

Corrupción, Estado y la clase capitalista global. Apuntes para un cambio de perspectiva*

Corruption, Nation-State and the Global Capitalist Class. Notes towards a new approach

Clara Navarro Ruiz
Universidad Complutense de Madrid
ORCID ID 0000-0003-4597-3634
claranavarro@ucm.es

Cita recomendada:

Navarro Ruiz, C. (2024). Corrupción, Estado y la clase capitalista global. Apuntes para un cambio de perspectiva. *Eunomía. Revista en Cultura de la Legalidad*, 27, pp. 55-71

DOI: <https://doi.org/10.20318/eunomia.2024.9000>

Recibido / received: 08/02/2023
Aceptado / accepted: 15/09/2024

Resumen

La corrupción es una preocupación central de las sociedades contemporáneas. En el presente trabajo abordamos su manifestación en el caso de las empresas transnacionales y mostramos que los instrumentos de análisis de los que disponen sus críticos no son adecuados para captar la correlación de fuerzas presente en el capitalismo globalizado. Las observaciones de la teoría jurídica de carácter crítico (Cutler, Estévez Araújo) se usan para poner de relieve la complejidad de constructos como el Estado nación y sus presupuestos. Se concluye que todo diagnóstico crítico del capitalismo globalizado debe operar con nociones adecuadas a su realidad (Robinson).

* Profesora Ayudante Doctora en el Departamento de Filosofía y Sociedad de la UCM. Artículo redactado en el marco de una estancia en el Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC), así como con el apoyo de los siguientes proyectos: *Precariedad laboral, cuerpo y vida dañada. Una investigación de filosofía social* (PID2019-105803GB-I0/AEI/10.13039/501100011033), *On Trust-CM* (H2019/HUM-5699), Cost Action CA20134-*Traces as Research Agenda for Climate Change*, Technology Studies, and Social Justice (TRACTS), así como los PIMCD UCM 2022 y 2023 n.º 52 y n.º 5, *Precariedad, exclusión social y marcos epistémicos del daño: lógicas y efectos subjetivos del sufrimiento social contemporáneo* (V y VI). Quisiera agradecer el trabajo de las personas que han sometido a evaluación este escrito, cuyas aportaciones lo han mejorado sustancialmente.

Palabras clave

Corrupción, empresas transnacionales, Estado nación, capitalismo, globalización.

Abstract

Corruption is a central issue in contemporary societies. Here we tackle its specific materialization in transnational corporations. We also show how our critical tools are unable to grasp their particular mise en place in globalized capitalism. The insights from critical juridical studies (Cutler, Estévez Araújo) are used to show the complexity of notions such as «Nation-State» and its presuppositions. We conclude by pointing to the fact that a critical diagnosis of globalized capitalist must operate with notions specifically suited to the reality it seeks to understand (Robinson).

Keywords

Corruption, transnational corporations, Nation-State, capitalism, globalization.

SUMARIO. 1. Introducción. 2. Lo privado, lo público y lo legítimo. 3. Empresas transnacionales y *lex mercatoria*. 4. Globalización, la clase capitalista global y los mitos liberales del discurso jurídico. 5. Conclusión: Ley y dinámica del capital en el siglo XXI.

1. Introducción

Es un triste fenómeno de nuestros días la creciente preocupación por el deterioro de las democracias, cuestión que se materializa en el auge de la polarización y las posiciones de carácter autoritario. Ambos hechos tienen su origen en diversos factores estructurales socioeconómicos que se erigen, además, sobre la inevitable incertidumbre –cuando no temor– generada por el patente socavamiento de las bases materiales de lo que constituye la forma de vida hegemónica. Dado este marco, es lógico que las poblaciones exijan de sus legítimos representantes una ejecución honesta y rigurosa del contenido de su mandato, lo que hace interesante abordar, igualmente, la máxima expresión del incumplimiento de dicho encargo: la corrupción.

En las siguientes líneas nos acercamos, más concretamente, a la denuncia de la corrupción ligada a las empresas transnacionales, es decir, a la clase capitalista global protegida por la arquitectura jurídica de la *lex mercatoria* (Cutler, 2003; Hernández Zubizarreta, 2008; Ramiro y Hernández Zubizarreta, 2015; Robinson, 2017). Comenzaremos mostrando brevemente los motivos por los que es relevante acometer esta tarea, para lo que realizaremos una brevísima descripción de los elementos fundamentales de la corrupción, así como una explicación de los acontecimientos y causas que dan cuenta de en qué sentido la clase capitalista global está llevando a cabo prácticas cuestionables. Tras ello, mostraremos que los esquemas conceptuales tradicionales para el análisis del capitalismo globalizado resultan no obstante poco útiles para un análisis fructífero, dadas algunas de sus asunciones teóricas. Así, veremos que la práctica del capitalismo contemporáneo y el papel del Estado nación (así como otros organismos de carácter internacional) conforman una estructura difícilmente subsumible bajo las distinciones precisas y dicotómicas de tradición liberal que han acompañado a gran parte de la tradición académica. Esperamos hacer ver que dicho ejercicio de carácter teórico trasciende los límites de la sola discusión exegética, en tanto cualquier solución efectiva de carácter práctico tiene como presupuesto (en ningún caso único) un diagnóstico preciso y certero.

2. Lo privado, lo público y lo legítimo

La corrupción puede ser definida, de manera muy sencilla, como el aprovechamiento de los recursos públicos en beneficio propio o privado. Así lo atestiguan algunas de las definiciones clásicas (Luque González, 2018, p. 125) y es ese acto de aprovechamiento de la posición propia como servidor público en beneficio privado el que se cataloga como hecho punible en la Convención de la OCDE dedicada a estas cuestiones (Alija Fernández, 2020, p. 11). Una mirada un poco más amplia nos presenta la corrupción como un fenómeno de carácter antropológico y social que, partiendo de un orden social desigual, impide el compromiso con el bienestar colectivo y, por otro lado, genera una enorme división social (Carassale, 2014, p. 173 y ss.). Sea como sea, su persistencia hace más difícil garantizar la salud de los servicios públicos y, más en general, afecta a la efectiva pervivencia de los derechos de la ciudadanía (Transparency International, 2022, p. 8).

Sobre tal trasfondo, hace ya tiempo que se está dejando hacer sonar un creciente malestar acerca del comportamiento de carácter corrupto o poco legítimo de algunas empresas transnacionales. Si bien estamos frente a agentes privados a los que, presumiblemente, no habría que pedir cuentas de la misma forma que a los servidores públicos, ciertos acontecimientos están sacando a la luz que algunas de nuestras estructuras político-jurídicas parecen hechas para favorecer su aprovechamiento y beneficio, lo que está poniendo en peligro la salud y las vidas de quienes se encuentran en su ámbito de influencia –como trabajadores o como ciudadanos–. Aun siendo dos acontecimientos muy diferentes, tanto la tragedia de Rana Plaza en Bangladesh como la exorbitante compensación económica que recibió la empresa promotora de la plataforma Castor en España¹ ponen de manifiesto que nuestras estructuras de control y fiscalización públicas no reposan sobre un sistema de valores suficientemente ponderado.

