

Entre la promoción del comercio global y la protección de derechos fundamentales: Análisis de las tensiones estructurales del régimen económico internacional y los Estados, y sus impactos en comunidades vulnerables

Between the Promotion of Global Trade and the Protection of Fundamental Rights: An Analysis of the Structural Tensions of the International Economic Regime and States, and Their Impacts on Vulnerable Communities

Christian Gabriel Hinojosa Congona*
Universidad Católica de Santa María

Resumen:

El artículo examina las tensiones estructurales entre el régimen económico internacional y la protección de los derechos fundamentales, poniendo énfasis en los efectos diferenciados que genera sobre comunidades vulnerables. Analiza cómo la liberalización del comercio, los tratados de inversión y la actuación de organismos económicos internacionales han reducido el margen regulatorio de los Estados, dificultando la garantía efectiva de derechos laborales, sociales, ambientales y colectivos. A través de un enfoque jurídico-doctrinal e interdisciplinario, el trabajo expone la fragmentación del derecho internacional, las asimetrías normativas y el déficit democrático del sistema comercial global. Asimismo, evalúa los impactos concretos en trabajadores, pueblos indígenas, mujeres, infancia y migrantes, y revisa los mecanismos existentes de protección y responsabilidad estatal y empresarial. Finalmente, propone la integración de estándares de derechos humanos en los acuerdos comerciales como vía para armonizar desarrollo económico y dignidad humana.

Abstract:

This article examines the structural tensions between the international economic regime and the protection of fundamental rights, with particular attention to their differentiated

* Actualmente estudiante de las carreras de Derecho y Economía en la Universidad Católica de Santa María de Arequipa, con gran pasión por los Derechos Humanos, el Derecho Administrativo, el Derecho Societario y las inversiones. Actualmente formo parte de grupos dedicados a la elaboración de contenido e investigación en mis áreas de interés, tanto en mi casa de estudios como en grupos de la UNMSM y la PUCP. Correo electrónico: christiang.hinojosac05@gmail.com. N° ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-3917-9262>

impacts on vulnerable communities. It analyzes how trade liberalization, investment treaties, and the influence of international economic institutions have progressively reduced States' regulatory space, undermining the effective protection of labor, social, environmental, and collective rights. Through a doctrinal, critical, and interdisciplinary legal approach, the study highlights the fragmentation of international law, normative asymmetries, and the democratic deficit embedded in the global trade system. It further assesses concrete impacts on workers, Indigenous peoples, women, children, and migrants, emphasizing patterns of precarization, exclusion, and environmental harm. Finally, the article reviews existing mechanisms of State and corporate responsibility and argues for the integration of binding human rights standards into trade and investment agreements as a necessary step toward reconciling economic globalization with social justice and human dignity.

Palabras Clave:

Régimen económico internacional - derechos fundamentales - comercio global - comunidades vulnerables - tutela jurídica.

Keywords:

International economic regime - fundamental rights - global trade - vulnerable communities - legal protection.

1. Introducción

1.1. Delimitación del problema de investigación

El presente trabajo aborda las tensiones estructurales entre el régimen económico internacional y la protección de los derechos fundamentales, analizando cómo la promoción del libre comercio y la globalización económica pueden entrar en conflicto con el pleno goce de derechos humanos, en especial en comunidades vulnerables. Tradicionalmente, el paradigma de la posguerra mundial dejó al Estado como principal garante de derechos humanos. Sin embargo, la liberalización económica global ha erosionado esa capacidad estatal: la OMC, el Banco Mundial y el FMI ejercen hoy gran influencia sobre la política interna de derechos humanos (Burgos, 2012; Caliri, 2009).

La crisis financiera de 2008 y las recientes tensiones geopolíticas han agudizado debates sobre soberanía, desigualdad y justicia social, evidenciando que los acuerdos comerciales, bilaterales o multilaterales, pueden limitar las políticas públicas orientadas a garantizar derechos (Ghiotto, 2021). En este contexto, surge la pregunta central: ¿cómo articular la promoción del comercio global con la protección efectiva de los derechos fundamentales, evitando que las reglas económicas internacionales reproduzcan desigualdades estructurales sobre grupos vulnerables?

1.2. Justificación jurídica y social

Desde una perspectiva jurídica, los tratados de libre comercio y los organismos económicos internacionales suelen estructurarse a partir de mandatos orientados prioritariamente a la

liberalización económica, sin incorporar de manera explícita estándares vinculantes de derechos humanos (Burgos, 2012; Ghiotto, 2021). No obstante, los derechos fundamentales constituyen normas de carácter imperativo en el derecho internacional (*ius cogens*) y gozan de una jerarquía normativa superior. Su respeto y realización constituyen objetivos que el orden internacional se obliga a proteger, incluso más allá de las fronteras estatales, conforme a las obligaciones extraterritoriales reconocidas por la doctrina contemporánea (Naciones Unidas, 2010).

En la práctica, las políticas de apertura comercial han tendido a reducir el espacio regulatorio estatal, afectando de manera directa derechos laborales, sociales y ambientales (Caliri, 2009; OIT, 2021). Desde una perspectiva social, estas dinámicas se traducen en procesos de precarización del empleo, explotación intensiva de recursos naturales y profundización de desigualdades en poblaciones históricamente desfavorecidas, como trabajadores, pueblos indígenas, mujeres y niños (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016; Camacho Monge, 2023).

El choque de intereses entre la creciente participación de empresas transnacionales en la economía global y las obligaciones estatales de respeto, protección y garantía de los derechos humanos genera desafíos jurídicos inéditos para el derecho internacional contemporáneo (Montoya Montero, 2018; Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011).

Por ello, resulta urgente un análisis crítico que permita visibilizar cómo las normas económicas internacionales inciden en la esfera de los derechos humanos y en qué medida es posible armonizar ambos ámbitos normativos, a fin de

evitar violaciones sistémicas que comprometan la dignidad humana y el principio de igualdad material (Burgos, 2012; Santos Arnaiz, 2024).

1.3. Objetivos generales y específicos

El objetivo general de esta investigación es examinar críticamente las tensiones estructurales del régimen económico internacional contemporáneo con la protección de los derechos fundamentales, identificando sus impactos en comunidades vulnerables y proponiendo mecanismos normativos de integración. Para ello se persiguen los siguientes objetivos específicos:

- Caracterizar conceptualmente el régimen económico internacional y sus principios de funcionamiento.
- Definir el alcance jurídico de los derechos fundamentales en el derecho internacional y la noción de comunidades vulnerables en instrumentos internacionales.
- Analizar las reglas jurídicas del comercio global (liberalización, acuerdos comerciales, inversión) y la naturaleza jurídica de las empresas transnacionales.
- Identificar las tensiones entre el comercio internacional y los derechos humanos, explorando casos de conflicto normativo.
- Evaluar los impactos del modelo económico global en trabajadores, pueblos indígenas, mujeres, infancia y migrantes.
- Revisar los mecanismos de protección (responsabilidad estatal, Principios Rectores de la ONU, sistemas interamericanos, arbitraje) disponibles para víctimas.
- Formular un análisis crítico, señalando asimetrías y déficit democráticos, y proponer cláusulas o armonizaciones que integren los derechos humanos en el comercio internacional.

1.4. Hipótesis de investigación

La hipótesis subyacente sostiene que el régimen económico internacional vigente privilegia la apertura comercial y la protección de la inversión extranjera por encima de las obligaciones internacionales en materia de derechos humanos, configurando un orden normativo asimétrico (Caliari, 2009; Burgos, 2012). En este esquema, los instrumentos de libre comercio y los regímenes de protección al inversor imponen restricciones jurídicas significativas a la regulación estatal, lo que debilita la capacidad de los Estados para garantizar efectivamente los derechos fundamentales, especialmente de comunidades vulnerables como trabajadores, pueblos indígenas, mujeres y niños

(Insignares Cera & Molinares Hassan, 2022; CIDH, 2017).

No obstante, existe un conjunto de mecanismos jurídicos que, al menos en el plano normativo, permiten mitigar estas tensiones, tales como las excepciones previstas en los acuerdos comerciales, la jurisprudencia interamericana y los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de las Naciones Unidas (Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011; CIDH, 2001).

La hipótesis plantea que, pese a la existencia de estos instrumentos, las estructuras normativas y de poder del sistema económico global continúan favoreciendo intereses económicos, lo que evidencia la necesidad de reformas integradoras en los tratados internacionales de comercio (Ghiotto, 2021).

1.5. Metodología y enfoque jurídico

La investigación adopta un enfoque doctrinal y crítico-analítico, complementado con referencias jurisprudenciales y estudios empíricos relevantes. Se recurre a la revisión sistemática de doctrina académica, literatura producida por organizaciones internacionales y decisiones de tribunales internacionales, con especial énfasis en autores latinoamericanos y fuentes en lengua española (Burgos, 2012; Caliari, 2009).

El método empleado es interdisciplinario, articulando el derecho internacional económico con el derecho internacional de los derechos humanos y aportes de la crítica social contemporánea (Santos Arnaiz, 2024).

Asimismo, se analizan principios jurídicos como la no discriminación comercial, la progresividad de los derechos y las obligaciones de debida diligencia empresarial, a la luz de hechos documentados en informes institucionales sobre los impactos del comercio global en poblaciones vulnerables (Organización Internacional del Trabajo, 2021; CIDH, 2016).

La investigación es de naturaleza cualitativa y se apoya en el estudio de fuentes primarias —tratos, convenios internacionales y sentencias— y secundarias —doctrina académica e informes especializados—, manteniendo en todo momento la rigurosidad propia del estilo jurídico-académico.

