

De l'Aràbia Saudita a Guinea: així fan negocis les empreses espanyoles amb dictadures

Centenars d'empreses espanyoles, sobretot les de l'Ibex-35, estan fent negocis suculents amb les pitjors dictadures del món. Des de l'Aràbia Saudita i els Emirats Àrabs fins a Guinea Equatorial, el Marroc o la Xina. Però... com s'ho fan? L'Estat espanyol és un actor clau en la internacionalització de les multinacionals. Mitjançant missions comercials, assessorament i, sobretot, viatges oficials de presidents del Govern, de ministres o del mateix rei d'Espanya, fomenten amb diners públics l'expansió d'empreses com Acciona, Navantia, Dragados, Repsol, Gas Natural, Iberdrola, Cobega, Indra, la banca i les grans constructores.

Text: Marc Font / Il·lustració: Jordi Borràs

El passat 16 de gener, el rei Felip VI va culminar un viatge oficial de tres dies a l'Aràbia Saudita. La visita, més enllà de reforçar les estretes relacions que mantenen les monarquies espanyola i saudita —la casa dels Saud— des de fa quatre dècades, va estar centrada en els negocis. La delegació estatal era formada també pels ministres d'Afers Exteriors, Alfonso Dastis, i de Foment, Íñigo de la Serna, a banda de tres secretaris d'Estat i d'una desena de directius empresarials, de companyies com Acciona, OHL, Talgo, Navantia, Renfe, Sacyr o FCC, entre d'altres. L'objectiu era clar: **facilitar l'obtenció de contractes d'aquestes empreses amb la petromonarquia**. En canvi, a la reunió entre Felip VI i el seu homòleg saudita, Salman bin Abdulaziz, no hi va haver cap interpel·lació sobre el respecte pels drets humans del país, malgrat que ONG com Amnistia Internacional, FundiPau, Greenpeace i Oxfam Intermón havien reclamat que s'aprofités la trobada per posar l'assumpte damunt la taula.

L'episodi constitueix el darrer gran exemple de com funciona la diplomàcia econòmica espanyola: posar els recursos de l'Estat —des de l'aparell governamental fins a la Casa Reial— al servei dels interessos privats de grans empreses. Amb l'argument teòric que la internacionalització d'aquestes companyies afavoreix el conjunt de la ciutadania, s'obvien flagrants violacions dels drets humans que cometten estats dictatorials. Aquesta pràctica ha estat totalment recurrent amb independència del color polític del Govern espanyol i, d'exemples, n'hi ha centenars. Des de les diverses visites de ministres o dirigents del PSOE, com Miguel Ángel Moratinos o José Bono, a la Guinea Equatorial governada amb mà de ferro per Teodoro Obiang, fins als constants viatges diplomàtics al Marroc o a Algèria, a banda de les habituals visites de la Casa Reial a les riques monarquies del golf Pèrsic. Tots són estats on no es respecten els drets humans o directament dictadures reconegudes, segons l'[índex de democràcia](#) que elabora anualment 'The Economist'. Per a Jesús Carrión, investigador del Col·lectiu RETS i coordinador general del Col·lectiu Ronda, fer negocis amb règims autoritaris no deixa de ser una forma de "legitimar" i "enfortir" el dictador de torn.

De l'Àrabia Saudita a l'Iran passant per Guinea

La llista de totes les empreses espanyoles que fan negocis amb règims autoritaris amb el suport de l'Estat és inacabable. És un fenomen comú, tal com es pot comprovar en les notes de premsa del Ministeri d'Afers Exteriors i, sobretot, a les fitxes de països que ofereix l'Institut de Comerç Exterior ([ICEX](#)).