El malestar ya se ha convertido oficialmente en un asunto político por medio de la declaración del 10 de marzo del 2021 del Parlamento Europeo (2021/C474/02), dedicada precisamente a la diligencia debida y la responsabilidad de las empresas. En ella se constata que «las normas voluntarias en materia de diligencia debida» sobre las que se han basado hasta ahora la Unión Europea no han sido suficientes para la protección de los derechos humanos y el medio ambiente. Por ello, exige de la Comisión que adopte medidas de carácter vinculante para que las empresas acometan con mayor firmeza los «impactos adversos potencial o efectivos» de la actividad empresarial sobre la realidad (Parlamento Europeo, 2021). Se trata de un gesto loable que se une a las manifestaciones críticas que algunos teóricos llevan realizando desde hace ya algún tiempo en foros de menor predicamento. Autores como Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro (2015) han demostrado en sus escritos que las cuestionables prácticas de algunas corporaciones empresariales están fuertemente ligadas a una estructura de carácter político, económico e institucional que favorece los intereses de las empresas transnacionales, un conjunto que agrupan bajo el término *lex mercatoria*, en el cual merece la pena detenerse.

3. Empresas transnacionales y *lex mercatoria*

Para comprender de qué modo la *lex mercatoria* ampara el comportamiento de las empresas transnacionales debe partirse de que dicha noción está ligada a los usos

¹ Sobre el desastre de Rana Plaza puede consultarse la siguiente información de la Organización Internacional del Trabajo <https://www.ilo.org/global/topics/geip/WCMS_614394/lang-en/index.htm>, mientras que sobre la plataforma Castor puede consultarse la web de la plataforma de afectados por el proyecto en el siguiente link <<http://afectadoscastor.com/>>.

habituales en el comercio internacional. Según Santos (1998, p. 104), la noción de *lex mercatoria* hace referencia a la serie de principios y prácticas consuetudinarias que rigen el comercio internacional y su utilización se remonta a los orígenes del comercio internacional europeo en el siglo XI. El actual renacimiento de su vigencia está relacionado con el auge y establecimiento del capitalismo globalizado y por tanto, con la pérdida de preeminencia del Estado nación como espacio fundamental de la política y economía. La internacionalización y segmentación del proceso productivo desde mediados del siglo XX ha hecho imposible que la estructura jurisdiccional siga reposando de manera preeminente en el Estado nación (Capella, 1997, pp. 318-320). Este, si bien todavía retiene su capacidad de coerción, ahora tiene que compartir su poder con otros agentes como organismos internacionales de carácter multilateral (OMC; IMF, BM) y jugar, de manera general, en un terreno donde las corporaciones transnacionales y los conglomerados financieros han adquirido un importante peso (Capella, 1997, 311 y ss.). Por todo esto, la *lex mercatoria* hace referencia a un marco de regulación contractual de carácter desestatalizado, privatizado.

Pues bien, algunos autores (Ramiro y González 2019, p. 15) afirman que este horizonte es el que establece las condiciones para la generación de una «arquitectura de la impunidad» (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015, p. 19) que favorece el florecimiento de la mala praxis en materia comercial internacional. Dicha estructura está conformada por varios elementos entre los que destacan, en primer lugar, una nueva pirámide normativa en la que las normas del ámbito privado se sitúan en la cúspide, constituyendo una preeminencia jurídica que se materializa *de facto* en una constitución económica cuyos preceptos resultan de obligado cumplimiento. Esta es una cuestión que se mostró, según estos autores, en la intempestiva reforma del artículo 135 de la CE o en los intentos por realizar *sotto voce* la firma de tratados comerciales –recuérdese el paralizado TTIP– (Ramiro y González, 2019, p. 16 y ss.; De Ville y Siles-Brügge, 2017). Esta prevalencia de las normas privadas se ve a su vez apoyada por una nueva estructura institucional que permitió la expansión del modelo socioeconómico de carácter neoliberal (González y Ramiro, 2021, p. 48-49). En Europa, la Unión Europea ha sido su gran valedora, mediante las aprobaciones del Tratado de Maastrich y Lisboa en 1992 y 2007 respectivamente, así como a través de las diversas estrategias de comercio. En términos generales, su estrategia se rige por unos principios perfectamente alineados con las líneas hegemónicas de la política comercial del siglo XXI (Zelikovich, 2016, p. 89), centrada en aspectos como movimientos de capital, la legislación laboral, competencia, legislación laboral, etc. A nivel mundial, la creación de la OMC en 1994 también supuso un cambio de escenario respecto al comercio internacional. En asuntos como la propiedad intelectual, su regulación comenzó a llevarse a cabo por organismos de fines comerciales (Wong y Toledano, 2021, p. 198). La materialización de esta nueva realidad institucional se da fundamentalmente bajo la forma de contratos de explotación y comercialización, tratados comerciales bilaterales y regionales, acuerdos de protección de inversiones, así como políticas de ajuste y diferentes disposiciones multilaterales (Zubizarreta y Ramiro, 2015, p. 21).

En tercer lugar, esta estructura se ve también apoyada por un nuevo mecanismo de solución de diferencias entre Estados-nación y empresas privadas, el arbitraje. Este es un mecanismo de resolución de conflictos heterocompositivo de carácter privado que se ha impuesto como la vía preferente para la resolución de conflictos en el ámbito del comercio internacional (Estévez Araújo, 2021, pp. 81-83). El origen de la predominancia de su uso se encuentra en el siglo XVIII y XIX, en la época de la expansión globalizadora capitalista de raíces coloniales. El arbitraje se comenzó a usar en aquel entonces como un medio para evitar convertir conflictos comerciales en disputas de carácter político (Bonnitcha, Skovgaard Poulsen y Waibel, 2017, pp. 22-31). Si bien su uso pudo estar entonces justificado como una forma de

mal menor, la actual incapacidad del estado para regular libremente los contratos y sus conflictos resulta cuestionable en tanto implica una fáctica subordinación de los estados al derecho producido privadamente (Estévez Araujo, 2021 p. 82). Gracias al arbitraje las empresas pueden recurrir a estos tribunales cuando consideren que las legislaciones nacionales van en contra de sus intereses, hecho que deja traslucir cuanto menos una sospecha de la existencia de asimetrías de poder (Ramiro y González, 2019, pp. 49-50).

Por último y como contraparte del instrumento jurídico del arbitraje, debe tenerse presente la expansión del uso de las estrategias de *soft law* o mecanismos de autorregulación, ejemplificadas de manera sobresaliente por el discurso de la Responsabilidad Social Corporativa (SCR por sus siglas en inglés). La UNIDO (2022) la define como un concepto del ámbito del comercio por el que las empresas «integran las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones de negocio y sus interacciones con otros sujetos afectados [*stakeholders*]». Según sigue comentando el organismo, esta noción expresa la preocupación de las compañías por generar un equilibrio entre los imperativos sociales, económicos y medioambientales al tiempo que cumple con sus obligaciones con sus inversores y afectados por sus operaciones.

Lo fundamental en esta definición (y en general en estos instrumentos) es reparar en el carácter de voluntariedad inherente a este tipo de principios. Efectivamente, el discurso de la SCR se presenta como un extra a las obligaciones legales. Sin embargo, la aparente complementariedad de estos compromisos no encuentra contraparte en una efectiva legislación de los diferentes estados, de los que se esperarían normas impositivas para evitar la infracción de los derechos fundamentales de la ciudadanía (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2008). El discurso de la SCR, además, está igualmente vinculado a la lógica de la voluntariedad y la unilateralidad, lo que redundaría en una ausencia de mecanismos de fiscalización: la comprobación de los compromisos se suele realizar por medio de instrumentos como auditorías privadas, que son incapaces de garantizar un cumplimiento estricto de lo que certifican al depender económicamente de quien deben vigilar (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015; Hernández Zubizarreta, 2008; Hernández, González y Ramiro, 2021). La respetabilidad que emana del anuncio de estos compromisos de carácter ético, sin introducir empero a un tiempo los instrumentos que permiten comprobar su cumplimiento, lleva a pensar que estamos, antes bien, ante una mera expresión desiderativa sin fuerza coercitiva. Los códigos de conducta ligados a la SCR aparecen más bien así como parte de una estrategia dirigida a ofrecer una pátina de responsabilidad y legitimidad de las prácticas empresariales de una cierta compañía que, en el mismo movimiento, evite la implementación de regulaciones impositivas más estrictas por parte de los estados (Estévez Araújo, 2021, p. 108).