2. Marco teórico y conceptual

2.1. Régimen Económico Internacional

2.1.1. Concepto y alcance

El Régimen Económico Internacional (REI) se refiere al conjunto de normas, instituciones y

prácticas jurídicas que regulan las relaciones económicas globales entre Estados, empresas e inversores (Burgos, 2012; Ghiotto, 2021). Engloba organizaciones como la Organización Mundial del Comercio —como sucesora institucional del GATT—, la Organización de Países Exportadores de Petróleo, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, así como la extensa red de acuerdos comerciales y de inversión que definen el marco legal del comercio y las finanzas internacionales (World Trade Organization, 1994a).

En líneas generales, el REI promueve la apertura de mercados, la inversión extranjera y la liberalización de aranceles y servicios.

Este modelo se sustenta en la idea de que el comercio internacional constituye un motor del desarrollo económico global, lo que —según informes de la Organización Internacional del Trabajo— ha contribuido al aumento de la productividad y a la reducción de la pobreza en determinados contextos (Organización Internacional del Trabajo, 2021). Sin embargo, el enfoque tradicional del REI tiende a privilegiar principios como la no discriminación y la previsibilidad jurídica para los inversores, en detrimento de una consideración explícita y sistemática de los impactos sociales o ambientales derivados de la liberalización económica (Caliari, 2009; Burgos, 2012).

2.1.2. Evolución histórica

El REI tiene sus principales raíces en el sistema de Bretton Woods (1944) y en la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, instrumentos orientados originalmente a estabilizar las economías de la posguerra y evitar el resurgimiento de políticas proteccionistas extremas (World Trade Organization, 1994a).

Con la caída del Muro de Berlín y la aceleración de la globalización durante la década de 1990, se intensificó la apertura comercial: se creó la Organización Mundial del Comercio en 1995 y proliferaron tratados regionales y bilaterales como el NAFTA, MERCOSUR, la Unión Europea y diversos tratados de libre comercio en Asia y América Latina (Ghiotto, 2021).

Paralelamente, los organismos financieros internacionales expandieron su influencia mediante la implementación de políticas de ajuste estructural, que promovieron la liberalización de mercados, la privatización de servicios públicos y la reducción del rol del Estado en la economía (Caliari, 2009). Desde entonces, se consolidó el paradigma neoliberal caracterizado por la desregulación, la apertura económica y la disminución de la intervención estatal, lo que —como advierte Caliari— ha culminado en un “desgaste de la capacidad de los

Estados para tomar medidas activas exigidas para respetar, proteger y cumplir los derechos humanos” (Caliari, 2009).

En América Latina, por ejemplo, las estrategias de desarrollo posteriores a 1990 enfatizaron la integración comercial como vía para el crecimiento económico, aunque esta inserción internacional estuvo acompañada de profundos ajustes macroeconómicos y sociales que impactaron negativamente en amplios sectores de la población (Ghiotto, 2021; Insignares Cera & Molineros Hassan, 2022).

De este modo, el REI evolucionó desde un consenso proteccionista de posguerra hacia un orden global liberalizado, caracterizado por la superposición de regímenes especializados —comercio, inversión y finanzas— a partir de las décadas de 1970 y 1980 (Burgos, 2012).

2.1.3. Principios estructurales

El comercio internacional se rige por principios estructurales como la no discriminación, expresada en las cláusulas de nación más favorecida y trato nacional, así como por la apertura progresiva de los mercados mediante la reducción negociada de aranceles (WTO, 1994a).

La OMC identifica formalmente principios como el comercio sin discriminaciones, la previsibilidad normativa, la liberalización progresiva, la competencia leal y la promoción del desarrollo, aunque este último ha sido objeto de intensas controversias doctrinales y políticas (Burgos, 2012; Ghiotto, 2021). Otro principio central es la estabilidad jurídica, en virtud del cual las tarifas consolidadas y las regulaciones públicas deben mantenerse para otorgar seguridad a los operadores económicos.

En materia de inversión extranjera, predomina el principio de trato justo y equitativo del inversionista, consagrado en numerosos tratados bilaterales de inversión y acuerdos comerciales, junto con cláusulas de protección al inversor, tales como la prohibición de expropiaciones sin indemnización y los mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado (Montoya, 2018). Estos instrumentos refuerzan la protección jurídica del capital transnacional, a menudo limitando la capacidad regulatoria de los Estados anfitriones.

Finalmente, el REI implica un marco supranacional en el que los Estados restringen voluntariamente su soberanía económica al asumir compromisos internacionales —por ejemplo, la imposibilidad de elevar aranceles de forma unilateral—, creando un entramado jurídico global que condiciona sus políticas económicas internas (World Trade Organization, 1994a). Si bien este conjunto

normativo se presenta teóricamente como orientado al beneficio mutuo, genera tensiones significativas cuando entra en colisión con la garantía de derechos sociales y ambientales que requieren una intervención estatal activa (Caliari, 2009; Burgos, 2012).

2.2. Derechos Fundamentales en el Derecho Internacional

2.2.1. Concepto jurídico de derechos fundamentales

En el derecho internacional, los derechos fundamentales o derechos humanos se entienden como aquellos inherentes a la dignidad humana y reconocidos de manera universal (Naciones Unidas, 1948). Estos derechos se articulan normativamente en instrumentos como la Declaración Universal de Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, junto con instrumentos regionales como la Convención Americana sobre Derechos Humanos (Naciones Unidas, 1966a; Naciones Unidas, 1966b; Organización de los Estados Americanos, 1969). En su conjunto, estos textos conforman la denominada Carta Internacional de Derechos Humanos, que establece el catálogo mínimo de derechos que los Estados están obligados a proteger.

La doctrina coincide en señalar que los derechos fundamentales poseen cualidades de universalidad, inalienabilidad e indivisibilidad, lo que impide su derogación o suspensión arbitraria, salvo en situaciones excepcionales estrictamente reguladas por el derecho internacional (Naciones Unidas, 1966a). Tradicionalmente, los derechos humanos se clasifican en derechos civiles y políticos, y derechos económicos, sociales y culturales, ambos igualmente esenciales para la realización de la dignidad humana (Naciones Unidas, 1966b).

Asimismo, los denominados derechos de tercera generación —como el derecho al desarrollo, al medio ambiente sano y a la paz— han sido reconocidos progresivamente en instrumentos internacionales contemporáneos, reflejando la interdependencia e indivisibilidad de los derechos humanos. En este sentido, la jurisprudencia interamericana ha vinculado la protección del medio ambiente con derechos fundamentales como la vida y la salud (CIDH, 2016).

2.2.2. Clasificación de derechos

Además de la división clásica entre derechos civiles y políticos y derechos económicos, sociales y culturales, los sistemas internacionales reconocen la existencia de derechos individuales y derechos colectivos. En particular, los derechos de los pueblos indígenas —como la autodeterminación y la consulta previa— son concebidos como derechos

colectivos protegidos por el derecho internacional, conforme a la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas y al Convenio núm. 169 de la OIT (Naciones Unidas, 2007; Organización Internacional del Trabajo, 1989).

Los derechos civiles y políticos, consagrados en el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y la Convención Americana, garantizan libertades fundamentales como la libertad de expresión, el derecho al voto, el acceso a la justicia y el debido proceso (Naciones Unidas, 1966a; OEA, 1969). Por su parte, los derechos económicos, sociales y culturales reconocidos en el PIDESC imponen obligaciones positivas a los Estados, tales como garantizar el derecho al trabajo decente, a la salud y a la educación, las cuales deben realizarse de manera progresiva (Naciones Unidas, 1966b).

El principio de no regresividad, derivado de la obligación de progresividad, establece que, una vez alcanzado un determinado nivel de satisfacción de estos derechos, el Estado no debe adoptar medidas que impliquen retrocesos injustificados (Naciones Unidas, 1966b). Finalmente, los derechos de tercera generación, como el derecho a un medio ambiente sano o al desarrollo, se reconocen en instrumentos como la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo y el Protocolo de San Salvador, confirmando la evolución dinámica del catálogo de derechos fundamentales (Naciones Unidas, 1992; OEA, 1988).

2.2.3. Obligaciones internacionales de los Estados

Los Estados que ratifican tratados de derechos humanos asumen obligaciones de respetar, proteger y cumplir los derechos reconocidos, conforme a los Pactos de 1966 y a la Convención Americana sobre Derechos Humanos (Naciones Unidas, 1966a; Naciones Unidas, 1966b; OEA, 1969). Estas obligaciones implican no solo abstenerse de violar derechos, sino también prevenir abusos cometidos por terceros y adoptar medidas positivas para garantizar su efectividad.

De acuerdo con los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos, los Estados tienen la responsabilidad de proteger frente a abusos de derechos humanos cometidos por empresas, incluso en contextos con proyección extraterritorial, como proyectos extractivos desarrollados por corporaciones transnacionales (Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011). Si bien la justiciabilidad de los derechos varía, existe un consenso creciente en que incluso los derechos económicos, sociales y culturales generan obligaciones jurídicas mínimas exigibles, especialmente en lo relativo a su contenido esencial (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2001).

2.2.4. *Justiciabilidad y exigibilidad*

En el ámbito internacional no existe un tribunal universal de derechos humanos; sin embargo, operan diversos sistemas de supervisión. El sistema universal de las Naciones Unidas cuenta con comités de tratados que interpretan las obligaciones estatales y pueden recibir comunicaciones individuales, aunque sus decisiones carecen de fuerza jurídicamente vinculante (Naciones Unidas, 1966b). En el ámbito regional, el sistema interamericano dispone de la Comisión Interamericana y la Corte Interamericana de Derechos Humanos, cuya jurisprudencia establece estándares obligatorios para los Estados de la región (Organización de los Estados Americanos, 1969).

Ambos sistemas reconocen el derecho a un recurso judicial efectivo y la posibilidad de declarar la responsabilidad internacional del Estado por violaciones de derechos humanos, como ocurrió en el caso *Barrios Altos vs. Perú*, relativo a graves violaciones a derechos civiles y políticos (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2001). Si bien existen debates sobre la incorporación de consideraciones de derechos humanos en el arbitraje internacional, la exigibilidad real de los derechos depende en gran medida de la voluntad política y la arquitectura institucional de cada sistema (Burgos, 2012).

