

**INFLUENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE
ALIMENTOS, MÁS ALLÁ DE LOS ESTADOS, EN LA GOBERNANZA GLOBAL
DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE**

PAOLA ANDREA SABOGAL CHAVES

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

2014

**INFLUENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE
ALIMENTOS, MÁS ALLÁ DE LOS ESTADOS, EN LA GOBERNANZA GLOBAL
DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE**

PAOLA ANDREA SABOGAL CHAVES

Tesis de Maestría

**Dirigida por Silvia María Trujillo Ordoñez
Politóloga, Internacionalista
Magíster en Asuntos Públicos**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

2014

CONTENIDO

ACRÓNIMOS.....	5
RESÚMEN.....	6
INTRODUCCIÓN.....	8
1 LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE EN LA AGENDA PÚBLICA INTERNACIONAL	14
1.1 LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE COMO POLÍTICA PÚBLICA	14
1.2 LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE EN LA AGENDA INTERNACIONAL..	16
2 EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE ALIMENTOS EN LA ALIMENTACIÓN DE UN MUNDO GLOBALIZADO.....	21
2.1 EL CAMBIO EN LOS ESTILOS DE VIDA	21
2.2 TRANSNACIONALIZACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS Y MODELOS ALIMENTARIOS	23
3 EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE ALIMENTOS EN LA GOBERNANZA GLOBAL DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE.....	32
3.1 LA EMERGENCIA DE LOS ACTORES PRIVADOS EN EL SISTEMA INTERNACIONAL.....	32
3.2 EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) FRENTE AL PODER ESTATAL 41	
3.3 MECANISMOS DE EJERCICIO DE PODER DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE ALIMENTOS EN LA GOBERNANZA GLOBAL DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE.....	50
3.3.1 Influencia directa sobre los consumidores.....	52
3.3.2 Regulación privada empresarial transnacional	59
3.3.2.1 Regulación pública transnacional: Los límites de la acción estatal 62	
3.3.2.2 Corregulación Público-privada transnacional.....	65

3.3.2.3	Regulación transnacional <i>Multistakeholder</i>	66
3.3.2.4	Autorregulación privada transnacional	70
4	El declive del poder del Estado (?)	78
4.1	LOS PODERES DEL ESTADO EN LA ALIMENTACIÓN, EN UN MUNDO GLOBALIZADO.....	79
4.2	EL ESTADO COMO ENTIDAD GLOBALIZADORA	89
5	CONCLUSIONES	93
6	RECOMENDACIONES.....	98
	BIBLIOGRAFÍA.....	100

ACRÓNIMOS

ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual del Comercio
AMI	Acuerdo Multilateral sobre Inversiones
BRT	Business Roundtable
CASH	Concerted Action on Salt and Health
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CDC	Centers for Disease Control and Prevention
CEO	Chief Executive Officers
CLAD	Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo
ENSANUT	Encuesta Nacional de Salud y Nutrición
ENT	Enfermedades no transmisibles
EPI	Economía Política Internacional
ETN	Empresas transnacionales
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FDA	U.S. Food and Drug Administration
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDA	Guideline Daily Amount
GRI	Global Reporting Initiative
IFBA	International Food & Beverage Alliance
IPC	Intellectual Property Committee
ISO	Organization for Standardization
KOF	Key Opinion Former
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODM	Objetivos de desarrollo del Milenio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
PSI	Population Services International
ROI	Return of Investment
RSE	Responsabilidad Social Empresarial
SPT	Salud para Todos
STC	Save the Children
UNEP FI	UNEP FI United Nations Environment Programme Finance Initiative.
UNCTAD	UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development
WASH	WASH World Action on Salt and Health
WBCSD	WBCSD World Business Council for Sustainable Development

RESÚMEN

Los procesos de globalización y desarrollo tecnológico, además de la consecuente transnacionalización de la producción, que se han profundizado en las últimas décadas, han promovido fuertes cambios en los estilos de vida de las poblaciones, que han resultado en incrementos en la carga y difusión de Enfermedades no transmisibles (ENT) asociadas a la mala alimentación. La creciente transnacionalización de la producción, ha impulsado la difusión de estas tendencias al mundo en desarrollo derivando en altos costos en salud que limitan el crecimiento de los países. Ante la idea de una epidemia que se está globalizando, las ENT cobran una cada vez más relevante posición en la agenda de salud internacional.

El cambio en los estilos de vida ha aumentado la dependencia del consumo de productos envasados en las sociedades, llevando a la Empresas transnacionales (ETN) de alimentos a jugar un importante papel en la alimentación actual. Así mismo, las dinámicas de poder en el Sistema Internacional se han transformado, haciendo que los actores económicos cobren cada vez mayor relevancia en la toma de decisiones en espacios nacionales e internacionales. El poder de los Estados se ha visto debilitado en ciertos aspectos dando paso a un sistema mundial de gobernanza compartida y multifacética, en que los agentes no estatales pueden no sólo influir en acciones estatales a través de su amplio dominio económico, sino también generar sus propias reglas de juego aprovechando los vacíos de regulación pública a nivel internacional.