Volveremos sobre todo esto más abajo. No obstante, tal como se puede inferir desde el razonamiento más simple, estos cambios hacen que hayamos de asumir que el nuevo escenario económico va mucho más allá de la clásica oposición Estado/Capital (Zubizarreta y Ramiro, 2015, p. 24). Lo esencial de este conjunto de disposiciones estructurales es, asimismo, que su pervivencia garantiza la actuación sin límites de los agentes con mayor fuerza del mercado transnacional, dada la ausencia de contrapesos a la preponderancia de los derechos privados (Ramiro y González, 2021, p. 57). Esta situación, empero, no debe contemplarse como algo obvio. Sin perjuicio de que se nos pueda acusar de cierta ingenuidad respecto de la *Realpolitik* en el marco de una sociedad capitalista, debe recordarse que las convenciones internacionales de derechos humanos (fundamentalmente, la Declaración Universal de Derechos Humanos y la Carta de las Naciones Unidas) tienen todos ellos carácter de norma imperativa y de Derecho Internacional General

(Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2016, p. 237). Por ello, en virtud de la Convención de Viena de 1969 –que establece la nulidad de «todo tratado que, en el momento de su celebración, esté en oposición con una norma imperativa de derecho internacional» (art. 53)– resulta exigible la nulidad de los tratados y acuerdos bilaterales lesivos para con dichas disposiciones de *ius cogens* o, cuanto menos, la subordinación de los principios jurídicos del comercio internacional privado a las normas internacionales de derechos humanos (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2016, p. 237). Es decir: la exigencia de un comportamiento de las transnacionales ajustado a derecho es una reivindicación legítima y necesaria.

Sea como sea y sin obviar los matices teóricos que posee cada abordaje, lo establecido hasta el momento explica los recelos existentes en torno al comportamiento de las grandes corporaciones en el marco del capitalismo globalizado. No obstante, nos parece que este tipo de diagnóstico, que reposa predominantemente sobre el eje del debilitamiento de la estructura del Estado nación, no resulta todo lo útil que pudiera a efectos de solventar los problemas de legitimidad y desconfianza generados por las prácticas del comercio internacional en la sociedad civil (De Ville y Siles-Brügge, 2017). Por ello sostenemos que el análisis teórico debe revisar sus premisas a la luz de las transformaciones acaecidas en la correlación de fuerzas entre los actores del capitalismo globalizado, tal como establecen autores como Cutler (2003, 2008, 2017) o Robinson (2017). De este modo estaríamos en condiciones de llevar a cabo un análisis más preciso, lo que garantizaría, al menos en principio, un abordaje más certero y por tanto más capaz de solventar los problemas de corrupción asociados a la realidad comercial. Además, una intervención sobre los fundamentos de la estructura social, económica y política tiene más visos de resultar eficaz a largo plazo. Aquellas sociedades que han acometido cambios estructurales en sus modelos de gobernanza para imponer límites claros al poder ejecutivo y evitar así las lógicas clientelares son los que más éxito han tenido en el combate en la corrupción (Jiménez Sánchez, 2020, p. 228). Lo más efectivo no es combatir «la corrupción en sí» sino desenterrar «la lógica particularista» (Jiménez Sánchez, 2020, p. 222), para lo cual resulta esencial tener muy presente la composición fundamental de la estructura íntima del capitalismo contemporáneo.

De esta forma, nuestra tarea pretende ser un complemento desde el área de la filosofía social a los esfuerzos ya realizados por juristas a este respecto, que han propuesto, entre otras cosas, incidir en la pluriofensividad del delito de corrupción para evitar una comprensión limitada del problema como una mera vulneración de la competencia leal (Otero, 2022, p. 83); recurrir a los tratados internacionales para que estos mismos regulen el régimen penal por el delito de corrupción (Alija Fernández, 2020, p. 26) o establecer medidas de protección y fiscalización de los derechos laborales y humanos de carácter internacional (Luque, 2018, p. 162 y ss.). La diferente perspectiva de cada intervención solo puede resultar complementaria, pues todas ellos se encaminan a un mismo objetivo: la realización y consecución de una realidad socioeconómica a la altura de los principios democráticos que la sustentan.

4. Globalización, la clase capitalista global y los mitos liberales del discurso jurídico

Se ha hablado con mucha profusión acerca de la globalización y las transformaciones que ha generado, tanto como de su importancia en la comprensión de nuestro sistema económico (Kurz, 2005). Ya hemos indicado más arriba que desde el surgimiento de un proceso productivo que tiene lugar en diferentes partes del globo es imposible que el Estado nación conserve su antiguo papel de centro neurálgico de la actividad económica. Desde un punto de vista más técnico, el proceso de globalización está

ligado al auge de las tecnologías de la información (TIC) y a las estrategias de optimización de los procesos productivos como fórmula para el éxito en las relaciones de competencia (Navarro Ruiz, 2022, pp. 80-91). Esto ha dado lugar a diferentes fases en las que se han sucedido diversas políticas empresariales: la externalización y deslocalización de los núcleos empresariales ligadas a la *lean production* de los años 80 y 90 –con el instrumento del *outsourcing* como medida estrella– parece que están dando paso a tácticas mixtas en las que el uso del *big data* de los clientes y las mejoras logísticas permitirán trabajar *on demand* (Butollo, 2019, pp. 213-215). A estos acontecimientos le ha acompañado la conformación de un proceso productivo fragmentado y localizado en diversas partes del planeta que ha generado grandes cadenas de valor global (CGV). Su implementación y funcionamiento depende fuertemente de un funcionamiento óptimo de las redes logísticas de transporte, una protección férrea de los derechos de propiedad transnacionales y una circulación irrestricta y eficaz de las mercancías (Estévez Araujo, 2021, pp. 70-73; Navarro Ruiz, 2022, pp. 169-173).

Los efectos de estas transformaciones sobre la legislación laboral, los trabajadores y las nuevas formas de empleo están siendo ampliamente debatidas (López Calle, 2020), lo que hace aún más perentorio examinar qué cambios está provocando esta situación en el otro polo de la eterna dicotomía trabajo/capital, es decir, qué ha ocurrido con la clase de los capitalistas. Los escritos de los teóricos de raigambre marxista dedicados a estas cuestiones (Robinson, 2017; Robinson y Sprague-Silgado, 2018) comentan que el análisis marxista tradicional sigue interpretando el presente bajo la lente del Estado nación y la competencia y alianza entre estados, todos los cuales actúan en un sistema más amplio, el sistema-mundo o ámbito internacional (Robinson, 2017, p. 174-175). Sin embargo, este habitual punto de vista ya no es útil: la realidad de la globalización ha propiciado la emergencia de una clase capitalista transnacional (CCT) que lidera el frente de poder dominante y que ha sido capaz ya prácticamente de desvincularse de las ataduras geográficas. Veámoslo más detalladamente.