2.3. **Comunidades Vulnerables**

2.3.1. *Conceptualización normativa*

El término “comunidades vulnerables” se emplea para designar a grupos poblacionales que, debido a su situación socioeconómica, cultural o política, enfrentan mayores riesgos de sufrir violaciones a sus derechos humanos (Camacho Monge, 2023). A diferencia del individuo abstracto, estas comunidades se encuentran en condiciones de subordinación estructural —como minorías étnicas, pueblos indígenas, mujeres rurales, niños en situación de pobreza o personas con discapacidad— y requieren una protección reforzada. Según Camacho Monge (2023), esta categoría emerge cuando se reconoce que determinados colectivos, por su “subordinación cultural, económica y social”, están especialmente expuestos a la vulneración de sus derechos y de su dignidad.

El concepto se fundamenta en los principios internacionales de igualdad y no discriminación, consagrados en instrumentos como la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas, que enfatizan la necesidad de adoptar medidas especiales de protección (Naciones Unidas, 2007). La noción de vulnerabilidad estructural pone de relieve que estas desigualdades no son accidentales, sino el resultado de estructuras sociales y económicas persistentes, como el racismo,

el patriarcado o formas de colonialismo económico (Santos Arnaiz, 2024).

2.3.2. *Vulnerabilidad estructural*

Como señala Santos Arnaiz (2024), la vulnerabilidad no se limita al riesgo individual de daño, sino que constituye un concepto complejo y dinámico vinculado a la condición humana, intensificado por factores externos y estructurales. En el ámbito jurídico, la vulnerabilidad estructural se refiere a aquellas construcciones sociales que colocan de manera permanente a determinados grupos en situación de desventaja. Así, una comunidad indígena puede ser estructuralmente vulnerable debido a la discriminación histórica, la falta de acceso a tierras y recursos, y su exclusión de los procesos de toma de decisiones políticas (CIDH, 2016).

Los factores socioeconómicos, políticos y culturales incrementan la exposición de estos grupos a daños, lo que exige una respuesta diferenciada del derecho, basada en acciones afirmativas, consulta previa efectiva y estándares reforzados de protección. La Corte Interamericana ha desarrollado este enfoque al reconocer derechos colectivos especiales de pueblos indígenas y afrodescendientes, incluyendo el derecho a la tierra y a la consulta, como mecanismos para mitigar su vulnerabilidad estructural (CIDH, 2007).

2.3.3. *Enfoque interseccional*

Un análisis integral de la vulnerabilidad requiere considerar la intersección de múltiples factores de discriminación, como raza, género, clase social, condición migratoria o discapacidad. Este enfoque reconoce que una persona puede pertenecer simultáneamente a varios grupos vulnerables, enfrentando riesgos agravados, como ocurre en el caso de mujeres indígenas en contextos rurales (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2017).

Documentos internacionales, como los informes de la CIDH sobre mujeres indígenas, han subrayado que estas intersecciones generan formas específicas de violencia y exclusión, lo que obliga a los Estados a diseñar políticas públicas sensibles a estas realidades complejas (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2017).

2.3.4. *Reconocimiento en instrumentos internacionales*

Diversos instrumentos internacionales han reconocido expresamente la situación de las comunidades vulnerables y han orientado su protección. La Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer promueve medidas especiales para mujeres en contextos de desigualdad, mientras que la

Convención sobre los Derechos del Niño establece estándares específicos de protección para la infancia en situaciones de vulnerabilidad (Naciones Unidas, 1979; Naciones Unidas, 1989).

En el ámbito regional, la Declaración de Cartagena reconoce la especial vulnerabilidad de los refugiados y amplía los criterios de protección internacional (Declaración de Cartagena sobre los Refugiados, 1984). Asimismo, instrumentos y guías de organismos internacionales como la ONU, la OIT y la OEA enfatizan la necesidad de incluir a los grupos vulnerables en los procesos de globalización y desarrollo. En este sentido, el Principio 10 de la Declaración de Río consagra el derecho de los pueblos a participar en las decisiones ambientales, reforzando la obligación estatal de garantizar que los beneficios del comercio y del desarrollo no profundicen la exclusión de los sectores más desfavorecidos (Naciones Unidas, 1992).

3. Configuración jurídica del comercio global

3.1. Liberalización del comercio internacional

3.1.1. Fundamentos normativos

La liberalización del comercio internacional se sustenta en un conjunto de acuerdos y organismos internacionales orientados a la reducción progresiva de las barreras al comercio. En el plano multilateral, destaca la Organización Mundial del Comercio, heredera institucional del GATT, cuyo objetivo central es eliminar aranceles y restricciones cuantitativas entre los Estados miembros, garantizando principios como la no discriminación —expresada en las cláusulas de nación más favorecida y trato nacional— y la transparencia normativa (World Trade Organization, 1994a; Burgos, 2012).

3.1.2. Acuerdos multilaterales

Además del sistema multilateral de comercio, existen tratados sectoriales de alcance global que inciden directamente en la configuración del comercio internacional. Entre ellos se encuentran la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, que reconoce estándares mínimos laborales aplicables en contextos de comercio global, y convenios ambientales como la Convención sobre la Diversidad Biológica, que influyen en sectores como los agronegocios y la explotación de recursos naturales (Organización Internacional del Trabajo, 1998; Naciones Unidas, 1992).

Estos acuerdos generan obligaciones internacionales que, en determinados contextos, pueden

complementar las reglas comerciales, pero también entrar en tensión con ellas, especialmente cuando las políticas de liberalización afectan derechos laborales, ambientales o sociales protegidos por otros regímenes normativos internacionales (Caliari, 2009; Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016).

3.1.3. Acuerdos regionales y bilaterales

La globalización económica también se materializa a través de tratados interregionales y acuerdos bilaterales de libre comercio. Bloques económicos como el MERCOSUR, la Unión Europea y la ASEAN, así como tratados bilaterales y plurilaterales —como el TLCAN/USMCA, el TLC México-Unión Europea o el Acuerdo Transpacífico— han configurado un entramado normativo que regula de manera detallada el comercio entre los Estados firmantes (Ghiotto, 2021).

Muchos de estos acuerdos incorporan disposiciones específicas sobre derechos de propiedad intelectual, servicios financieros, compras estatales, comercio electrónico y estándares regulatorios, ampliando el alcance de la liberalización más allá del intercambio de bienes y condicionando las políticas públicas internas de los Estados (WTO, 1994b; Ghiotto, 2021).

3.2. Tratados comerciales y de inversión

Es frecuente que los tratados de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversión incluyan cláusulas de protección al inversionista extranjero. Estas disposiciones permiten a los inversores iniciar procedimientos de arbitraje internacional contra los Estados cuando consideran que sus derechos —como el trato justo y equitativo, la protección frente a expropiaciones indirectas o la libre repatriación de capitales— han sido vulnerados por regulaciones nacionales (Montoya Montero, 2018).

En este contexto, el espacio regulatorio estatal se ve restringido, ya que los tribunales arbitrales pueden ordenar compensaciones económicas cuando las modificaciones legislativas afectan las expectativas legítimas de ganancia del inversor. Casos de empresas mineras que han demandado a Estados por la adopción de nuevas regulaciones ambientales ilustran las fricciones existentes entre esta arquitectura jurídico-comercial y la potestad reguladora estatal en materia social y ambiental (Caliari, 2009; CIDH, 2016).

3.2.1. Principios rectores

En el ámbito de la OMC subsisten principios rectores que orientan la interpretación y aplicación de los acuerdos comerciales. El principio de no discriminación busca garantizar la equidad en el acceso a los mercados, mientras que la

transparencia exige que las medidas nacionales sean públicas, previsibles y estables (World Trade Organization, 1994a). El fomento de la competencia leal pretende evitar prácticas desleales, como subsidios distorsionadores, que pueden afectar negativamente los medios de vida de productores locales y trabajadores (Burgos, 2012).

No obstante, estos principios han sido objeto de críticas doctrinales por priorizar la eficiencia comercial y la seguridad jurídica del intercambio económico, sin incorporar exigencias equivalentes en materia de derechos humanos, lo que contribuye a la subordinación de consideraciones sociales y ambientales frente a los objetivos del comercio internacional (Caliari, 2009; Ghiotto, 2021).

3.2.2. Cláusulas de protección al inversionista

Numerosos tratados de inversión consagran reglas como el trato justo y equitativo, la protección contra expropiaciones sin compensación adecuada y la libre transferencia de fondos, junto con mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS) (Montoya Montero, 2018). Estas cláusulas, al reforzar la protección jurídica de la inversión extranjera, pueden restringir la adopción de políticas públicas orientadas a la regulación social o ambiental cuando tales medidas son percibidas como afectaciones a los derechos o expectativas del inversor.

Las cláusulas ISDS han sido particularmente controvertidas. Por ejemplo, empresas farmacéuticas han iniciado arbitrajes contra Estados que establecieron controles de precios de medicamentos, alegando violaciones a derechos de propiedad intelectual o expectativas legítimas de beneficio, mientras que los Estados han defendido dichas medidas como necesarias para garantizar el derecho a la salud (Caliari, 2009; Burgos, 2012).

3.2.3. Limitaciones a la potestad regulatoria estatal

En la práctica, los compromisos asumidos en tratados comerciales y de inversión imponen límites significativos a la regulación autónoma de los Estados. Medidas como el incremento de aranceles o la adopción de regulaciones consideradas más restrictivas de lo comprometido pueden ser declaradas incompatibles con un TLC o con las normas de la OMC (World Trade Organization, 1994a).