La Economía Política Internacional (EPI) permite analizar estas cambiantes dinámicas de interacciones complejas en el Sistema Internacional, que involucran actores estatales y no estatales, que se mueven en espacios nacionales e internacionales en dinámicas en que el análisis del poder ya no acepta una fundamental distinción entre política y economía. En este contexto, la problemática de la alimentación saludable y las ENT requiere un abordaje conjunto que integre sectores públicos y privados en dinámicas de cooperación que retomen la

relevancia del bienestar social cuya garantía es fundamentalmente asignada a la labor estatal.

Términos clave: Empresas transnacionales (ETN), Economía Política Internacional (EPI), Gobernanza global de la alimentación saludable, Poder estatal, Poder privado transnacional.

INTRODUCCIÓN

Para mayo de 2012, la Organización Mundial de la Salud (OMS) cuantificaba que la obesidad se había más que doblado en el mundo desde 1980 (OMS, 2012). En la actualidad, las Enfermedades no transmisibles (ENT) se consideran la primera causa de muerte en muchos países del globo (OMS, 2012). Aún cuando sólo algunos años atrás la insuficiencia ponderal de peso () era considerada como el principal factor de riesgo de muerte en la población infantil, al menos en los países en desarrollo, para 2010, alrededor de cuarenta millones de niños menores de cinco años tenía sobrepeso (OMS, 2012).*

“En la actualidad se reconoce que la alimentación es uno de los factores que más condicionan el bienestar físico, la salud y la calidad de vida de las poblaciones” (Rebato, 2009, octubre, p. 136). Sin embargo, es sólo a partir del siglo XIX que el ser humano ha sido realmente consciente de que la salud y un buen estado orgánico dependen, en gran medida, de la alimentación (Entralgo, citado en Rebato, 2009). Esto, ha suscitado el interés de diferentes organismos científicos y gubernamentales a lo largo del globo, los cuales buscan establecer y limitar los efectos que han tenido en la salud de las sociedades, los cambios acaecidos en la alimentación durante las últimas décadas, como resultado, entre otros, de los procesos de globalización económica y la consecuente transnacionalización de la producción.

La evidencia de incorporarnos en un mundo que se mueve más rápido - en que la alimentación es una variable dependiente del tiempo disponible, en que las sociedades trabajan más horas y cuentan con menos tiempo libre, un mundo

(*) La insuficiencia ponderal es una medida de desnutrición tanto moderada como grave. Se considera moderada cuando es inferior a una desviación estándar de -2 , respecto a la mediana de peso por edad de la población de referencia, y grave cuando es inferior a una desviación estándar de -3 , respecto a la mediana de peso por edad de la población de referencia. Tomado de: Organización de Naciones Unidas (ONU). (2003), *Indicadores para el seguimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*.

interconectado en que las fronteras se disipan y lo internacional tiene acceso a los espacios locales -, ha forjado la necesidad de transformar los modelos alimentarios para adaptarse a las nuevas dinámicas. La transición a una alimentación con mayor contenido de productos empacados, listos, que ofrecen practicidad y representan modelos y alimentos que cumplen las expectativas de las dinámicas actuales, puede considerarse uno de los cambios más relevantes.

Los cambios en los estilos de vida, con su creciente dependencia hacia el consumo de productos empacados marcan la relevancia de las empresas de alimentos en la definición de la alimentación de los individuos. Sumado a esto, los procesos de transnacionalización de la producción que se han impulsado a través de la expansión económica globalista, han incrementado la influencia de las Empresas Transnacionales (ETN) - que además capitalizan a las empresas de alimentos locales - en esta dinámica alimentaria.

En este sentido, la alimentación en el mundo globalizado tiende a contar con una mayor participación de la empresa de alimentos, para la cual se han abierto a la vez nuevos espacios de mercado en la generación de una creciente gama de productos, que cumpliendo con las expectativas de consumo, resultan en soluciones prácticas para las nuevas necesidades. La ampliación de los portafolios mercantiles, así como su combinación con fuertes estrategias en medios masivos de comunicación, han resultado en un significativo impulso a la tendencia de consumo. La oferta de productos variados, indulgentes y su combinación con el ingenio publicitario, han contribuido al desarrollo de prácticas de alimentación poco saludables.