La clase dirigente contemporánea es especialmente heterogénea y plural, como ya indicamos con anterioridad. Efectivamente, las fuerzas líderes forman un bloque de naturaleza compleja compuesto por una diversidad de «fuerzas de carácter económico y político lideradas por la CCT» (Robinson, 2004, pp. 75-76, en Robinson, 2017, p. 173), todas las cuales alinean sus políticas de acuerdo con la nueva dinámica de acumulación de capital. Entre ellas se encuentran diferentes actores en varios niveles de influencia, tanto a nivel nacional (en los partidos mayoritarios, administraciones, fuerzas mediáticas dominantes), como a nivel internacional (organismos multilaterales) que ejercen diversos roles de legitimación a nivel técnico, teórico, social y político.

Como puede imaginarse, esta CCT es consecuencia directa de la creciente concentración de capitales, que ha alcanzado cotas que no pueden sino sorprendernos. Un ejemplo palmario se encuentra en dos estudios, hoy antiguos, mencionados por Robinson (Vitali, Glattfelder y Battinson, 2011; Cohglan y MacKenzie, 2011 en Robinson, 2017, pp. 177-178). En estos se examinó la propiedad compartida en 43.000 corporaciones transnacionales y se siguió el rastro de los efectivos propietarios tras las diversas compañías. El examen arrojó que tras ese número de 43.000 empresas había en realidad un núcleo de 1318 con diferentes propiedades interconectadas, pues cada una de las empresas de este pequeño grupo tenía vinculaciones con dos o más compañías: de hecho, de media, cada una de estas empresas estaba conectada a otras 20. De esta forma, aunque estas empresas representaban por sí solas únicamente el 20% de los beneficios efectivos globales, gracias a sus participaciones eran en realidad poseedoras de la mayoría de los réditos

de otras de las principales empresas. Más concretamente, sus participaciones las hacían propietarias del 60% de los beneficios globales, lo que significa que, *de facto*, este pequeño número de empresas eran poseedoras de un 80% de los beneficios globales totales. Un estudio ulterior pudo seguir el rastro de las conexiones y redujo ese número de empresas a un número incluso más pequeño (147), que eran de manera mayoritaria nombres de grandes instituciones financieras (Goldman Sachs, JP Morgan).

La extrema concentración de riqueza en unas pocas manos revela el acierto de examinar la nueva composición de agentes relevantes en el capitalismo global en estos términos, lo que no exime a esta línea de haber recibido críticas por exagerar en torno a la desaparición del Estado nación o por difuminar las diferencias entre el Norte y el Sur global. Su respuesta ha matizado ambas críticas, argumentando que defienden una transformación del papel del Estado nación, no su desaparición y afirmando que, a pesar de la persistencia de las diferencias entre el Norte y el Sur globales, la emergencia de conglomerados de poder transnacional se lee mejor en términos de grupos sociales con vinculaciones internacionales que bajo la dicotomía centro/periferia (Robinson y Sprague-Silgado, 2018, p. 323).

Las transformaciones provocadas por la internacionalización del proceso productivo no se limitan al área de sus sujetos relevantes, pues afecta asimismo a las disciplinas los que abordan. A tal respecto, Cutler (2008, p. 203) afirma que los estudios sobre derecho comercial internacional son incapaces de comprender correctamente el rol que juega el derecho en la actualidad porque han asumido los presupuestos liberales del análisis de la economía política clásica, en una forma que afecta tanto a la comprensión de la estructura económica como a la jurídica. En lo referente a la economía, los análisis habituales asumen que la liberalización del comercio es el mejor camino para el aumento de la riqueza global. Para demostrarlo, se apoyan en doctrinas neoclásicas ortodoxas, como las teorías de la elección racional o teoría de juegos y con ello, buscan presentar la globalización expansiva del régimen comercial como una evidencia palmaria. Por su parte, las teorías dominantes en el ámbito del derecho y la teoría política –el positivismo jurídico y el realismo político– tampoco logran posicionar al derecho dentro del conjunto de relaciones de fuerzas en funcionamiento. Desde la teoría política se tiende a observar la ley como una manifestación ahistórica de una estructura más profunda conformada por relaciones de interés y poder, obliterando su influencia en dichas relaciones; mientras que los juristas obturan la comprensión del derecho como un elemento enraizado en un determinado contexto sociohistórico, por la rigidez de la distinción entre economía y derecho y predominancia del formalismo jurídico, marco en el que se hace difícil encontrar análisis interdisciplinarios (Cutler, 2008, p. 215; Serra Giménez, 2011).

Estas presuposiciones tienen su fundamento en la asunción de una serie de axiomas de la doctrina liberal que siguen en gran parte vigentes en los análisis contemporáneos. El primero de ellos es la aceptación acrítica de la diferencia entre la esfera pública y la esfera privada, cuya genealogía ha sido ampliamente estudiada (Cutler, 2003, p. 44-54). Sabemos que su origen reposa en ciertos hechos como el surgimiento del estado absoluto y centralizado, las teorías de la soberanía de los siglos XVI y XVII, una cierta recepción del derecho romano (Santos, 2000, pp. 133-144) o, por último, la paulatina emergencia de una esfera mercantil desarraigada de sus fundamentos sociales –tal como sostiene el argumento clásico de Polanyi (Cutler, 2003, p. 43-44)–. En el ámbito jurídico este último acontecimiento se vincula a la imposición del capitalismo liberal del siglo XVII, momento en que se comenzó a introducir la imagen del mercado como una institución apolítica. La aparente neutralidad de la esfera mercantil, muy característica del liberalismo, fue una idea que moldeó decisivamente la separación por áreas (público/privado) del derecho

internacional: mientras que el ámbito público del derecho internacional se entendía como algo «político», el privado, en tanto mercantil, se entendía como un área «neutral», «meramente económica» del derecho. Incluso aunque la distinción público/privado fuera siempre objeto de discusión, dicha representación del derecho se impuso al final de la Segunda Guerra Mundial, logrando alcanzar al presente (Cutler, 2003, p. 49). Independientemente de la discusión teórica, nuestro presente es heredero de aquella concepción, motivo por el que las normas del comercio privado internacional poseen también una pátina apolítica. Se trata este de un fenómeno que debe vigilarse con atención, porque dada la incontestada legitimidad del discurso jurídico, cualquier asunción teórica adoptada por el mismo tenderá a «constreñir la imaginación política» (Cutler, 2003, p. 53) y, por tanto, a diluir la mutua coimplicación de los asuntos políticos y económicos y la naturaleza (asimismo política) de las relaciones comerciales (Cutler, 2003, p. 53).

El segundo de los presupuestos a tener en cuenta es la concepción westfaliana del poder en el ámbito del derecho (Cutler, 2003, p. 241 y ss.). Según esta, el estado es centro y árbitro de la actividad económica, así como el único sujeto del derecho internacional (Cutler, 2001, p. 135). Junto a ello, las fuentes de derecho internacional son, exclusivamente, los tratados y el derecho consuetudinario internacional. De nuevo, estas asunciones implican problemas que van más allá de lo doctrinal, pues la falta de teorización sobre los sujetos *de facto* del derecho internacional económico oculta el papel que están jugando en la creación de derecho. Efectivamente, la prevalencia de esta teoría implica que los sujetos efectivos del derecho económico internacional sean invisibilizados, pues bajo esta doctrina son exclusivamente «objetos» de la ley y por ende poseedores de obligaciones y/o derechos únicamente en la medida en que les sean impuestas por el Estado (Cutler, 2001, p. 136). Es esta una situación absolutamente alejada de la realidad en el marco de una globalización en la que la clase capitalista transnacional lidera y promueve muchas de las transformaciones, si bien ha de reconocerse que el carácter fundamentalmente práctico de su influencia puede coadyuvar a una invisibilización aún más profunda (Cutler, 2001, p. 147). Efectivamente, el influjo de los nuevos actores transnacionales se da, entre otros medios, a través de la reiteración de ciertas relaciones contractuales, el establecimiento de usos comerciales y su mera presencia en las diversas negociaciones. Una autoridad por tanto que, si bien aparentemente informal, se ha elevado ya a posición de voz autorizada en organismos como la OCDE o la OIT, donde las empresas participan de manera independiente a los Estados nación (Cutler, 2003, pp. 196-197).