Asimismo, las normas sanitarias y ambientales suelen ser objeto de escrutinio bajo el principio de necesidad y el test de proporcionalidad previsto en las excepciones generales del GATT, que exige que las medidas restrictivas al comercio estén justificadas por razones legítimas —como la protección de la salud o la moral pública— y tengan el menor impacto posible sobre el comercio (World Trade Organization, 1994a).

Sin embargo, la interpretación dominante de los tribunales comerciales tiende a favorecer un enfoque restrictivo, obligando a las autoridades nacionales a demostrar que la medida adoptada es la menos gravosa para el comercio, lo que reduce el margen para implementar regulaciones amplias destinadas a proteger derechos sociales y ambientales (Burgos, 2012).

3.3. Empresas transnacionales

3.3.1. Naturaleza jurídica

Las empresas transnacionales (ETN) son entidades económicas privadas que operan a escala internacional. Si bien no son sujetos plenos del derecho internacional público —en tanto no celebran tratados—, poseen una influencia significativa en la economía global y generan impactos jurídicamente relevantes en el ámbito de los derechos humanos (Montoya Montero, 2018). La doctrina contemporánea reconoce a las ETN como actores de la comunidad internacional en sentido material, dado que sus actividades pueden afectar directamente los derechos de terceros y comprometer responsabilidades jurídicas en los Estados de origen y de acogida.

Como señala Montoya Montero, la comunidad internacional es consciente de la necesidad de encauzar el poder económico de las ETN hacia el respeto de los derechos humanos; sin embargo, la regulación internacional directa de estas corporaciones sigue siendo débil (Montoya Montero, 2018). Actualmente, el principal instrumento existente son los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos, de carácter no vinculante, que instan a las ETN a respetar todos los derechos humanos reconocidos internacionalmente y a ejercer la debida diligencia en sus actividades (Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011).

3.3.2. Impacto en el ordenamiento jurídico interno

Las actividades de las ETN influyen de manera significativa en los ordenamientos jurídicos internos de los Estados donde operan. En muchos casos, su poder de negociación y capacidad de lobby han impulsado reformas legislativas orientadas a atraer inversión extranjera, tales como regímenes favorables de expropiación, incentivos fiscales o una menor supervisión ambiental, lo que puede debilitar los estándares de protección de los derechos laborales y del medio ambiente (Caliari, 2009; Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016).

Asimismo, los Estados suelen armonizar su derecho mercantil y laboral con modelos transnacionales en aras de la competitividad económica, lo que puede erosionar derechos laborales colectivos y sistemas

de seguridad social (Organización Internacional del Trabajo, 2021). Adicionalmente, los contratos de inversión entre Estados y ETN —especialmente en sectores extractivos— incluyen con frecuencia cláusulas confidenciales y mecanismos de arbitraje privado que excluyen la revisión judicial ordinaria, limitando la transparencia democrática y el control jurisdiccional frente a posibles violaciones de derechos de las comunidades locales (Montoya Montero, 2018).

En contraste, algunos Estados han comenzado a incorporar en su legislación interna obligaciones de debida diligencia y mecanismos de reparación para las víctimas de abusos empresariales, como respuesta al déficit de responsabilidad corporativa a nivel internacional, en línea con las recomendaciones de las Naciones Unidas (Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011).

4. Tensiones entre comercio internacional y derechos fundamentales

4.1. Fragmentación del Derecho Internacional

El derecho internacional contemporáneo se caracteriza por una creciente fragmentación en regímenes jurídicos especializados, tales como el comercio internacional, el derecho internacional de los derechos humanos, el derecho ambiental, el derecho de las inversiones y el derecho financiero internacional (Burgos, 2012). Esta fragmentación implica la inexistencia de un órgano supranacional único encargado de armonizar las normas cuando se producen conflictos entre dichos regímenes. En consecuencia, las reglas de la Organización Mundial del Comercio se aplican con un alto grado de autonomía y, en la práctica, suelen operar al margen de las obligaciones internacionales en materia de derechos humanos asumidas en el marco del sistema de las Naciones Unidas (Burgos, 2012).

En teoría, los sistemas del comercio internacional y de los derechos humanos coexisten dentro de un mismo orden jurídico internacional; sin embargo, son interpretados y aplicados por instancias distintas, como el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, por un lado, y los tribunales y órganos de derechos humanos, por otro, lo que dificulta la resolución coherente de los conflictos normativos que surgen entre ambos (Burgos, 2012; Ghiotto, 2021).

Como advierte Burgos, esta situación cuestiona la tesis tradicional de la jerarquía normativa en el derecho internacional público. Si bien la OMC ha incorporado ciertas flexibilidades y excepciones que permiten atender compromisos vinculados a derechos humanos —por ejemplo, en materia de salud pública y acceso a medicamentos—, y contempla mecanismos para invocar violaciones

comerciales en contextos de protección de derechos, su Órgano de Solución de Diferencias no siempre interpreta estas disposiciones de manera favorable a los derechos humanos (Burgos, 2012; World Trade Organization, 1994b).

En la práctica, la ausencia de un mecanismo de control integrado conduce a que, ante conflictos normativos, las partes prioricen el régimen dotado de mayores mecanismos coercitivos de cumplimiento. Así, un laudo arbitral en materia de inversión puede imponer sanciones económicas directas al Estado, mientras que una sentencia de derechos humanos, aunque jurídicamente vinculante, suele limitarse a ordenar reparaciones sin contar con mecanismos inmediatos de ejecución económica (Caliari, 2009; Montoya Montero, 2018).

4.1.1. Regímenes jurídicos especializados

Existen otros regímenes especializados que operan con lógicas y principios propios, como los tribunales de la OMC en materia comercial, los órganos de control de la Organización Internacional del Trabajo en derechos laborales, o las cortes internacionales y regionales de derechos humanos (Burgos, 2012). Cada uno de estos regímenes aplica estándares distintos: por ejemplo, la OIT considera la libertad sindical y la negociación colectiva como derechos laborales fundamentales, protegidos por instrumentos internacionales específicos (Organización Internacional del Trabajo, 1998).

No obstante, dichos estándares laborales no han sido plenamente incorporados en los acuerdos de libre comercio. Solo de manera reciente algunos TLC incluyen capítulos laborales, generalmente con mecanismos débiles de supervisión y escasa capacidad sancionadora efectiva (Ghiotto, 2021). De forma similar, los organismos internacionales de salud promueven el acceso a medicamentos genéricos como una dimensión del derecho a la salud, mientras que el Acuerdo sobre los ADPIC de la OMC limita las flexibilidades en materia de patentes en nombre de la protección de la propiedad intelectual (World Trade Organization, 1994b; Burgos, 2012).

4.1.2. Problemas de jerarquía normativa

La inexistencia de una jerarquía formal entre las normas comerciales y las normas internacionales de derechos humanos —ambas plasmadas en tratados internacionales con estatus jurídico equivalente en muchos ordenamientos internos— genera conflictos de aplicación normativa. Surge así la interrogante sobre qué norma debe prevalecer cuando un Estado es simultáneamente parte de un tratado de libre comercio y del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Burgos, 2012; Naciones Unidas, 1966b).

Desde una perspectiva doctrinal, se sostiene que los derechos humanos integran el orden público internacional y, en determinados casos, alcanzan el carácter de normas imperativas de *jus cogens*; sin embargo, esta condición no invalida automáticamente las obligaciones contractuales asumidas en el ámbito del comercio o la inversión (Santos Arnaiz, 2024). En la práctica, algunos instrumentos comerciales han reconocido ciertos límites, como el artículo XX del GATT, que contempla excepciones generales para la protección de la salud, la moral pública o el medio ambiente (World Trade Organization, 1994a).

No obstante, los paneles y el Órgano de Apelación de la OMC tienden a interpretar dichas excepciones de manera restrictiva, exigiendo una justificación rigurosa de las medidas estatales (Burgos, 2012). De igual modo, los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos afirman la primacía de los derechos humanos, pero carecen de fuerza jurídicamente vinculante que permita desplazar derechos contractuales de los inversores (Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011). Esta tensión jerárquica genera una considerable incertidumbre normativa, particularmente en el ámbito del arbitraje de inversión, donde se debate si las obligaciones en derechos humanos deben incidir en la interpretación de cláusulas como el trato justo y equitativo o quedar subordinadas a los intereses económicos del inversionista (Montoya Montero, 2018).

4.2. Derechos Humanos frente a la liberalización económica

En la práctica, la liberalización económica puede entrar en conflicto con los derechos humanos en diversos ámbitos. Si bien los derechos civiles y políticos no suelen verse afectados de manera directa por el libre comercio, existen casos en los que acuerdos comerciales inciden indirectamente en libertades civiles, como ocurre con las políticas de propiedad intelectual que impactan el derecho a la información y a la salud (World Trade Organization, 1994b; Burgos, 2012). Asimismo, la integración económica puede tensionar el ejercicio de derechos laborales fundamentales, como el derecho de huelga, cuando los Estados priorizan el cumplimiento de obligaciones comerciales frente a demandas sociales internas (Organización Internacional del Trabajo, 1998).

No obstante, son los derechos económicos, sociales y culturales los que con mayor frecuencia colisionan con los procesos de liberalización. Estos derechos requieren intervención estatal activa, gasto público y políticas redistributivas, elementos que pueden verse restringidos por compromisos de disciplina fiscal, reducción de subsidios o programas de austeridad asociados a acuerdos comerciales o

a condicionamientos de organismos financieros internacionales (Caliari, 2009; Naciones Unidas, 1966b).

4.2.1. Derechos económicos, sociales y culturales

Los derechos a la salud, la vivienda, el trabajo decente y la educación dependen en gran medida de la capacidad regulatoria y redistributiva del Estado. El régimen comercial internacional puede limitar esta capacidad. Burgos señala que, desde las protestas de Seattle en 1999, se denuncia que las normas de la OMC dificultan la implementación de políticas nacionales orientadas a garantizar derechos como la salud y la alimentación (Burgos, 2012).