El incremento en la práctica de una alimentación poco saludable se ha visto relacionado directamente con una fuerte tendencia al aumento de Enfermedades no transmisibles (ENT). La globalización económica, y la creciente transnacionalización de la producción, han contribuido a la propagación de estas tendencias y a su difusión a niveles intercontinentales, llegando incluso a afectar a

los países en desarrollo. Las dificultades en el crecimiento económico de estos, relacionadas - entre otros factores -, con los altos costos en salud provenientes de la progresión de ENT, se han vinculado con la persistencia de la pobreza en el mundo en desarrollo, que ha condicionado el avance de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas (*). Así, la alimentación saludable se ha posicionado en las últimas décadas como un tema cada vez más relevante en la agenda internacional. La evidencia de su alcance al mundo en desarrollo, ha permitido así mismo entenderla como una problemática de salud pública con tendencia a globalizarse.

En un sistema global interconectado e interdependiente, las problemáticas de salud, han empezado a requerir un abordaje multifacético. La relevancia cobrada por actores no estatales en las últimas décadas, ha generado espacios diversos en los procesos de gobernanza global, en los que debe considerarse ahora una creciente influencia de organismos privados.

Las ETN de alimentos, dada la creciente participación en la alimentación de las sociedades en un mundo globalizado, empiezan a jugar un papel de absoluta relevancia en la determinación de los patrones de consumo de los individuos. Su amplia capacidad para trascender fronteras geográficas y llevar productos y servicios casi a lo largo y ancho del globo, así como el magno peso de sus actividades en diferentes sectores - ya no limitados solamente al terreno económico -, las han convertido en jugadores cuya influencia no puede ser pasada por alto en la problemática de las ENT relacionadas con la alimentación poco saludable.

(*) Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), constituyen la principal agenda global del desarrollo al proponerse reducir, para el 2015, por lo menos a la mitad la pobreza, sus causas y manifestaciones. Estas metas mundiales fueron acordadas por los Jefes de Estado y de Gobierno de todo el mundo en la Cumbre del Milenio celebrada en septiembre de 2000. Los ODM sintetizan los objetivos de desarrollo convenidos en las conferencias internacionales y las cumbres mundiales durante toda la década de los años noventa. Incluyen ocho objetivos, 18 metas y más de 40 indicadores. Tomado de: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2014), Objetivos del Milenio. ¿Qué son los ODM? Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: La Agenda Global para superar la Pobreza, [en línea], disponible en: <http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=ha-1--&s=a&m=a&e=A&c=02010#.U3jC5PI5OGs>, recuperado: 19 de mayo de 2014.

A diferencia de un esquema realista y “westfaliano” de predominio estatal, la gobernanza global en un sistema de interdependencia ha generado espacios diversos en que el poder puede ejercerse desde centros diferentes al dominio de los tradicionales Estados. Así mismo, la ampliación de las redes de interconexiones a un alcance intercontinental y potencialmente global, ha marcado la emergencia de diferentes temáticas en la agenda global. Un Sistema Internacional basado netamente en las relaciones entre Estados, cuya temática central es la guerra y limitado a una gobernanza de origen público, empieza a resultar insuficiente para dar explicación a las nuevas dinámicas que emergen en el contexto global.

En esta dinámica de interdependencia, los flujos de interconexión se amplían así como la cantidad de actores que participan en los procesos y aún así en la toma de decisiones a nivel global. El desplazamiento de la guerra como temática central en las relaciones internacionales, permite la ampliación del concepto de poder, que ahora empieza a estar también ligado a los recursos económicos y productivos que incorporan una interfase que involucra a la política (originalmente de origen estatal) con la economía (cuyos recursos se concentran cada vez más en actores no estatales) en el escenario internacional.

La Economía Política Internacional, a la cual se podría enmarcar dentro del espectro de la interdependencia, permite el análisis de nuevas dinámicas de poder en el contexto internacional, que provienen de actores no estatales cuyo peso económico soporta una capacidad de decisión cada vez más fuerte en los procesos de gobernanza global. Las ETN adquieren aquí, un posicionamiento como autoridades con ejercicio de poder internacional. El alcance de estos postulados, lleva al planteamiento de una relativa pérdida de poder de los Estados, en el ejercicio de autoridad frente a la empresa transnacional.

En este contexto, las ETN ejercen su poder en el Sistema Internacional a través de diferentes mecanismos. Para el caso puntual de la alimentación, su influencia

se considera desde el consumidor, al modular la oferta de los productos a los que éste puede acceder, así como las decisiones de compra a través del uso de masivas estrategias de mercadeo; hasta los entes estatales y gubernamentales sobre los cuales su potencial económico y la capacidad de conseguir capitales resulta en una fuerte arma de persuasión.