Por último, se debe tener presente que las dos distinciones explicadas reposan además sobre cuatro axiomas teóricos del liberalismo que han ayudado a ofrecer una imagen de las relaciones de intercambio privadas como algo natural, neutral y puramente consensual (Cutler, 2003, p. 54). El primero de ellos es la asunción de que los asuntos económicos son asuntos naturalmente privados. Según este primer axioma, la economía «normal» (Cutler, 2003, p. 54) consiste en las interacciones en el mercado por medio de las diversas formas de propiedad y los contratos entre particulares, en las que las medidas de intervención pública (subsidios, regulación de precios) son acciones de carácter externo que han de suplementar el supuesto orden natural de las relaciones económicas (Cutler, 2003, p. 54). El segundo de los mitos establece que la esfera privada es apolítica y neutral, en contraposición a una esfera de relaciones públicas perteneciente al ámbito político. Apoyándose en esta distinción, las doctrinas jurídicas de raigambre liberal han generado una teoría contractual de apariencia objetiva y apolítica que ha retirado su consideración de la discusión pública (Cutler, 2003, p. 56). Como consecuencia, ha tenido lugar una falta de escrutinio de los asuntos contractuales –en apariencia únicamente privados– que han oscurecido las coerciones y relaciones de poder que los acompañan: su

presentación como libres y justos es, precisamente, el tercero de los mitos liberales. En efecto, no en vano su desenmascaramiento como fuente de miseria es en cierto modo la tarea de la tradición de raigambre marxista y el objetivo último de Marx en *El Capital*². El cuarto y último de los mitos liberales se desprende del conjunto de los anteriores. Es aquel que establece que la regulación privada de las relaciones económicas posee una eficiencia inherente que, si salvaguardada, dará lugar a una economía productiva (Cutler 2003, p. 56).

Sin duda, esta serie de presuposiciones del discurso jurídico liberal no son nuevas y han sido contestadas fuertemente desde hace tiempo (Chimni, 2008; Santos, 1998; Smart, 1989). Aun así, resulta útil resaltarlas dado que todas ellas siguen operando como dispositivos de legitimación de la praxis jurídica y la realidad política. La proliferación de la firma de tratados de comercio e inversión a lo largo de los últimos años, por ejemplo, reposa sobre estos mismos principios: su firma se ha legitimado sobre la base de la creencia de que la protección de los derechos de propiedad aumentaría los flujos de inversión, los cuales son garantías de prosperidad económica (Bonnitcha, Skovgaard Poulsen y Waibel, 2017, p. 8). Esta es una argumentación de claras raíces liberales.

No obstante, lo más preocupante de lo descrito es que esta imagen teórica se aleja cada vez más de la realidad de la economía y política global, hasta el punto de que puede afirmarse que la distinción público/privado ha colapsado por la propia fuerza de las transformaciones (Cutler 2003, p. 49). Las alianzas en la conformación del bloque de poder transnacional y la propagación de instrumentos de gobierno que inmiscuyen a actores públicos y privados, como ocurre con el fenómeno de la gobernanza y los mecanismos de *soft law* (Estévez Araújo, 2018) son señales claras –ya lo indicamos anteriormente– de que debemos desarrollar perspectivas teóricas más adecuadas a la realidad del siglo XXI. El análisis liberal clásico debe ser sustituido (cuando menos, confrontado) por un análisis crítico consciente de la mutua influencia de economía, política y sociedad y sus correspondientes correlaciones de fuerza e influencia. Este espíritu es el impulso del análisis materialista que, según Cutler, es hoy la mejor opción para el análisis del ámbito del derecho económico internacional. Los motivos se encuentran en la propia naturaleza del derecho económico transnacional. Según sus propias palabras:

La ley económica transnacional liga la economía política local y global y sus sociedades a través de redes cada vez más densas y complejas de regímenes globales, regionales y nacionales que sobreponen y entrecruzan, los cuales regulan el comercio, la inversión, las finanzas, la resolución de problemas y las relaciones sociales que se asocian a los mismos. El orden económico transnacional constitucionaliza la disciplina económica neoliberal, prácticas y concepciones fetichistas de la ley, así como instituciones privadas y excluyentes que marginalizan y alienan a extensas poblaciones del mundo. Da lugar a una dialéctica de afirmación y negación que trabaja para legitimizar la subjetividad legal de facto de algunas entidades no estatales, como las corporaciones transnacionales y poderosas asociaciones privadas de negocios, mientras que simultáneamente marginaliza a poblaciones enteras y a sus gentes, negando personalidad legal internacional a otras entidades no estatales, como individuos o pueblos indígenas. Es por tanto el momento perfecto para desarrollar una crítica radical de la economía política del orden económico transnacional bajo la forma del análisis del materialismo económico. (Cutler, 2008, pp. 201-202).

² Esto se encuentra especialmente presente al final del capítulo IV del primer tomo de *El Capital*, donde Marx sobre el pobre cumplimiento de los derechos liberales (igualdad, libertad, propiedad) en el contexto de las relaciones capitalistas. V. Marx, MEW 23, pp. 189-191 (214).

La observación de las deficiencias argumentativas presentes en los discursos críticos con la corrupción ha desembocado en la necesidad de desarrollar una crítica radical del panorama económico transnacional. La realidad ha trascendido el contenido eidético de los conceptos con los que hasta ahora habíamos entendido la dinámica y transformaciones de la realidad económico-política global, haciendo inservibles oposiciones clásicas como la distinción entre lo público y lo privado. Es aquí donde incide el núcleo fundamental de nuestra intervención teórica: si la corrupción, comprendida en su forma clásica, tiene que ser comprendida como el aprovechamiento privado de los recursos públicos y, como se ha visto, la propia realidad fáctica de la economía ha hecho colapsar, por su propio funcionamiento, lo que significaba dicha distinción, se han de examinar, necesariamente, las dinámicas y factores del panorama contemporáneo, con la finalidad de comprender de qué modo debemos analizar hoy dichos fenómenos.

Lo comentado no significa que fenómenos como la corrupción puedan quedar impunes a partir de ahora. Implica únicamente que debemos poner las bases de una mejor comprensión del presente para desarrollar instrumentos de fiscalización y control de comportamientos que puedan ir en contra de los intereses públicos y analizar, igualmente, qué instrumentos teóricos pueden ser los más adecuados para comprender el nuevo panorama. Así, de forma adicional a lo estudiado por Cutler, el último texto de Menke (2020) ha analizado las raíces de la concepción jurídica moderna, encontrando que, tras la tradicional constatación de que la Modernidad reemplazó la noción clásica de «bien» con la de «derecho» (Domènech, 1989, pp. 179-181) se encuentra también la legitimación jurídica de la autonomía de la voluntad individual. Clara señal de esta transformación moderna es el impulso de la teoría del contrato, que es el instrumento jurídico que otorga capacidad creadora a la voluntad individual (Menke, 2020, pp. 136-137; p. 159) así como el desarrollo del derecho real, que funda la legitimidad del querer individual de la voluntad a través de su exteriorización en la propiedad (Menke, 2020, p. 154-155)³. Esta serie de elementos teóricos son fundamentales para comprender las tensiones inherentes a nociones como «público» y «privado», tanto como su mutua interrelación, mediada siempre políticamente. Por todo ello, no podemos concluir estas líneas de otro modo que apuntando algunas de las formas en que se debe comprender los elementos de la realidad económica transnacional contemporánea a través del prisma de los analistas de la globalización económica y jurídica.