En términos generales, se ha sostenido que la disciplina impuesta por los tratados comerciales ha restringido la posibilidad de desarrollar políticas sociales, especialmente en ámbitos como la salud pública y la seguridad alimentaria (Caliari, 2009). Por ejemplo, varios Estados han considerado necesarios los subsidios agrícolas o medidas proteccionistas para prevenir crisis alimentarias, pero se han visto presionados por reglas comerciales que exigen la apertura de mercados y la eliminación de ayudas estatales (Ghiotto, 2021). De igual forma, los recortes al gasto social derivados de políticas macroeconómicas restrictivas afectan el goce efectivo de los derechos económicos y sociales (Naciones Unidas, 1966b).

4.2.2. Principio de no regresividad

El artículo 2 del PIDESC establece que los Estados deben adoptar medidas para la realización progresiva de los derechos económicos, sociales y culturales, prohibiendo los retrocesos injustificados en su nivel de protección (Naciones Unidas, 1966b). En consecuencia, un Estado no puede invocar compromisos comerciales para justificar la reducción de derechos previamente garantizados. No obstante, cuando los recortes presupuestarios derivados de crisis económicas o políticas de ajuste afectan pensiones, educación o salud, surgen intensos debates sobre la aplicación del principio de no regresividad (Santos Arnaiz, 2024).

En el ámbito interno, algunos tribunales constitucionales han aplicado este principio para invalidar normas regresivas en materia de derechos sociales, mientras que, en el plano internacional, el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales exige que cualquier ajuste sea gradual, equitativo y no desproporcionado (Naciones Unidas, 1966b). En el contexto comercial, las cláusulas de estabilidad y protección de la inversión pueden dar lugar a reclamaciones por expropiación indirecta cuando un Estado incrementa impuestos o refuerza estándares ambientales, generando nuevas tensiones con la obligación de no regresividad (Montoya Montero, 2018).

4.3. Margen de apreciación estatal

El concepto de margen de apreciación refleja la idea de que los Estados disponen de cierto espacio para determinar cómo implementar los estándares internacionales de derechos humanos conforme a sus circunstancias específicas. Aunque esta noción proviene principalmente del sistema europeo, también ha sido considerada, aunque de manera más limitada, en el sistema interamericano (Santos Arnaiz, 2024).

En el ámbito del comercio internacional, el margen de apreciación estatal se encuentra estrictamente delimitado por las excepciones previstas en los propios tratados, cuya aplicación está sujeta a la revisión de tribunales comerciales o arbitrales (World Trade Organization, 1994a). De este modo, cuanto más rígido es el compromiso internacional asumido —especialmente cuando conlleva sanciones económicas—, menor es el espacio regulatorio efectivo del Estado para implementar políticas sociales sin incurrir en responsabilidad internacional (Burgos, 2012).

4.3.1. Soberanía económica

El derecho internacional reconoce la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales y sobre la definición de sus políticas económicas; sin embargo, esta soberanía se ve progresivamente limitada por los compromisos multilaterales en materia de comercio e inversión (Ghiotto, 2021). Por ejemplo, si bien un Estado puede desear regular o nacionalizar sectores estratégicos, como el energético o minero, los tratados de inversión suelen restringir la posibilidad de hacerlo sin indemnización, afectando en la práctica el ejercicio de dicha soberanía (Montoya Montero, 2018).

Asimismo, los acuerdos comerciales tienden a privilegiar la liberalización sobre las preferencias económicas nacionales, lo que ha llevado a numerosos países en desarrollo a denunciar, en foros internacionales, que el actual régimen económico internacional reproduce asimetrías y afecta su derecho al desarrollo sostenible (Burgos, 2012; Ghiotto, 2021).

4.3.2. Restricciones impuestas por tratados comerciales

Diversos ejemplos ilustran cómo los tratados comerciales y de inversión imponen restricciones a la acción estatal. Los acuerdos de inversión incluyen cláusulas que limitan expropiaciones y regulaciones, mientras que los TLC incorporan disposiciones sobre libre competencia y subsidios que pueden restringir programas estatales de fomento a industrias locales (World Trade Organization, 1994a; Ghiotto, 2021).

En consecuencia, los Estados se ven obligados a compatibilizar sus compromisos internacionales con

su función de garantes de derechos fundamentales, lo que exige análisis detallados de proporcionalidad. Esto se manifiesta cuando un tribunal arbitral evalúa si una medida pública —como el cierre de una mina por razones ambientales— era necesaria y proporcionada frente a una reclamación de un inversor extranjero (Montoya Montero, 2018).

4.3.3. Evaluación de proporcionalidad

Ante conflictos entre comercio y derechos humanos, la técnica jurídica contemporánea propone aplicar el principio de proporcionalidad para evaluar las medidas estatales. Este análisis examina si la restricción a la liberalización es necesaria para proteger un derecho fundamental y si existen alternativas menos gravosas para el comercio (Santos Arnaiz, 2024). Los órganos de derechos humanos aplican este test al evaluar la legitimidad de las restricciones estatales, mientras que los paneles de la OMC emplean criterios similares al interpretar las excepciones generales del GATT, como la protección de la vida o la salud (World Trade Organization, 1994a).

Así, aunque los derechos humanos no gozan de una prelación explícita en el régimen comercial, el sistema de excepciones permite cierto equilibrio, siempre que el Estado justifique adecuadamente la medida adoptada. El dilema persiste en la práctica: determinar hasta qué punto los tribunales comerciales deben validar excepciones basadas en derechos humanos o relegarlas frente a la libertad de comercio. El estándar vigente es exigente y requiere una demostración sólida de que la medida protege efectivamente un derecho fundamental sin alternativas razonables menos restrictivas para el comercio (Burgos, 2012).

5. Impactos del régimen económico internacional en comunidades vulnerables

5.1. Impactos laborales

5.1.1. Precarización del empleo

La liberalización comercial y la entrada de inversión extranjera han cambiado la composición del mercado laboral global. Si bien la apertura comercial suele generar crecimiento en ciertos sectores (por ej. exportación de manufacturas, agroexportaciones), ese crecimiento no se traduce automáticamente en empleo decente universal.

La OIT reconoce que el comercio internacional ha beneficiado a trabajadores de todos los niveles y ayudó a reducir la pobreza, pero también crea una “polarización del empleo”: aumentan tanto los empleos de alto valor agregado como las ocupaciones de baja calificación mal remuneradas (Organización Internacional del Trabajo, 2021). En

América Latina, procesos como el fin de políticas de sustitución de importaciones fueron acompañados de reestructuraciones productivas que dejaron desempleo en industrias tradicionales, con migración de mano de obra a servicios informales o a la agricultura de exportación.

Este fenómeno se refleja en una mayor informalidad y precariedad laboral: contratos temporales, jornadas inestables, ausencia de seguridad social. Al respecto, la OIT advierte que, aunque el comercio impulsa el crecimiento, no todos los trabajadores se benefician por igual: “el comercio crea tanto perdedores como ganadores, y la naturaleza distributiva de sus efectos suele asociarse con una sensación de inseguridad y desigualdad” (Organización Internacional del Trabajo, 2021). En las economías en desarrollo es común ver un aumento de empleo informal y en condiciones de explotación, ya que empresas transnacionales o locales compiten en mercados globales buscando reducir costos laborales.

5.1.2. Derechos colectivos de los trabajadores

La globalización ha impactado también en la negociación colectiva y sindicalización (Ghiotto, 2021). La competitividad global puede presionar a los Estados a flexibilizar leyes laborales (por ejemplo, reduciendo costos de despido o aligerando exigencias en negociación colectiva) para atraer inversión.

En algunos TLCs, las obligaciones laborales son débiles o meramente promocionales; pocos incluyen sanciones efectivas por violación de derechos laborales básicos (OIT, 1998). Así, trabajadores en plantaciones agrícolas orientadas a la exportación, o en maquilas de producción para la exportación, a menudo enfrentan jornadas excesivas y limitaciones a su derecho de huelga, bajo la amenaza de deslocalización de la inversión.

El derecho al trabajo decente, promovido por la OIT como pilar central de su Agenda (empleo con derechos, protección social, diálogo social), se ve vulnerado cuando el interés económico empuja a flexibilizar estándares laborales colectivos (Organización Internacional del Trabajo, 2021). Algunos estudios muestran que en zonas exportadoras de América Latina y Caribe el sindicalismo se debilitó en las últimas décadas, reduciendo la capacidad de los trabajadores de negociar condiciones justas.

En contraste, TLCs más recientes han empezado a reconocer la importancia de los derechos laborales: por ejemplo, el USMCA (nuevo TLCAN) incluye un capítulo laboral obligando a reconocer sindicatos, como parte de los esfuerzos por no repetir la percepción de “trabajo esclavo” en zonas

exportadoras, aunque su implementación concreta sigue en debate (Ghiotto, 2021).

5.2. Impactos territoriales y ambientales

5.2.1. Explotación de recursos naturales

El impulso a las exportaciones ha incentivado la explotación intensiva de recursos naturales en países en desarrollo: Minerales, petróleo, bosques, monocultivos extensivos de productos agrícolas para biocombustibles o alimentos de exportación han crecido espectacularmente. La CIDH (2016) documenta que al inicio del siglo XXI hubo “un notable aumento de las actividades extractivas en la región, impulsado por precios altos de materias primas y fuerte demanda internacional (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016). Esto ha llevado a proyectos mineros a gran escala, expansión de agricultura industrial y construcción de infraestructura, que ocupan territorios extensos.

5.2.2. Afectación a pueblos indígenas

Los impactos territoriales suelen recaer con especial fuerza sobre pueblos indígenas y comunidades locales. Estas poblaciones dependen directamente de sus territorios para su subsistencia física, cultural y espiritual. El acceso a tierras, bosques, aguas, y recursos genéticos es esencial para garantizar sus derechos colectivos.