Si posem el focus en els països del **golf Pèrsic**, de gran pes en la diplomàcia econòmica espanyola sobretot pels estrets vincles de les petromonarquies que regeixen els estats de la regió amb els Borbons, trobem que Acciona, Elecnor, Ferrovial, OHL o Gas Natural Fenosa, entre d'altres, fan negoci a Oman; Repsol, Dragados o Indra a l'Àrabia Saudita; Acciona, FCC, Banc Sabadell, Banc Santander, BBVA, CaixaBank, ACS, OHL o Repsol, als Emirats Àrabs, o Acciona, Iberdrola, Ferrovial, FCC o Sacyr, a Qatar. La mostra només és una petita selecció. En tots aquests països, les visites diplomàtiques i les missions comercials patrocinades per l'erari públic són habituals. A banda dels negocis, també cal tenir en compte certa dependència econòmica espanyola amb aquests països, ja sigui per les importacions d'hidrocarburs —fonamentalment de l'Àrabia Saudita i de Qatar— o per la creixent presència dels fons sobirans de Qatar o dels Emirats Àrabs en l'accionariat de grans empreses espanyoles. A més a més, el 2015 l'State General Reserve Fund (SGRF), un fons sobirà del sultanat d'Oman, va signar un acord amb la governamental Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament (COFIDES) per crear un fons dotat amb 200 milions que fomentés la implantació d'empreses espanyoles al país àrab.

El fenomen dels negocis espanyols amb dictadures o estats clarament allunyats de la democràcia, però, va molt més enllà de la península Aràbiga, i compta molt sovint amb la complicitat i el suport explícit de l'Estat. La **Xina** —quin estat occidental no fa negocis al gegant asiàtic, un Estat clarament dictatorial?— és el cas més evident, però també destaquen casos com **Algèria**. Aquest país nord-africà compta amb més de 80 empreses espanyoles instal·lades, com CaixaBank, Banc Sabadell, Cobega, Repsol, ACS o OHL, i acumula nombroses visites bilaterals —Rajoy, per exemple, [va ser-hi](#) el 2013. És el gran proveïdor de gas natural per a l'Estat espanyol, un fet que facilita que es miri cap a una altra banda respecte a la situació dels drets humans al país presidit per Abdelaziz Buteflika.

La diplomàcia espanyola ha ajudat les empreses a fer negocis amb dictadures com Guinea Equatorial o Egipte

L'**Iran** és un altre dels països amb el qual diplomàcia i empreses han estret lligams. El 2015 van desembarcar [tres ministres](#) del Govern de Rajoy acompanyats d'empresaris per intentar "obrir mercat" a la dictadura teocràtica, on l'ICEX ja promou missions comercials. L'empresariat i el Govern espanyol també han tornat a l'excolònia de **Guinea Equatorial**, banyada amb petroli i governada amb mà de ferro per Teodoro Obiang des del 1979. El país africà l'han 'mimat' tant els [governos de Zapatero](#) com [els de Rajoy](#). El 2014 hi va haver un intent de facilitar l'aterratge d'empreses espanyoles a l'**Uzbekistan**, amb la [intermediació de l'aleshores ministre d'Exteriors](#) García-Margallo. El mateix ministre va viatjar, el 2016, a l'**Azerbaidjan** o al **Kazakhstan** [acompanyant una delegació empresarial](#). García-Margallo també ha visitat l'**Egipte** del mariscal Al-Sisi amb l'afegitó comercial al darrere. La llista de visites diplomàtiques i comercials segueix i és interminable.

Què és la diplomàcia econòmica o empresarial?

Hi ha matisos importants en funció de qui en faci la definició. Per a Erika González, investigadora de l'Observatori de Multinacionals a l'Amèrica Llatina ([OMAL](#)) - Associació Pau amb Dignitat, "és una de les vies amb què l'Estat dóna suport a l'expansió de les empreses transnacionals". En el cas espanyol, explica González, "és una política d'Estat, independentment de qui governi, i té com a prioritat la defensa dels interessos de les grans empreses internacionals, bàsicament a través de dues maneres: l'una, obrint mercats, amb visites diplomàtiques posin en marxa mesures que les puguin perjudicar". González subratlla que "**s'identifica els interessos de les grans empreses amb els interessos espanyols**, amb independència que en molts casos els seus propietaris no són estatals".