5. Conclusión: Ley y dinámica del capital en el siglo XXI

Las transformaciones políticas y económicas que hemos venido relatando inciden en numerosos aspectos del trinomio economía-política-sociedad. La extraordinaria capacidad de las tecnologías de tratamiento de la información, el vertiginoso aumento de la velocidad de las transacciones económicas y la aniquilación del espacio a través de la aceleración han llevado a un cambio civilizatorio de gran envergadura cuyas consecuencias seguimos buscando comprender (Faria, 2001, pp. 50-51). Resumidamente, la constitución de un orden económico global ha generado unos marcados por un proceso de creciente i) juridificación de procesos sociopolíticos, ii) pluralización de los sujetos del derecho y sus fuentes, así como iii) privatización de los mecanismos e instrumentos de creación, fiscalización e implementación del derecho (Cutler, 2003, p. 17 y ss.). De esta manera, el derecho económico neoliberal puede ser reducido en lo fundamental a tres cambios esenciales: la creación de un exoesqueleto jurídico que ha impuesto y garantizado la libertad de la circulación de mercancías, la privatización del derecho de los contratos internacionales –enfazando

³ Las raíces de la comprensión moderna del derecho y su conexión con la propiedad se analizan más ampliamente en Navarro Ruiz, 2024.

la supuesta autonomía de las partes— y la conversión del Estado nación desde el modelo del Estado de Bienestar al Estado competitivo (Estévez Araújo, 2021, p. 92; Cutler, 2003, p. 218 y ss.).

Por lo que respecta al primer punto, la constitución de la matriz económico-jurídica necesaria para permitir la circulación de mercancías, cabe decir que se ha materializado, entre otros aspectos, en la constitución de acuerdos y organismos internacionales para favorecer la eliminación de aranceles y promover la liberalización económica (Estévez Araújo, 2021, p. 72). Es un objetivo cuyos hitos se encuentran en el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), de cuyo seno saldría el acuerdo para el libre comercio de servicios (AGCS) y la protección de la propiedad intelectual (ADPIC), amén de la constitución de la institución comercial por excelencia: la Organización Mundial del Comercio (OMC), fundada en 1994. El clima político y seguridad jurídica generado por estos acuerdos explica el crecimiento exponencial de los Tratados de Comercio e Inversión de carácter bi- o multilateral en los últimos años, que funcionan como el instrumento predominante para la liberalización comercial y la imposición de los principios económico-políticos neoliberales (Navarro Ruiz, 2021, pp. 315-316; Manero, 2018).

Precisamente, la forma contractual, propia de este tipo de tratados, se ha establecido como un dispositivo de gobierno cada vez más extendido en el ámbito económico, institucional y regulatorio (Cutler y Dietz, 2017). Es un fenómeno relacionado con la flexibilidad y adaptabilidad que exige el modelo postfordista, así como con el interés de los actores globales en conservar el máximo grado de autonomía posible en sus prácticas y solventar los posibles vacíos en materia de regulación estatal (Cutler y Dietz, 2017). En dicho marco se puede observar una creciente burocratización por efecto del uso del derecho como instrumento de gestión macroeconómica. También se hace patente la creciente dificultad del Estado para ejercer su anterior rol de fungir como único centro normativo, dada la complejidad de las interrelaciones entre las esferas política, económica y social del mercado global, hecho que ha favorecido la autorregulación de los actores en liza (Faria, 2001, p. 115-116; 2012). Entre otras, esta serie de cuestiones son las que hacen que la diferencia clara y distinta entre la contratación pública y el intercambio comercial privado existente en el ámbito doméstico se torne muy imprecisa en el ámbito global de la economía. En este último prevalece la creación de normas a través de procesos de oferta y demanda descentralizados y la imposición de prácticas y usos posteriormente cristalizados como reglas de gobierno (Cutler y Dietz, 2017). Por último, cabría mencionar en este punto la creciente tendencia del derecho a la fragmentación y especialización por sectores industriales, así como el favorecimiento de «jurisdicciones funcionales» y extensión de la hegemonía de los modelos jurídicos anglosajones (Faria, 2012, p. 30). A medida que se extiende la globalización económica, los límites nacionales pierden importancia en favor de la diferenciación funcional. Es un hecho que posee beneficios como un mayor cumplimiento por parte de los obligados o una mayor eficiencia. No obstante, la fragmentación y especialización convierte a la creación de derecho en un proceso más opaco y potencialmente reservado a expertos, lo que dificulta el necesario diálogo entre diferentes áreas de realidad. Esto, en última instancia, pone en peligro la igualdad ante el derecho, pues podrían llegar a tratarse de manera diferente casos iguales (Karton, 2017).

La privatización del derecho de los contratos internacionales tiene por su parte su expresión más nítida en la preponderancia del uso del arbitraje como método de resolución de diferencias, que ya abordamos en la primera sección de este escrito. La enorme autonomía a las partes que ofrece este método de resolución de diferencias—pues permite a las partes elegir el foro y la ley por la que habrá de regirse el arbitraje—

dota a este mecanismo resolutorio de una adaptabilidad que puede ayudar a entender que se impusiera su uso como la estrategia más óptima para regular las prácticas estatales en el marco del capital global (Cohen, 2017). En la actualidad, no hay sin embargo acuerdo acerca de los beneficios de su uso, a pesar de la apariencia de neutralidad que ostenta este instrumento para la concepción liberal. Los años 90 y principios de los 2000 fueron testigos de una jurisprudencia arbitral intensamente inclinada a favorecer y proteger los beneficios y derechos de propiedad de los inversores individuales que ya ha entrado en conflicto con algunos Estados⁴; laudos en los que, en definitiva, se ha visto la influencia de expertos y consejeros de ideas afines a tal interpretación (Cohen, 2017).

La privatización del derecho internacional también se hace presente en la proliferación de los mecanismos de certificación, auditorías y otros mecanismos de control de *soft law* que están incorporados en la estructura de las corporaciones transnacionales. Lo específico en ellos es que minimizan los costes de la negociación y permiten a los actores económicos «tomar el control sobre la regulación de aspectos de la producción que forman parte de su relación con la sociedad de una forma en la que no sean sino aspectos de la mercancía misma» (Cutler, 2017). La asunción de los compromisos y obligaciones que en un marco de regulación de derecho público vendrían impuestos por las administraciones de distinto tipo también se da por medio de este tipo de mecanismos, pero estos se encuentran ahora orientados económicamente a producir una ventaja competitiva sobre los rivales y a la obtención de una mayor cuota de mercado (Cutler, 2017). El débil compromiso que exigen dichos instrumentos explica la creciente preocupación por encontrar mecanismos de fiscalización más robustos para enjuiciar las conductas que atenten contra los derechos de las personas afectadas por la acción de agentes transnacionales (Bonet Pérez, 2021, p. 274)⁵, si bien se sigue insistiendo en los peligros inherentes a herramientas de control privadas como los procesos de auditoría, que están fundamentados en las asunciones neoliberales sobre la eficiencia innata de los mecanismos de mercado y en la lógica y jerarquía corporativa (Le Baron, Lister y Dauvergne, 2017).