Sin embargo, muchos proyectos extractivos (minería a cielo abierto, represas, plantaciones) invaden o cercan territorios indígenas sin consulta previa o consentimiento informado, violando convenciones como la 169 de la OIT (Organización Internacional del Trabajo, 1998) o la Carta de la ONU (1991, Declaración de Naciones Unidas sobre derechos indígenas). La CIDH enfatiza que la existencia de un riesgo grave para la salud y bienestar de las personas supone un deber del Estado de evaluar los riesgos, tanto en el medio físico (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016) y numerosos casos ante la Corte IDH (e.g. Saramaka v. Surinam, Sarayaku v. Ecuador) confirman el derecho de los pueblos indígenas a ser consultados antes de proyectos en sus tierras (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2007).

Al no respetar estos derechos, las industrias extractivas generan desplazamientos forzados y la pérdida de medios de vida. Además, la destrucción de la fauna y flora afecta la alimentación tradicional de comunidades rurales, violando derechos como el de la alimentación adecuada y la cultura. En resumen, el modelo exportador, al priorizar la extracción de recursos, impacta negativamente el derecho al territorio y la autonomía de los pueblos indígenas, quienes son precisamente sectores vulnerables por estructuras históricas de dominación.

5.2.3. Derecho al medio ambiente sano

La degradación ambiental asociada al régimen económico internacional afecta a toda la población, pero repercute con gravedad en comunidades vulnerables. El derecho a un medio ambiente sano —reconocido en instrumentos interamericanos como el Protocolo de San Salvador (Organización de los Estados Americanos, 1988)— implica que los Estados deben proteger los ecosistemas de contaminantes y destrucción.

No obstante, muchos proyectos comerciales globales generan contaminación de aire, agua y suelo. La minería puede dejar pasivos ambientales (cianuro en ríos, mercurio en pescados); la agricultura extensiva contamina con pesticidas y agota acuíferos; la tala y monocultivos alteran microclimas locales. La CIDH subraya la relación directa entre ambiente físico y derechos a la vida y salud: la exposición a desechos tóxicos constituye violación de estos derechos (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016). Por ejemplo, se han documentado casos de comunidades que, tras funcionar minas sin controles, sufren aumentos de enfermedades crónicas.

Las poblaciones vulnerables, que a menudo carecen de opciones de trabajo alternativas, quedan atrapadas en empleos contaminantes o expuestas a riesgos ambientales sin protección adecuada (Santos Arnaiz, 2024). Aunque el REI reconoce cada vez más la sustentabilidad (ODS 13, 15), en la práctica las reglas comerciales no obligan a internalizar los costos ambientales. La consecuencia es una creciente degradación que afecta gravemente al derecho humano a un ambiente sano y la salud de la población, especialmente cuando los gobiernos favorecen proyectos de exportación sin implementar evaluaciones de impacto ambiental participativas.

5.3. Impactos diferenciados por género y condición social

5.3.1. Mujeres y economía global

La inserción en la economía global tiene impactos diferenciados para las mujeres. Por un lado, la globalización ofrece oportunidades laborales a muchas mujeres en sectores exportadores (textiles, ensamblaje, maquila, servicios), lo cual puede aumentar su independencia económica. Sin embargo, las condiciones de trabajo suelen ser peores: la OIT constata que la brecha de género en el empleo es amplia y las mujeres suelen ocupar empleos *vulnerables* o informales.

Según la OIT (2018), en todo el mundo, encontrar trabajo es mucho más difícil para las mujeres que para los hombres, y cuando las mujeres logran empleo, tienden a trabajar en puestos de baja calidad

y condiciones vulnerables. Factores estructurales como la discriminación salarial, la doble jornada (trabajo remunerado más responsabilidades de cuidado), y la falta de protección social se traducen en precariedad para las trabajadoras.

En algunos casos, la presión por competir globalmente conduce a empleadores que externalizan tareas no reguladas, donde predominan las mujeres (por ejemplo, trabajo doméstico remunerado, confección en talleres informales). Además, las políticas de ajuste económico suelen recortar programas de igualdad de género o servicios públicos, lo que revierte avances en derechos de las mujeres (Organización de las Naciones Unidas, 1979).

En consecuencia, la globalización puede profundizar la desigualdad de género si no se diseñan políticas compensatorias: la participación de la mujer en el mercado laboral no garantiza condiciones decentes ni acceso igualitario a derechos asociados. Las demandas desde la sociedad civil han impulsado cláusulas de género en algunos convenios internacionales, pero su efectividad es aún limitada.

5.3.2. Infancia y trabajo

El comercio global también influye en la situación de la infancia. En zonas de exportación agrícola o minera, es común que niños participen en el trabajo familiar; la precariedad de ingresos impulsa en ocasiones el trabajo infantil (por ejemplo, recolección de café o cacao por parte de niños). Aunque existen convenios internacionales, como el de la OIT 138 y 182 que prohíben las peores formas de trabajo infantil, la supervisión en sectores informales es débil.

Además, las crisis económicas ligadas a fluctuaciones de precios internacionales llevan a familias vulnerables a incluir a sus hijos en la fuerza laboral para subsistir. Por otro lado, algunos acuerdos comerciales incluyen capítulos sociales que buscan proteger a la niñez en el contexto laboral (obligando a no usar trabajo infantil), pero faltan mecanismos coercitivos.

De todos modos, es ampliamente reconocido, por UNICEF y la OIT, que la educación y la salud infantil son derechos que pueden verse vulnerados por el ciclo comercial, ya que la renta extra de exportaciones debería invertirse en servicios sociales; si esto no ocurre, los niños sufren pobreza multigeneracional (Organización de las Naciones Unidas, 1989).

5.3.3. Migración y comercio internacional

Los flujos migratorios están ligados en parte a los cambios económicos globales. Por ejemplo, la apertura de mercados en una región puede

desplazar empleos locales (por ejemplo, entrada masiva de importaciones de grano desplaza campesinos), lo cual fuerza migraciones internas o internacionales. A nivel internacional, tratados de comercio regional (como el T-MEC) promueven movilidad limitada de ciertos trabajadores, pero en general las barreras migratorias permanecen estrictas (Ghiotto, 2021).

No obstante, la combinación de factores (desigualdad salarial inducida por comercio, cambios en precios internacionales, crisis ambientales ligadas al desarrollo extractivo) impulsa migraciones, sobre todo de los más vulnerables (migración campo-ciudad, o internacional de países más pobres a más ricos). Los migrantes —especialmente los indocumentados— son extremadamente vulnerables: sufren exclusión social, acceso limitado a derechos laborales y de salud, y con frecuencia enfrentan abusos (Camacho Monge, 2023).

Por ejemplo, los acuerdos regionales que incentivan exportaciones a países desarrollados a menudo provocan éxodos laborales hacia esos mismos países. La falta de políticas de integración y protección de derechos de migrantes refleja otra tensión: los mecanismos económicos globales facilitan el traslado de capital, pero la libre circulación de personas es tratada como problema de seguridad nacional, dejando desprotegidos a migrantes vulnerables.

6. Mecanismos de protección y responsabilidad jurídica

6.1. Responsabilidad internacional del Estado:

6.1.1. Violaciones directas e indirectas:

Cuando las actividades comerciales o de inversión transnacionales resultan en violaciones de derechos humanos, surge la cuestión de la responsabilidad del Estado. En derecho internacional, la responsabilidad del Estado se activa si hay un acto internacionalmente ilícito. Tradicionalmente, esto implicaría que el propio Estado incurra en violación de derechos humanos (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2001).

Sin embargo, también se discuten las violaciones indirectas: ¿puede un Estado ser responsable por incumplir su deber de protección cuando un actor no estatal (empresa privada) comete abusos? La nueva doctrina acepta que sí: por omisión, si un Estado no regula ni sanciona a corporaciones que explotan a trabajadores o contaminan habitualmente, puede ser considerado co-responsable (Montoya Montero, 2018).

Además, la teoría de la imputación internacional contempla que acciones de empresas estatales

(ENTES) se atribuyen al Estado. Por ello, si una empresa nacional transfiere operaciones a territorio extranjero y allí viola derechos, su Estado de origen podría ser llamado a rendir cuentas en algunos casos, aunque el derecho internacional actual no es plenamente claro sobre la extensión exacta de esta obligación.

6.1.2. Obligaciones extraterritoriales

La responsabilidad estatal se extiende más allá de sus fronteras cuando sus políticas comerciales o proyectos con proyección global afectan derechos en otro país. Un caso paradigmático es el de Estado “A” negociando un tratado que obliga a no imponer restricciones ambientales, lo que en Estado “B” provoca contaminación.

Los Principios de Maastricht (2011), así como diversas opiniones de comités de derechos humanos, han afirmado que los Estados tienen obligaciones extraterritoriales básicas: deben respetar derechos humanos en sus políticas internacionales y proteger contra abusos por parte de actores privados fuera de su territorio cuando controlan esas actividades (Organización de las Naciones Unidas, 2010). Por ejemplo, un Estado no debe permitir que productos de esclavitud o explotación infantil ingresen a su mercado (obligación de diligencia debida en importaciones).

En el contexto comercial, se discute si un Estado está obligado a condicionar o vetar inversiones extranjeras que violen derechos humanos en terceros países. Aunque no existe doctrina obligatoria uniforme, ha crecido la expectativa (especialmente en DD.HH.) de que la comunidad internacional exija transparencia y debida diligencia transfronteriza en las políticas comerciales.

6.1.3. El Rol Garante del Estado en la Toma de Decisiones

La centralidad del Estado como sujeto primigenio del Derecho Internacional de los Derechos Humanos conlleva una responsabilidad ineludible que trasciende la mera abstención de conductas lesivas. Su importancia en la toma de decisiones radica en la capacidad de ejercer una “soberanía regulatoria” que armonice las exigencias del Régimen Económico Internacional con los imperativos ético-jurídicos de la dignidad humana. En este sentido, la voluntad estatal es el filtro crítico mediante el cual se deben evaluar los impactos de cualquier tratado o inversión antes de su ejecución (Caliari, 2009).