En canvi, segons el Govern espanyol la diplomàcia econòmica s'entén com la "**defensa i promoció dels interessos d'Espanya en l'àmbit internacional**, utilitzant per a això tots els recursos del Servei Exterior". Segons la resposta que l'Oficina d'Informació Diplomàtica —que depèn del Ministeri d'Afers Exteriors i Cooperació— ha donat a un qüestionari de CRÍTIC, "el sector exterior ha estat fonamental a Espanya durant els anys de la crisi i ha actuat com a palanca de creixement i de creació d'ocupació amb una aposta decidida per la competitivitat i la internacionalització. La diplomàcia econòmica seguirà sent una prioritat de la nostra política exterior i les principals línies d'acció són recolzar la internacionalització de les nostres empreses, incrementar la presència d'Espanya en fòrums internacionals i mostrar una imatge país que respongui més a la realitat".

Diners públics per a l'expansió de les multinacionals

Els viatges i les visites diplomàtiques de representants del Govern o de membres de la monarquia són l'exemple més visible de la diplomàcia econòmica, però hi ha altres instruments permanents menys mediàtics de suport a les empreses. La majoria es canalitzen a través de l'ICEX. L'organisme té gairebé **100 oficines econòmiques i comercials a l'exterior**, a banda de **27 centres de negocis** i la seva missió és "promoure la internacionalització de les empreses espanyoles per contribuir a la seva competitivitat i aportar valor a l'economia en el seu conjunt, així com atraure inversions exteriors a Espanya".

Entre altres serveis, l'entitat ofereix crèdits a les empreses, assessorament, informació sobre mercats i oportunitats de negoci en regions i països, i organitza anualment diverses missions comercials per facilitar l'obtenció de contractes per part de companyies amb seu a l'Estat. Només cal repassar el portal corporatiu per comprovar que moltes de les missions són a estats dictatorials, sense que això sigui un factor que desincentivi la promoció del negoci. CRÍTIC s'ha posat en contacte amb l'ICEX en diverses ocasions per abordar aquesta qüestió, però l'organisme ha declinat atendre les peticions d'informació.

L'equivalent català de l'ICEX és [ACCIO](#), l'agència de promoció exterior de l'empresa catalana que depèn de la Generalitat. També en aquest cas, tot i que en un volum inferior per una qüestió de dimensió i de capacitat pressupostària, l'objectiu és la internacionalització de les corporacions, i això també passa per impulsar missions i **buscar "oportunitats de negoci" en tot tipus de països, també amb dictadures**, com [va revelar](#) fa alguns anys l'"Anuari dels Silencis Mediàtics', de l'Observatori Crític dels Mitjans Mèdia.cat.

A banda de l'ICEX, les empreses que fan negocis a l'exterior també compten amb el suport de la **Companyia Espanyola d'Assegurances de Crèdit a l'Exportació (CESCE)**. Es tracta d'una societat amb capital mixt —públic i privat—, però amb majoria accionarial del Govern estatal. Enguany disposa d'un topall de 9.000 milions d'euros per assegurar els negocis de les transnacionals

espanyoles a l'exterior i la seva funció és, precisament, cobrir els riscos comercials i polítics de les operacions de les empreses amb seu a l'Estat a l'exterior, també amb la pretensió de facilitar-ne l'expansió. També aquí, doncs, s'aboquen diners públics per fomentar negocis privats. Després de l'Estat, els grans accionistes de la CESCE són els bancs Santander (21,07%) i BBVA (16,3%).

Segons l'Oficina d'Informació Diplomàtica del Govern espanyol, el suport a la internacionalització de l'empresa que dona l'Executiu és "variati i equiparable al que ofereixen els altres països de l'OCDE . Comprenen informació política i econòmica sobre les oportunitats i desafiaments dels mercats, suport institucional (entre administracions a tots els nivells i entre institucions privades com cambres de comerç o organitzacions empresarials), millora de l'accés als mercats i eliminació d'obstacles (tant a través de la política comercial comuna europea com bilateralment)". A banda del Ministeri d'Exteriors, hi participen els d'Economia, Foment, Energia i Indústria, a banda d'institucions com les esmentades ICEX o CESCE, i l'Institut de Crèdit Oficial (ICO) o la Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament (COFIDES), amb els seus "respectius pressupostos".