Por último, es evidente que estos cambios han hecho emerger un modelo de Estado competitivo, cuyo éxito depende de establecer las condiciones para favorecer el nuevo modelo de regulación comercial de la forma más adecuada posible (Cutler, 2003, p. 29). El Leviatán deja así atrás su antiguo *imperium* westfaliano para convertirse en un negociador facultado para «tratar con las instituciones y en los lugares (supranacionales y nacionales) donde hoy se determina lo que en el pasado era competencia del Estado» (Barcellona, 2021, p. 297). Su posicionamiento dentro de una lógica de la negociación implica que el vector intrínseco a toda búsqueda de consensos –la correlación de fuerzas– deba tenerse más presente que nunca (Barcellona, 2021, pp. 297-298). Esto no debe conducirnos al anhelo de un mundo en el que impere nuevamente una fuerte soberanía territorial, sino antes bien, a desarrollar instrumentos de regulación, fiscalización y protección adecuados al contexto actual, enfatizando la transparencia sobre los procesos de creación de

⁴ El caso de la empresa sueca Vatenfall y el conflicto generado en la ciudad de Hamburgo es célebre al respecto. V. Bonnitza, Skovgaard Poulsen y Waibel, 2017, pp. v-vi.

⁵ Entre los que Bonet Pérez nombra la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional del 15 de noviembre de 2000, así como la apertura en el Consejo de DD. HH. de la ONU (resolución 26/9, 26 de junio de 2014), de un proceso regulatorio para «elaborar un instrumento jurídicamente vinculante para regular las actividades de las empresas transnacionales y otras empresas en el Derecho internacional de los derechos humanos» (Bonet Pérez, 2021, p. 274).

normas y la participación de agentes con intereses ajenos al *corpus* de las doctrinas imperantes y efectivas en derecho internacional privado (Gélinas, 2017).

Con estos apresurados apuntes sobre la situación actual del estado y el derecho en el ámbito comercial global hemos querido únicamente mostrar el escenario contemporáneo en el que debe ser tratado el fenómeno de la corrupción, el cual nos ha ocupado al comienzo. La magnitud de los cambios nos obliga sin duda a desarrollar nuevos instrumentos de control, que habrán de complementar a los esfuerzos ya existentes y en última instancia, a superar los paradigmas teóricos que nos impiden acometer de manera adecuada los desafíos presentes. La solución no se encuentra inmediatamente dada, pero una cosa es clara: la antigua distinción público/privado en la que emerge el fenómeno de la corrupción depende de una correlación de fuerzas políticas, jurídicas y sociales que ya no existe. Forma parte del pasado aquel escenario en que el Estado era soberano (no libre de tensiones) en su jurisdicción territorial y exclusivo centro de una comunidad nacional de destino (Faria, 2001, p. 148) cuyo objetivo era conjugar el dinamismo de las relaciones económicas con la infraestructura política y las necesidades sociales en cada configuración histórica dada. El nuevo horizonte transnacional, en el que impera la descarnada competencia entre fuerzas privadas, parece exigir una reconceptualización que debe hacer posible la efectiva ponderación de los intereses económicos con la satisfacción de las necesidades y la protección de los derechos de las poblaciones. Una tarea desafiante a la que –ojalá– podamos haber contribuido con estas líneas.

Bibliografía

- Alija Fernández, R. A. (2020). Los tratados internacionales en materia de corrupción: una vía potencial para la persecución extraterritorial de violaciones graves de derechos humanos cometidas por empresas transnacionales. *Revista electrónica de estudios internacionales*, 39, 1-27. DOI: 10.17103/reei.39.15
- Barcellona, M. (2021). El derecho privado de la economía y la sociedad líquida. En José A. Estévez Araújo (Ed.), *El derecho ya no es lo que era. Las transformaciones jurídicas en la globalización neoliberal* (277-304). Trotta.
- Bonet Pérez, J. (2021). Transformaciones contemporáneas del Derecho internacional público. En José A. Estévez Araújo (Ed.), *El derecho ya no es lo que era. Las transformaciones jurídicas en la globalización neoliberal*. (245-276). Trotta.
- Bonnitcha, J, Skovgaard Poulsen, L.N., y Waibel, M. (2017). *The Political Economy of the Investment Regime*. Oxford University Press.
- Butollo, Florian (2019). Vernetzungstechnologie und Produktionnetzwerke. Digitalisierung und die Reorganisation globaler Wertschöpfung. En F. Butollo y S. Nuss (Eds.), *Marx und die Roboter. Vernetzte Produktion, Künstliche Intelligenz und lebendige Arbeit* (198-215). Dietz.
- Capella, Juan Ramón (1997). *Fruta prohibida. Una aproximación histórico-teórica al estudio del derecho y del estado*. Trotta.
- Carassale, S. (2014). Corrupción. *EUNOMÍA. Revista En Cultura De La Legalidad*, 4, 172-178. Recuperado a partir de <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/EUNOM/article/view/2102>
- Chimni, B.S. (2008). An Outline of a Marxist Course on Public International Law. En S. Marks (Ed.). *International Law on the Left. Re-examining Marxist Legacies* (53-91). Cambridge University Press.
- Cohen, E. (2017). Private Arbitration as a Mechanism for the Construction of Contractual Norms in Private-Public Relationships: The Case of Investor-State Arbitration. En A.C. Cutler y T. Dietz (eds). *The Politics of Private Transnational Governance by Contract*. (Ebook). Routledge.

- Coghlan A. y MacKenzie, D. (2011). Revealed—the Capitalist Network that Runs the World. *New Scientist*, 19 de octubre Disponible en <http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html>. (Cita en Robinson, 2017).
- Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados. Documento NNUU A/CONF. 39/27 (1969), 1155 U. N. T. S. 331. BOE 142, de 13 de junio de 1980, pp. 13099-13110. Disponible en [https://www.boe.es/eli/es/ai/1969/05/23/\(1\)](https://www.boe.es/eli/es/ai/1969/05/23/(1))
- Cutler, A.C. (2001). Critical Reflections on the Westphalian Assumptions of International Law and Organization: A Crisis of Legitimacy. *Review of International Studies*, Vol. 27 (2), 133-150. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/20097724>
- Cutler, A. C. (2003) *Private Power and Global Authority. Transnational Merchant Law in the Global Political Economy*. Cambridge University Press.
- Cutler, A. C. (2008). Toward a Radical Political Economy Critique of Transnational Economic Law. En S. Marks (Ed.). *Op. Cit.* (199-219). Cambridge University Press.
- Cutler, A. C. (2017) Private Transnational Governance in Global Value Chains: Contract as a Neglected Dimension. En A.C. Cutler y T. Dietz (eds). *The Politics of Private Transnational Governance by Contract*. (Ebook). Routledge.
- Cutler, A. C. y Dietz, T. (2017). The politics of private transnational governance by contract: Introduction and analytical framework. En A.C Cutler y T. Dietz (eds). *The Politics of Private Transnational Governance by Contract*. (Ebook). Routledge.
- De Ville, F. y Siles-Brügge, G. (2017). Why TTIP is a game-changer and its critics have a point. *Journal of European Public Policy*, 24(10), 1491-1505, DOI: 10.1080/13501763.2016.1254273
- Domènech, A. (1989). *De la ética a la política: de la razón erótica a la razón inerte*. Crítica.
- Estévez Araújo, J. A. (2018). La legitimidad de la gobernanza. In N. Bilbeny, (coord.). *Legitimidad y acción política* (177-200). Publicaciones de la Universidad de Barcelona.
- Estévez Araújo, J.A. (2021). Las transformaciones jurídicas de la globalización neoliberal. En José A. Estévez Araújo (Ed.), *El derecho ya no es lo que era. Las transformaciones jurídicas en la globalización neoliberal* (69-122). Trotta.
- Faria, J. E. (2001). *El derecho en la economía globalizada*. Trotta.
- Faria, J. E. (2012). La globalización económica y sus consecuencias jurídicas: diez tendencias del Derecho contemporáneo. En E. J. Pérez Alonso, E. Arana García, J.L. Serrano Moreno y P. Pacheco Mercado. *Derecho, globalización, riesgo y medioambiente* (17-40). Aranzadi.
- Gélinas, F. (2017). Arbitration as Transnational Governance: Legitimacy Beyond Contract. En A.C Cutler y T. Dietz (eds). *The Politics of Private Transnational Governance by Contract*. (Ebook). Routledge.
- González Briz, E. y Ramiro, P. (2021). El poder corporativo en la Europa del capital. *Dossier EsF*, nº43, 48-52.
- Hernández Zubizarreta, J. (2008). La responsabilidad social corporativa y las empresas transnacionales: de la ética de empresa a las relaciones de poder. *Lan Harremanak*, 19(II), 17-49.
- Hernández Zubizarreta, J. y González E. y Ramiro, P. (2021). Las empresas transnacionales y la arquitectura jurídica de la impunidad: responsabilidad social corporativa, lex mercatoria y derechos humanos. *Revista de Economía Crítica*, 28, 41-54. Recuperado de <https://revistaeconomicacritica.org/index.php/rec/article/view/234>
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2008). La responsabilidad social corporativa y las empresas transnacionales. Centro de documentación HEGOA, nº 15.

- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015). *Contra la lex mercatoria. Propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*. Icaria-OMAL.
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2016). Lex mercatoria vs. derechos humanos. Las empresas transnacionales y la arquitectura jurídica de la impunidad. *Gaceta sindical. Reflexión y debate*, 26, 223-240.
- Jiménez Sánchez, F. (2020). El antídoto de la corrupción: la calidad de la gobernanza. *Revista Administración & Ciudadanía, EGAP*, 15 (1), 219-240.
- Karton, J. (2017). Contractual Governance and Sectoral Fragmentation of Transnational Contract Law. En A.C Cutler y T. Dietz (eds). *The Politics of Private Transnational Governance by Contract*. (Ebook). Routledge.
- Kurz, R. (2005). *Das Weltkapital. Globalisierung und innere Schranken des modernen warenproduzierendes Systems*. Tiamat.
- Lebaron, Lister, J., y Dauvergne P. (2017). The new gatekeeper: Ethical Audits as a Mechanism of Global Value Chain Governance. En A.C Cutler y T. Dietz (eds). *The Politics of Private Transnational Governance by Contract*. (Ebook). Routledge.
- López Calle, P. (2020). La judicialización de las relaciones laborales como dispositivo de organización del trabajo: tres fases del proceso de producción logístico en Europa. En A. Riesco-Sanz (Ed.) *Fronteras del trabajo asalariado*. (75-101). La Catarata.
- Luque González, A. (2018). Exploración de la corrupción textil transnacional: ¿Excepcional o norma sistémica? *Revista Empresa y Humanismo*, XXI (2), 123-184. DOI: 10.15581/015.XXI.2.123-184
- Manero Salvador, A. (2018). *Los tratados de libre comercio de Estados Unidos y la Unión Europea*. Bosch Editor.
- Marx, K. (1973 [1890]). *Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie*. En Karl Marx-Friedrich Engels Werke [MEW] B. 23. Dietz. Traducción al castellano: (2008) [1974]. *El Capital. Crítica de la economía política*, Primer tomo. Traducción de Pedro Scaron. Siglo XXI Editores.
- Menke, C. (2020). *Critique of Rights*. Polity.
- Navarro Ruiz, C. (2021). Tratados de libre comercio (aspectos políticos). *Eunomía. Revista en Cultura de la Legalidad*. 21, 313-329. doi: <https://doi.org/10.20318/eunomia.2021.635>
- Navarro Ruiz, C. (2022). Señales de futuro, fantasmas del pasado. Sobre automatización y transformación tecnológica en el capitalismo tardío. *Revista De Filosofía de la Universidad de Costa Rica*, 61 (161), 167-178. Recuperado de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/filosofia/article/view/52579>
- Navarro Ruiz, C. (2024). Propiedad, vulnerabilidad y derecho a la existencia: una reflexión iusfilosófica de las nociones de propiedad y el trabajo desde la tradición republicana. *Metodo*, 12 (2) (en prensa).
- Otero González, P. (2022). Corrupción de empresas multinacionales, ineficacia del tipo y buena gobernanza. (¿Por qué no hay sentencias condenatorias en España por este delito?). *EUNOMÍA. Revista En Cultura De La Legalidad*, 23, 65-92. <https://doi.org/10.20318/eunomia.2022.7109>
- Parlamento Europeo (2021). Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de marzo de 2021, con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre diligencia debida de las empresas y responsabilidad corporativa (2020/2129(INL)). Recuperado de https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0073_ES.html#title2
- Ramiro, P. y González, E. (2019). Una constitución económica global hecha a medida de las transnacionales. *Dossiers EsF*, 34, 14-17.
- Ramiro, P. y González, E. (2021). La insostenible reconstrucción del *business as usual*: Recuperación vs confrontación. En *Viento Sur*, Crisis sistémica y estrategias ecosociales, 51-59.

- Robinson, W. I. (2004). *A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World*. Johns Hopkins University Press. (Cita en Robinson, 2017).
- Robinson, W. I. (2017). Debate on the New Global Capitalism: Transnational Capitalist Class, Transnational State Apparatuses, and Global Crisis. *International Critical Thought*, 7 (2), 171-189, DOI: [10.1080/21598282.2017.1316512](https://doi.org/10.1080/21598282.2017.1316512)
- Robinson, W. I. y Sprague-Silgado, J. (2018). The Transnational Capitalist Class. En M. Juergensmeyer et al. (eds), *The Oxford Handbook of Global Studies*, Oxford Handbooks. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190630577.013.35>
- Santos, B. de S. (1998). *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*. Universidad de Colombia-Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales-Instituto de Servicios Legales Alternativos (ILSA).
- Santos, B. de S. (2000) *Crítica de la razón indolente. Contra el desperdicio de la experiencia*. Desclée de Brouwer.
- Serra Giménez, F. (2011). Las transformaciones del Derecho en el capitalismo actual. En J. Aparicio Tovar y B. Valdés de la Vega (Dirs.) *La responsabilidad social de las empresas* (63-82). Bomarzo.
- Smart, C. (1989). *Feminism and the Power of Law*. Routledge.
- Transparency International (2022). *Índice de percepción de la corrupción 2021*. Transparency International. Disponible en https://transparencia.org.es/wp-content/uploads/2022/01/CPI2021_Report_ES-web.pdf
- UNIDO (2022). *What is CSR?* Información disponible en <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility/corporate-social-responsibility-market-integration/what-csr>
- Vitali, Glattfelder y Battinson, (2011). The Network of Global Corporate Control. *PLoS ONE*, 6(10): e25995. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995> (Cita en Robinson, 2017).
- Wong, S. y Toledano, J. R. (2021). La expansión de la propiedad. En José A. Estévez Araújo (Ed.), *El derecho ya no es lo que era. Las transformaciones jurídicas en la globalización neoliberal*. (195-216). Trotta.
- Zelikovich, J. (2016). El régimen multilateral de comercio en los tiempos del «regionalismo del siglo XXI»: cinco escenarios para la agenda emergente. *Confines*, 12, 23, agosto-diciembre, 85-103.