Esta función no es opcional, sino que emana de las obligaciones contraídas en instrumentos fundamentales como el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (Naciones Unidas, 1966a) y el Pacto Internacional de Derechos

Económicos, Sociales y Culturales (Naciones Unidas, 1966b), los cuales exigen que el Estado utilice el máximo de los recursos disponibles para garantizar progresivamente los derechos fundamentales.

La relevancia del Estado en la toma de decisiones es particularmente crítica al negociar acuerdos comerciales que puedan limitar su capacidad para legislar en favor del interés público. Como advierte la doctrina, existe una tensión constante donde el Estado debe evitar que las normas de la Organización Mundial del Comercio o los tribunales de arbitraje de inversión constriñan su margen de apreciación para proteger derechos laborales o ambientales (Burgos, 2012). Por tanto, la toma de decisiones estatales no debe ser reactiva, sino preventiva; el Estado tiene el deber de realizar evaluaciones de impacto que consideren la vulnerabilidad de su población (Santos Arnaiz, 2024), asegurando que la apertura económica no derive en la desprotección de sectores históricamente marginados, como los pueblos indígenas, cuya consulta previa es una obligación estatal irrenunciable (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2007; Organización Internacional del Trabajo, 1989).

Asimismo, el deber de protección estatal implica una debida diligencia institucional que garantice que ningún acuerdo económico genere zonas de impunidad. La Corte Interamericana de Derechos Humanos ha sido enfática al señalar que el Estado debe prevenir, investigar y sancionar toda violación de los derechos reconocidos por la Convención Americana (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2001; Organización de los Estados Americanos, 1969). En consecuencia, la relevancia de la actuación estatal en el ámbito económico internacional se manifiesta en su capacidad para insertar cláusulas de salvaguarda y mecanismos de rendición de cuentas en los tratados (Ghiotto, 2021).

Solo mediante una gobernanza estatal robusta, que priorice el marco de “Proteger” de los Principios Rectores (Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos, 2011), es posible transformar la participación del Estado en un motor de desarrollo humano sostenible, donde la toma de decisiones económicas esté intrínsecamente subordinada a la supremacía de los derechos fundamentales.

6.2. Empresas y Derechos Humanos

6.2.1. Principios Rectores de la ONU

En 2011, la ONU adoptó los “Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos” (A/HRC/17/31), que establecen el llamado “marco 3P” (Proteger, Respetar, Remediar). Aunque no crean obligaciones legales vinculantes, sí establecen estándares internacionales de facto. Bajo estos principios, las empresas tienen la responsabilidad de respetar todos los derechos humanos, lo que implica evitar

infringirlos directamente (por acciones propias o controladas) y manejar debidamente cualquier impacto negativo que puedan causar.

El Comentario de los Principios señala expresamente que las actividades empresariales pueden afectar prácticamente la totalidad de los derechos reconocidos internacionalmente (Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, 2011), por lo que su responsabilidad abarca todo el espectro de derechos. Esto incluye derechos de comunidades vulnerables; por ejemplo, las empresas deben atender con especial diligencia a grupos indígenas, ya que éstos pueden sufrir impactos desproporcionados.

Además, los Principios instan a los Estados a garantizar acceso efectivo a mecanismos judiciales o no judiciales para las víctimas de abusos corporativos y fomentar marcos regulatorios nacionales que obliguen a las empresas a evaluar y mitigar riesgos de derechos humanos en sus cadenas globales de suministro.

6.3. Mecanismos jurisdiccionales y cuasi jurisdiccionales

Los Principios también mencionan herramientas de acceso a remedios: litigios nacionales (leyes de responsabilidad civil o penal de empresas por violaciones de derechos), y mecanismos internacionales (por ejemplo, módulos de contratos comerciales que incluyan cláusulas de protección social, o la nueva legislación de algunos países sobre diligencia debida). A nivel multilateral, existen recomendaciones de órganos de la OIT y de la ONU para que las empresas informen sobre derechos humanos y establezcan criterios de sustentabilidad (Montoya Montero, 2018).

Asimismo, organizaciones no gubernamentales han impulsado sistemas de certificación de comercio justo o acuerdos voluntarios con el sector privado para mejorar prácticas laborales y ambientales en las cadenas globales. Aunque aún incipiente, esta tendencia apunta a crear contrapesos normativos al poder corporativo en la economía global (Raprior & Oberhauser, 2025).

6.3.1. Sistema Universal de Derechos Humanos

El sistema universal (ONU) de protección de derechos humanos cuenta con Comités de tratados (CESCR, CPPT, etc.) que monitorean la implementación de pactos. A través de observaciones generales y dictámenes individuales, estos Comités han desarrollado estándares vinculantes interpretativos (Organización de las Naciones Unidas, 1966b). Por ejemplo, el Comité DESC ha reiterado la obligación de no regresión y la exigencia de que las políticas económicas sean consistentes con la plena realización de los derechos.

También ha señalado que los Estados deben ejercer vigilancia sobre empresas privadas para garantizar derechos laborales y ambientales, especialmente cuando la actividad corporativa esté ligada a comercio o inversión internacional. Además, el Consejo de Derechos Humanos ha constituido especialistas (relatores) que han emitido informes vinculando comercio y derechos humanos; p.ej. la Relatora sobre empresas destacó la necesidad de proteger comunidades locales de impactos de inversiones extranjeras.

6.3.2. Sistema Interamericano de Derechos Humanos

En el ámbito interamericano, la CIDH y la Corte IDH han reconocido la interdependencia entre libre comercio y derechos humanos (Organización de los Estados Americanos, 1969). Aunque la Convención Americana no incluye explícitamente el derecho al desarrollo o al medio ambiente, la Corte ha sentenciado en varios casos (Sarayaku, Saramaka, Pueblo Kichwa), que las explotaciones económicas en territorios indígenas deben contar con consulta y participación (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2007), y que el Estado tiene la obligación de proteger esos derechos colectivos frente a intereses comerciales externos.

Asimismo, la Corte ha señalado que la dignidad humana es preeminente y que el daño ecológico puede implicar violaciones de derechos garantizados por la Convención Americana. De manera significativa, el informe sobre Industrias Extractivas de la CIDH (Comisión Interamericana de Derechos Humanos, 2016) documenta que la visión de desarrollo extractivo debe reconciliarse con la diversidad cultural y la garantía de derechos fundamentales; la Comisión advierte que Estados y empresas deben actuar con diligencia para evitar violaciones graves (desplazamiento forzado, criminalización de protestas, violaciones laborales) en el marco de proyectos de comercio e inversión en recursos naturales.

6.3.3. Arbitraje internacional y derechos humanos

Finalmente, los mecanismos de solución de controversias en el comercio y la inversión —tribunales arbitrales de la OMC o de tratados de inversión— pueden entrar en conflicto con los derechos humanos (Burgos, 2012). Tradicionalmente, estos arbitrajes han sido ajenos a los derechos humanos (por ejemplo, el Órgano de Apelación de la OMC solo interpreta normas comerciales). Sin embargo, se han planteado casos donde tribunales arbitrales de inversión evaluaron medidas estatales de salud pública o ambientales, lo que plantea la pregunta de si deben ponderar derechos humanos al decidir.

Por ejemplo, la sentencia arbitral en caso Philip Morris v. Uruguay (por empaquetado neutro de

cigarrillos para proteger la salud) concluyó que Uruguay estaba protegiendo legítimamente la salud pública, marcando un precedente de consideración de intereses públicos sobre los comerciales (Ghiotto, 2021). En el futuro, el arbitraje podría incluir cláusulas específicas —como el párrafo final del Capítulo 20 del T-MEC—, que instruye a sus paneles a no interpretar el tratado con menoscabo de derechos humanos.

Sin embargo, hasta ahora tales avances son limitados, y la mayoría de los laudos siguen enfocándose en derechos económicos de los inversionistas, lo que ha sido criticado como un área gris conflictiva con el derecho de los Estados a regular en interés público.

7. Análisis crítico y propuestas normativas

7.1. Crítica estructural al Régimen Económico Internacional

7.1.1. Asimetrías normativas

El ordenamiento económico global está marcado por asimetrías de poder y normas (Burgos, 2012). Los países desarrollados históricamente han dictado las reglas del comercio (por su peso en organizaciones como la OMC y los grandes acuerdos regionales), mientras que los países en desarrollo han accedido a cambio de compromisos de apertura.

Esto ha generado una red de obligaciones heterogénea: por ejemplo, muchos países pobres asumen compromisos de libre comercio y liberalización financiera de alto costo, sin obtener equivalentes exigentes de protección social por parte de las potencias. Este desequilibrio normativo crea un “déficit democrático”: las comunidades afectadas por proyectos de inversión a menudo no tienen voz ni voto en decisiones de tratados que les atañen directamente (Caliari, 2009).

La colonialidad jurídica, concepto de la crítica decolonial, sugiere que el REI reproduce esquemas de poder coloniales: los recursos y el trabajo de los países pobres son sometidos a intereses foráneos mediante un lenguaje jurídico internacional elaborado predominantemente en el Norte (Ghiotto, 2021). Esta perspectiva denuncia que, sin una reforma profunda, el sistema actual perpetúa desigualdad global.

7.1.2. Déficit democrático

Los acuerdos económicos globales suelen ser negociados en ámbitos con escasa participación ciudadana (Caliari, 2009). Tanto las conversaciones en la OMC como los capítulos técnicos de los TLCs se cierran al público, con poca rendición de cuentas. Esto contrasta con la proliferación de mecanismos participativos en derechos humanos (consultas públicas, audiencias de la CIDH).