El rei, un 'agent comercial'

Des de fa quatre dècades, el paper de la Casa Reial des del punt de vista diplomàtic ha estat especialment intens en una regió molt particular: el **golf Pèrsic**, la zona que concentra més de la meitat de les reserves mundials de petroli i al voltant del 40% de les de gas natural. L'abundància d'hidrocarburs converteix les petromonarquies del Golf en estats enormement rics i amb una gran capacitat inversora, fet que facilita l'interès de grans transnacionals per aterrar-hi i obtenir-hi lucratiu contractes. En aquest sentit, les [estretes relacions](#) dels Borbons —fonamentalment de Joan Carles I— amb els seus homòlegs de l'Aràbia Saudita, de Qatar o dels Emirats Àrabs, entre d'altres, han estat clau per tancar adjudicacions multimilionàries en favor de companyies espanyoles.

Entre el 2003 i el 2014, Joan Carles I va fer 11 viatges al golf Pèrsic, on va tancar algunes operacions comercials

Com a exemples destacats, hi ha l'adjudicació el 2011 de la construcció de la línia de tren d'alta velocitat entre Medina i la Meca, a l'Aràbia Saudita, per més de 6.700 milions a un consorci hispanosaudita en què participen 11 empreses espanyoles: Talgo, Renfe, Adif, OHL, Copasa, Dimetric, Inabensa, Cobra, Indra, Imathia, Ineco i Consultrans o la construcció d'un hospital a Doha (Qatar) per 1.645 milions que va anar a parar a OHL, companyia presidida per Juan Miguel Villar Mir. Només entre el 2003 i el 2014, l'any en què va abdicar en favor del seu fill, l'actual Felip VI, Joan Carles de Borbó va fer 11 viatges a la regió, alguns de privats. El darrer, el mateix 2014, amb una gira en què va passar pels Emirats Àrabs, Kuwait, Oman, Bahrain i l'Aràbia Saudita i en què els mitjans estatals [no van amagar](#) que hi exercia, directament, un paper de 'comercial' al servei de grans empreses.

Amb el viatge d'aquest gener, el seu primer a la regió, Felip VI segueix el camí traçat pel seu pare i exerceix un paper actiu en la diplomàcia econòmica, ja que l'objectiu principal va ser fonamentalment contribuir a tancar contractes per a la venda de cinc fragates per a les forces militars saudites o per a la construcció del metro de Riad, la capital. Durant el regnat de Joan Carles I, la situació dels drets humans a les petromonarquies del Golf va quedar sempre totalment al marge d'unes trobades en què les prioritats eren exclusivament comercials. Segons va constatar-se al gener, amb Felip VI continuarà sent igual. La "[privilegiada amistat](#)" entre l'Estat espanyol i les monarquies del Golf, en paraules de la Casa Reial, ha facilitat que mai no s'hagi considerat decisiu que es tracti de règims autoritaris on ONG com Amnistia Internacional (AI) o Human Rights Watch,

per citar-ne només dues, hagin documentat les **tortures, execucions d'homosexuals, empresonaments d'opositors polítics, la pèssima situació dels treballadors** estrangers de països del sud —en alguns casos, en situació gairebé d'esclavatge— i la discriminació flagrant que hi pateixen les dones. Tots aquests aspectes han quedat sempre fora de l'agenda de les trobades bilaterals.

Els drets humans, absents

Que els drets humans quedin fora de l'agenda diplomàtica no és una excepció ni tan sols un fet que es limiti només a les petromonarquies, sinó que malauradament és el més habitual quan hi ha grans interessos econòmics, o geopolítics, en joc. Segons Gerardo Ríos, coordinador d'Empreses i Drets Humans d'Amnistia Internacional ([AI](#)) Espanya, **“tenim la sensació que els drets humans no es tenen en compte”**. “Quan hi ha missions espanyoles, a vegades presidides pel rei o per ministres, a països on hi ha violacions de drets humans, insistim que en l'agenda s'abordin, però aquestes peticions poques vegades reben una resposta. La qüestió és la gran absent en l'agenda econòmica de la diplomàcia espanyola”, explica. El càrrec de l'ONG hi afegeix que “quan els ajuda, les empreses i el Govern espanyol consideren que els drets humans són un àmbit diferent de l'econòmic” i no s'han d'abordar en la mateixa missió.

