCOLCK, Anne. "La Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento", JAVILLIER, J. (dir.), *Las normas internacionales del trabajo. Un enfoque global*, OIT, Ginebra, 2002.
- TULLY, Stephen. "The 2000 Review of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises", en *ICLQ*, Vol. 50, N° 2, 2001.
- USHAKOVA, Tatsiana. "Hacia la justicia social: vías de intervención de la OMC", *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del empleo*, Vol. 4, N° 2, 2016.
- UTTING, Peter. "Regulating Business Via Multistakeholder Initiatives: a Preliminary Assessment", *Voluntary Approaches to Corporate Responsibility: Readings and a Resource Guide*, UN Non-Governmental Liaison Service and UNRISD, Geneva, 2002.

- VAN DER LAAT ETCHEVERRÍA, Bernardo. *Cláusulas sociales, códigos de conducta y normas de responsabilidad social del empresariado*, Disponible en: <http://wilfredosanguinetti.files.wordpress.com/2010/01/vanderlat-art-clausulas-sociales-cc-normas-de-rs.pdf>, consultado el 30/1/2014.
- VANDENBERGH, Michael. "The New Wal-Mart Effect: The Role of Private Contracting in Global Governance", *UCLA Law Review*, N° 54, 2007.
- VICENTE BLANCO, Dámaso. "Antropología jurídica, pluralismo jurídico y Derecho como patrimonio en el Derecho consuetudinario de Castilla y León", DÍAZ VIANA, Luis y VICENTE BLANCO, Dámaso (ed.), *El patrimonio cultural inmaterial de Castilla y León. Propuesta para un atlas etnográfico*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 2016.
- "Dumping social", en VELASCO SAN PEDRO, Luis (dir.), *Diccionario de Derecho de la Competencia*, 1ª ed., Iustel, Madrid, 2006.
 - "El proceso de gestación de las fuentes jurídicas que regulan las inversiones extranjeras: el conflicto sobre la reglamentación de la inversión internacional", *Derecho de la Integración*, Vol. 12, Universidad Nacional de Rosario, Facultad de Derecho, Rosario, 2002.
 - *La protección de la inversión extranjera y la liberalización del comercio internacional*, Tesis doctoral, Universidad de Valladolid, 2001.
 - "La relación entre el Derecho estatal y el 'Derecho' deportivo: ¿conflicto de leyes o insumisión al orden jurídico?", *Investigación y Docencia*, Vol. 29, 2007.
- VOGELAAR, Theo. "The OECD Guidelines: Their Philosophy, History, Negotiation, Form, Legal Nature, Follow-Up Procedures and Review", HORN, Norbert (ed.), *Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises*, Vol. 1, Kluwer, The Netherlands, 1980.
- WICK, Ingeborg. *¿Herramienta de l@s trabajador@s o truco publicitario? Una guía para los códigos de prácticas laborales internacionales*, Friedrich Ebert Stiftung, Südwing Instituto de Economía y Ecumenismo, 2003.
- WOLFGANG PLATZER, Hans y RÜB, Stefan. *Los acuerdos marco internacionales ¿Un Instrumento para Imponer los Derechos Humanos Sociales?*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlín, 2014.
- WOLKMER, Antonio. *Pluralismo jurídico: nuevo marco emancipatorio en América Latina*, pp. 5, 9, 10. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/derecho/wolk.rtf>.
- WOLKMER, Carlos. *Pluralismo jurídico. Fundamentos de una nueva cultura del Derecho*, SÁNCHEZ RUBIO, David (trad.), 1ª ed., MAD, España, 2006.
- ZEMBRANA TEVAR, Nicolás. "Los principios rectores de las Naciones Unidas sobre las empresas y los Derechos humanos", AA.VV., *La responsabilidad de las multinacionales por violaciones de derechos humanos*, Cuadernos de la Cátedra de Democracia y Derechos Humanos, N° 9, Universidad de Alcalá- Defensor del Pueblo, Madrid, 2013.