Así, aunque los tratados comerciales impactan de modo profundo a la población, su elaboración queda en manos de unos pocos. Por ejemplo, las negociaciones del Tratado Transpacífico se filtraron y generaron controversia sobre derechos laborales y ambientales insuficientes. En síntesis, la falta de legitimidad democrática en las normas del comercio internacional exacerba la brecha entre el discurso comercial y los intereses de los ciudadanos, especialmente de los más vulnerables, lo que se traduce en percepciones crecientes de injusticia (Insignares Cera & Molinares Hassan, 2022).

7.2. Integración entre comercio y derechos humanos

7.2.1. Cláusulas de derechos humanos en tratados comerciales

Una tendencia reciente es la inclusión de cláusulas de derechos humanos, laborales o ambientales en acuerdos comerciales (Ghiotto, 2021). Si bien aún no es norma en todos los convenios, algunos tratados avanzan en este sentido. Por ejemplo, varios TLCs entre países de la Unión Europea y otras naciones incluyen anexos o capítulos sobre derechos humanos, comprometiendo la cooperación para promoverlos. En el ámbito de inversión, hay propuestas para que los tribunales arbitrales consideren estándares de derechos humanos o requieran que las empresas cumplan obligaciones sociales en el país anfitrión.

Otra propuesta normativa es incluir cláusulas específicas de protección de derechos en los propios acuerdos comerciales; por ejemplo, la “cláusula de derechos humanos” de los Acuerdos de Cooperación y Facilitación de Inversiones (CCFI) que algunos países están negociando. Estas cláusulas tendrían como fin armonizar los objetivos de comercio con los estándares de derechos, aunque su implementación efectiva depende de sanciones o mecanismos de corrección claros.

7.2.2. Armonización normativa

A nivel más amplio, se busca que las normas de comercio y las de derechos humanos se armonicen o se interpreten de manera complementaria (Burgos, 2012). La idea es desarrollar una jurisprudencia conjunta o criterios de interpretación coordinados.

Por ejemplo, se podría exigir que los paneles de la OMC tomen en cuenta las recomendaciones de la CIDH cuando revisen medidas comerciales que puedan afectar derechos humanos. Igualmente, proponer que las negociaciones de la OMC incluyan mayor transparencia y consulta con expertos en derechos humanos, similar al rol del Comité DESC en el seguimiento de políticas macroeconómicas.

En la práctica, algunos defensores de derechos humanos sostienen que la lucha debe darse en dos

frentes: por un lado, reforzar mecanismos de control de derechos —ej. acuerdos regionales de derechos laborales con sanciones vinculantes como en el CARIFORUM-UE—, y por otro, lograr que los órganos de comercio reconozcan expresamente la primacía de ciertos derechos básicos en sus interpretaciones (Caliari, 2009).

8. Conclusiones

8.1. Síntesis de resultados

En conclusión, el análisis revela que existe una tensión estructural real entre la promoción del comercio global y la protección de los derechos fundamentales, la cual tiene consecuencias muy concretas en comunidades vulnerables. El régimen económico internacional, fundado en principios de liberalización y protegido por un entramado institucional —como la OMC, tratados multilaterales y bilaterales—, ha favorecido históricamente la apertura económica a expensas de la capacidad estatal para regular y proteger derechos sociales, laborales y ambientales.

Los derechos humanos, por su parte, gozan de un estatus jurídico superior en el orden público global, pero carecen de mecanismos efectivos en el ámbito comercial para garantizar su observancia. Esto genera un déficit de coherencia: en teoría, deberíamos conciliar ambos campos, pero en la práctica las normas del comercio no incorporan automáticamente estándares de derechos humanos, y viceversa.

Los impactos en comunidades vulnerables son múltiples: la liberalización suele traducirse en mercados laborales más competitivos, pero también en precarización del empleo (informalidad, bajos salarios), en conflictos territoriales y ambientales sobre pueblos indígenas y comunidades campesinas afectados por proyectos extractivos y agrícolas; en desigualdades de género reforzadas por roles tradicionales y discriminación en el trabajo; y en condiciones de explotación infantil y vulnerabilidad de los migrantes empujados a buscar sustento fuera. La evidencia citada —informes de la CIDH, OIT, estudios doctrinales— corrobora estas tendencias.

8.2. Evaluación de hipótesis

Respecto a la hipótesis, los hallazgos la confirman en gran medida: el REI actual exhibe asimetrías normativas que efectivamente inclinan la balanza hacia intereses comerciales sobre derechos humanos. No obstante, emergen ciertas contracorrientes: mecanismos internacionales (excepciones de GATT, Principios ONU) buscan atenuar la tensión.

Por ejemplo, la OMC admite excepciones para salud pública o moral como justificaciones legales,

y algunos tribunales arbitrales han aceptado restricciones legítimas por razones sociales. Sin embargo, estos avances son limitados y parciales.

8.3. Aportes al Derecho Internacional Económico

Este estudio aporta al Derecho Internacional Económico subrayando la necesidad de un enfoque integral: no es viable considerar el comercio global sin reflejar en los tratados objetivos sociales y de derechos. Entre los aportes específicos están la recopilación de criterios que debe tener un análisis de proporcionalidad en casos de colisión (una guía para Estados o tribunales), y la propuesta de incluir cláusulas normativas claras de derechos humanos en futuros acuerdos comerciales y de inversión.

8.4. Líneas futuras de investigación:

Como líneas futuras de investigación, sería valioso profundizar en estudios de caso, por ejemplo, arbitrajes de inversión recientes que involucren regulaciones sociales, o litigios nacionales donde se apliquen los Principios Rectores de la ONU, para evaluar cómo se están resolviendo estas tensiones en la práctica.

También conviene investigar comparativamente la eficacia de distintos diseños de cláusulas laborales y ambientales en acuerdos comerciales. En suma, la investigación muestra que el desafío principal es reformular el régimen económico internacional para que incluya en su seno salvaguardias vinculantes de los derechos fundamentales, de modo que la globalización económica avance de manera compatible con la justicia social y la dignidad humana.

Lista de referencias

Burgos, G. (2012). La OMC y los derechos humanos: ¿Alguna relación? *Colombia Internacional*, (76), 327–359.

Caliari, A. (2009). Comercio, inversiones, financiamiento y derechos humanos: Evaluaciones y estrategias. *Sur. Revista Internacional de Derechos Humanos*, 6(11), 155–175.

Camacho Monge, D. (2023). Comunidades vulnerables y derechos humanos. *Revista de Ciencias Sociales*, (177), 9–12.

Comisión Interamericana de Derechos Humanos. (2016). *Industrias extractivas y derechos humanos en las Américas*. Organización de los Estados Americanos.

Comisión Interamericana de Derechos Humanos. (2017). *Las mujeres indígenas y sus derechos humanos en las Américas*. Organización de los Estados Americanos.

Corte Interamericana de Derechos Humanos. (2001). *Caso Barrios Altos vs. Perú* (Fondo, reparaciones y costas, Serie C No. 75).

Corte Interamericana de Derechos Humanos. (2007). *Caso del Pueblo Saramaka vs. Surinam* (Fondo, reparaciones y costas, Serie C No. 172).

Declaración de Cartagena sobre los Refugiados. (1984). *Coloquio sobre la Protección Internacional de los Refugiados*.

Ghiotto, L. (2021). Tratados de comercio e inversión en América Latina: Un balance necesario a 25 años. En A. Guamán & C. Proner (eds.), *Lex Mercatoria, derechos humanos y democracia: Un estudio del neoliberalismo autoritario y las resistencias en América Latina* (pp. 45–62). CLACSO.

Insignares Cera, S. M. & Molinares Hassan, V. (2022). Vulnerabilidad atípica: Comunidades vulnerables por la ejecución del Tratado de Libre Comercio Colombia–Estados Unidos. *Jurídicas CUC*, 18(1), 359–396. <https://doi.org/10.17981/juridcuc.18.1.2022.15>

Montoya Montero, C. (2018). La actividad de las empresas transnacionales y su impacto en el goce de los derechos humanos. *Ius et Veritas*, (56), 1–21.

Naciones Unidas. (1948). *Declaración Universal de Derechos Humanos*.

Naciones Unidas. (1966a). *Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos*.

Naciones Unidas. (1966b). *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*.

Naciones Unidas. (1979). *Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer*.

Naciones Unidas. (1989). *Convención sobre los Derechos del Niño*.

Naciones Unidas. (1992). *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*.

Naciones Unidas. (2007). *Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas*.

Naciones Unidas. (2010). *Principios de Maastricht sobre las obligaciones extraterritoriales de los Estados en materia de derechos humanos*.

Naciones Unidas – Consejo de Derechos Humanos. (2011). *Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos: Implementación del marco “Proteger, Respetar y Remediar”* (A/HRC/17/31).

Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. (2011). *Guía para la interpretación de los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos*.

Organización de los Estados Americanos. (1969). <i>Convención Americana sobre Derechos Humanos</i> .	Organización Internacional del Trabajo. (2021). <i>El comercio internacional y el trabajo decente: Guía de indicadores</i> . OIT.
Organización de los Estados Americanos. (1988). <i>Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Protocolo de San Salvador)</i> .	Rapier, M. C. & Oberhauser, M. (2025). Human rights violations in global value chains: A locally grounded governance framework. <i>Journal of Business Ethics</i> . Advance online publication. https://doi.org/10.1007/s10551-025-06025-6
Organización Internacional del Trabajo. (1989). <i>Convenio sobre pueblos indígenas y tribales en países independientes (Convenio núm. 169)</i> .	Santos Arnaiz, J. A. (2024). Vulnerabilidad de las personas y derechos humanos. <i>Nueva Revista</i> .
Organización Internacional del Trabajo. (1998). <i>Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo</i> .	World Trade Organization. (1994a). <i>Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio</i> .
Organización Internacional del Trabajo. (2018). <i>La brecha de género en el empleo: ¿Qué frena el avance de la mujer?</i> OIT.	World Trade Organization. (1994b). <i>Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)</i> .