Jesús Carrión, de RETS —un col·lectiu format per activistes i dedicat precisament a denunciar els abusos i les violacions dels drets humans i dels drets laborals per part de les empreses transnacionals—, va més enllà i subratlla que en les relacions amb dictadures en què hi ha un interès econòmic “no es garanteix cap tipus de dret”. “L'únic que interessa és representar el negoci i els drets no es contempen”, hi afegeix Carrión, també coordinador del Col·lectiu Ronda, que recorda com a casos paradigmàtics com José Manuel García-Margallo o Miguel Ángel Moratinos van defensar la “bona evolució” dels drets humans a Guinea Equatorial quan eren al capdavant d'Exteriors.

Carrión, molt crític amb la diplomàcia econòmica, lamenta que s'opti per donar prioritat als ajuts “a les multinacionals espanyoles en comptes de destinar més recursos a la població de l'Estat que més els necessita”. Recorda que bona part de les grans empreses **“no paguen el que haurien de pagar en impostos, perquè practiquen l'elusió fiscal** i en molts casos tenen filials en paradisos fiscals”; però, en canvi, reben un suport públic per internacionalitzar-se i augmentar el seu volum de negoci. “També cal tenir en compte que, per exemple, si es crea una empresa amb socis locals d'un règim autoritari, s'està ajudant a mantenir el dictador, se'l legitima. A Guinea Equatorial, per exemple, t'has d'associar amb socis d'allà i al final no deixa de ser una associació amb la dictadura per fer negocis”, hi afegeix.

L'investigador també qüestiona la narrativa segons la qual “les transnacionals són bones per al país on arriben i hi generen desenvolupament. Molts estudis demostren que no és així i que, si fos una empresa del mateix país la que fes la tasca, seria millor. Hi arriben promocionades i subvencionades pel seu Estat, sovint reben exempcions fiscals i, en general, generen pitjors condicions de treball”. En aquesta línia, Erika González i Pedro Ramiro —també investigador de l'OMAL - Pau amb Dignitat— expliquen en [un article](#) a 'Ecologista' que molts estudis han constatat que **“les empreses transnacionals no han contribuït a una millora de la quantitat i la qualitat de la feina, ni tampoc de la prestació dels serveis que ofereixen, pràcticament no han realitzat inversions en manteniment, gairebé no han afavorit els processos de transferència tecnològica i, al cap i a la fi, no han portat el progrés i el benestar per a les poblacions”** de la regió. Bàsicament, la seva internacionalització en tot tipus de països ha beneficiat “els amos d'aquestes companyies, els beneficiaris de les rendes del capital i els polítics i empresaris que s'han fet d'or creuant les portes giratòries”.

Erika González, com Carrión, també opina que la “defensa dels drets humans està totalment supeditada a la relació econòmica i es mantenen empreses que violen drets humans o que actuen en territoris on se’n violen i no passa res. Per exemple, en l’acord comercial de la UE amb Mèxic hi ha articles que es refereixen al respecte als drets humans, però després es veu com es violen de manera sistemàtica i no existeix cap qüestionament posterior . És quelcom d’absolutament declaratiu, no es fa res”.

L’Oficina d’Informació Diplomàtica del Govern espanyol, en resposta al qüestionari de CRÍTIC, apunta que la “diplomàcia econòmica espanyola té en compte tots els compromisos i obligacions assumits en el marc dels acords internacionals subscrits, siguin de caràcter econòmic, sobre drets humans, desenvolupament sostenible, canvi climàtic o de qualsevol altra naturalesa. Espanya ha de complir les seves obligacions de no-discriminació amb tots els països membres de l’OMC i ajustar les seves actuacions al marc jurídic del sistema multilateral de comerç i a les disposicions aprovades a les Nacions Unides”.

A la pregunta de si es verifica posteriorment el compliment dels drets humans per part de les companyies que han rebut suport públic, la resposta és que “a l’hora de donar suports a l’exterior, es verifica si l’empresa té incidències judicials o reclamacions administratives”.

La venda d’armes a països on es vulneren els drets humans

Una de les **indústries més beneficiades els darrers anys per la diplomàcia econòmica espanyola és l’armamentística**, amb operacions patrocinades pel Govern estatal que van destinades a l’exportació de material militar a dictadures, com el contracte per a la venda de cinc fragates per a l’armada saudita que volia tancar Felip VI al gener. Sobre aquesta qüestió, l’investigador en pau i seguretat del [Centre Delàs d’Estudis per la Pau](#), Jordi Calvo, recalca que la decisió d’exportar armes “és política i forma part de la política exterior, en què les relacions militars i la presència a l’exterior és clau. Espanya vol ser una potència mitjana, amb presència militar, i per això ha apostat per les armes i des de fa uns quants anys promou polítiques d’exportació en què cada cop incorpora més eines i mecanismes que fan més viable i rendible el negoci de les armes”.

El Centre Delàs alerta que una quarta part de les armes espanyoles es venen a països de l’Orient Mitjà

El Centre Delàs [ha denunciat](#) que les agregadores de Defensa de les ambaixades espanyoles es dediquen, entre altres qüestions, a facilitar els contactes entre les empreses d’armament i els exèrcits dels països compradors. Al final, **el Govern arriba a exercir d’avalador de l’empresa armamentística**, com ha estat el cas de l’Aràbia Saudita. “És una mena d’assegurança, que li dóna més seguretat a l’operació. Això demostra que hi ha voluntat de cuidar i potenciar un tipus d’exportacions que no es dóna amb altres sectors”.

Per a l’investigador, l’exportació d’armes en principi s’hauria de seguir o analitzar tres qüestions: la voluntat de guanyar diners, el fet que l’operació pugui tenir un impacte positiu o negatiu en la vida i la seguretat de les persones que viuen a la regió i, finalment, també és una eina de política exterior, perquè vendre armes a un país “et genera una relació especial”. “El que veiem és que, d’aquestes tres potes, la de l’impacte en la població de la regió queda en segon o tercer pla si no oblidada completament. La legislació que la incorpora permet que pugui quedar exclosa del consell decisor, ja que la interpretació de si es violen els drets humans o en un país hi ha conflicte acaba sent subjectiva, per part del Govern”, subratlla Calvo.

“Al final, les decisions es prenen per qüestions de política exterior pura i dura i la decisió política es pren en alguns llocs on l’opinió de les grans multinacionals és primordial, mentre que el respecte als drets humans, a la democràcia i a la llibertat no ha estat present gairebé mai en les decisions del govern espanyol de les últimes dècades a l’hora d’establir relacions comercials amb armaments”, rebla Calvo. Les xifres són concloents. Segons [un informe](#) del Centre Delàs, entre el 2006 i el 2015 gairebé **una quarta part de les exportacions d’armes espanyoles van a parar a països de l’Orient Mitjà**, amb l’Aràbia Saudita, Oman i Egipte com a principals destinacions.

El poder de la ‘lex mercatoria’

Què es pot fer per canviar la situació actual? Amnistia Internacional, explica Gerardo Ríos, es basa en els “principis rectors de l’ONU sobre empreses i drets humans, que estableixen que els governs tenen l’obligació de respectar-los i garantir que es compleixen, tant al seu propi país com per part de les empreses i institucions que actuïn en d’altres”. Dit amb altres paraules, “es tracta que els governs garanteixin els drets humans i les empreses els respectin”. Els principis rectors de l’ONU, aprovats el 2011, “aclareixen qui té obligacions i responsabilitats”, però per a Ríos “falta concretar-lo més i creiem que els estats han d’adoptar mesures legislatives reguladores que assegurin el respecte als drets humans i, per exemple, que les ajudes a les empreses, com l’acompanyament a les missions diplomàtiques, els préstecs o els avals, estiguin condicionades a un **control que no hagin produït impactes negatius en els drets humans**”. Malgrat que la situació actual és lluny de ser idíl·lica, el responsable d’AI considera que els darrers anys s’han fet “passos endavant”.

Erika González, de l’OMAL, advoca, directament, per “donar la volta al model socioeconòmic en què vivim per anar cap a escenaris que no passin per buscar el màxim benefici de les empreses transnacionals”. Això passaria, per exemple, per “mecanismes de control i canvis en la diplomàcia”, començant perquè “no existeixi l’econòmica, sinó que existeixi la diplomàcia dels drets humans”, per la garantia del compliment dels drets humans sobre qualsevol altra qüestió. La investigadora aposta perquè la diplomàcia estigui representada per membres dels governs, però alhora també per organitzacions de drets humans o sindicals, i no únicament empresarials. I també proposa per abordar la possibilitat de poder jutjar a Espanya la violació de drets humans comesos per empreses espanyoles en altres territoris, i que ara mateix és molt difícil de fer.

Jesús Carrión, de RETS i del Col·lectiu Ronda, considera bàsic “trencar la piràmide normativa”, en el sentit que “no pot ser que el dret comercial estigui per damunt dels drets humans”. A banda, reclama plantejar debats que permetin qüestionar ‘mantres’ que els successius governs repeteixen, com ara que “el que és bo per a les empreses espanyoles és bo per a mi”, i per assolir un tractat dels pobles que obligui les empreses a respectar els drets humans —òbviament, també els ambientals—, un fet que, segons l’activista, pot suposar que, per exemple, companyies com “Repsol o Gas Natural Fenosa” decideixin deixar d’invertir en determinats territoris, perquè ja no els sortirà a compte.

El que marca que a la pràctica el dret comercial passi per damunt dels drets humans és el que s’anomena **‘lex mercatoria’ o dret corporatiu global**. Segons el doctor en dret de la Universitat del País Basc Juan Hernández Zubizarreta, és un “dret difícil de determinar perquè és un conjunt de normatives de comerç i d’inversions de caràcter bilateral, regional i multilateral, que apareixen als contractes d’inversió, als tractats de lliure comerç...”. Aquestes normatives són “imperatives, coercitives i executives”, de manera que cal complir-les si no es vol rebre sancions molt dures.

Si bé una empresa pot demandar un Estat sense problemes si incompleix algun tractat comercial, hi ha una “absència de mecanismes i instàncies adequades per exigir la responsabilitat de les transnacionals en l’àmbit internacional”. El professor denuncia que hi ha una “asimetria legal” evident perquè, mentre que el dret corporatiu global és de compliment obligat, el dret internacional

dels drets humans i el dret internacional del treball pateixen una “fragilitat manifesta per garantir la protecció dels drets de les majories socials”. **No hi ha mecanismes coercitius eficaços** per assegurar-ne el compliment.

Control del Parlament a les empreses catalanes?

Entre les alternatives plantejades, i ja posades en marxa, per avaluar l'impacte de l'actuació de les grans corporacions transnacionals en països del sud hi ha el **Tribunal Permanent dels Pobles (TPP)**. És un tribunal ètic internacional, de caràcter no governamental i sense efectes jurídics, que pretén identificar i difondre casos de violació sistemàtica de drets fonamentals que no troben reconeixement ni resposta en les instàncies oficials. Els darrers anys ha celebrat sessions i audiències a Viena, Lima, Madrid o Ginebra. A més a més, existeix el **Grup de Treball Intergovernamental del Consell de Drets Humans de les Nacions Unides**, un espai institucional on es treballa per a la creació d'un tractat vinculant per a les empreses transnacionals en matèria de drets humans.

A Catalunya, la creació d'un organisme per al control de les empreses catalanes a l'exterior continua en 'standby'

En l'àmbit català, el Parlament va aprovar al novembre, i per unanimitat, la proposta de crear un **Centre d'Avaluació dels Impactes de les Empreses Catalanes a l'Exterior**. La iniciativa, sorgida del Grup Català d'Empresa i Drets Humans —format per Lafede.cat i la Taula Catalana per la Pau i els Drets Humans a Colòmbia—, pretén que l'organisme generi informes “vinculants de les empreses”, pugui cridar a comparèixer els diferents actors —responsables empresarials, comunitats afectades i ONG— i disposi de mecanismes sancionadors. La setmana passada, però, el vicepresident de LaFede.cat [va assegurar](#) a 'La Directa' que a quatre mesos de la seva teòrica posada en marxa no tenen constància que el Govern hagi fet cap passa concreta per complir l'acord parlamentari.