Las ETN no solamente ejercen poder a través de su influencia sobre los consumidores y su vasta capacidad económica. En un Sistema Internacional interdependiente y complejo, de temáticas diversas y con un conglomerado de actores que resultan ser agentes de presión; las respuestas del sector privado deben corresponder de manera integral, con una amplia multiplicidad de materias y responder a la presión de diferentes sectores públicos y sociales, a la vez que se protegen los intereses del mercado. Es así, como cada vez más, los actores privados generan estándares y principios que guían su comportamiento en el escenario internacional. La autorregulación empresarial surge entonces como una nueva forma de poder que demuestra que a nivel internacional, las ETN están en capacidad de establecer nuevas reglas de juego.

Partiendo de las anteriores consideraciones, se postula que la alimentación saludable en un mundo globalizado se encuentra cada vez más a merced de la influencia de las ETN de alimentos. Así mismo, se plantea que el papel del Estado ha decrecido notablemente frente a las ETN en materia del suministro de una alimentación saludable, cuya provisión, ligada a la salud y el bienestar humano, corresponde de la manera más primaria con una labor estatal.

Así pues, el presente trabajo propone una revisión que busca desarrollar el siguiente objetivo:

Establecer la influencia que ejercen las Empresas Transnacionales (ETN) de alimentos - más allá de los Estados -, en la gobernanza global de la alimentación

saludable cuyo deterioro ha llevado a la progresión de Enfermedades no transmisibles (ENT), tanto desde su papel en la determinación de la oferta de alimentos y la orientación de las decisiones de compra, como en el dominio que ejercen sobre entes gubernamentales.

Cuya consecución se logrará a través del desarrollo de los siguientes objetivos específicos:

- Describir la influencia que ejercen las ETN de alimentos en la gobernanza global de la alimentación saludable.
- Determinar si la influencia que ejercen las ETN de alimentos en la gobernanza global de la alimentación saludable va más allá de la acción gubernamental.
- Determinar si la influencia que ejercen las ETN de alimentos en la gobernanza global de la alimentación saludable podría considerarse como una evidencia de declive del poder de los Estados.

El trabajo que se presenta a continuación, expone una revisión de postulados y argumentos de diversas fuentes a través de los cuales se busca desarrollar los objetivos planteados.

1 LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE EN LA AGENDA PÚBLICA INTERNACIONAL

La alimentación saludable se define como “aquella que permite alcanzar y mantener un funcionamiento óptimo del organismo, conservar o restablecer la salud, disminuir el riesgo de padecer enfermedades, asegurar la reproducción, la gestación y la lactancia, y que promueve un crecimiento y desarrollo óptimos” (Grupo de Revisión Estudio y Posicionamiento de la Asociación Española de Dietistas-Nutricionistas [GREP-AED-N], 2013). Partiendo de esta definición, una alimentación saludable es la que permite al individuo mantener la salud y evitar la enfermedad promoviendo un óptimo desarrollo. Así mismo, la alimentación poco saludable ha sido relacionada con la progresión de Enfermedades no transmisibles (ENT) (*) las cuales se han convertido en una prioridad en la agenda global en salud de las últimas décadas.

1.1 LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE COMO POLÍTICA PÚBLICA

La Organización Mundial de la Salud (OMS), como máxima autoridad coordinadora de las acciones en salud en el sistema de Naciones Unidas,

(*) Las Enfermedades no transmisibles (ENT), también conocidas como enfermedades crónicas, no se transmiten de persona a persona. Son de larga duración y por lo general evolucionan lentamente. Los cuatro tipos principales de enfermedades no transmisibles son las enfermedades cardiovasculares (como ataques cardíacos y accidentes cerebrovasculares), el cáncer, las enfermedades respiratorias crónicas (como la enfermedad pulmonar obstructiva crónica y el asma) y la diabetes. Estas enfermedades se ven favorecidas por factores tales como el envejecimiento, una urbanización rápida y no planificada, y la mundialización de unos modos de vida poco saludables. Por ejemplo, esto último, en forma de dietas malsanas, puede manifestarse en forma de tensión arterial elevada, aumento de la glucosa sanguínea, hiperlipidemia, sobrepeso y obesidad. Tomado de: Organización Mundial de la Salud (OMS). (2013, marzo), “Enfermedades no transmisibles”, en *Centro de Prensa OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 355, disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/es/>, recuperado: 18 de abril de 2014.

establece en su Constitución, que “el goce del grado máximo de salud que se pueda lograr es uno de los derechos fundamentales de todo ser humano” (Organización mundial de la Salud [OMS], 2013). Así mismo, establece que el derecho a la salud significa que los Estados deben crear las condiciones que permitan que todas las personas puedan vivir lo más saludablemente posible (OMS, 2013). En este sentido, “el derecho a la salud no debe quedar limitado únicamente al derecho a estar sano” (OMS, 2013), dado que se relaciona con la creación – por parte de los gobiernos - de condiciones que permitan a todas las personas vivir lo más saludablemente posible. Entre esas condiciones se incluye la disponibilidad de alimentos nutritivos (OMS, 2013).

En este sentido, la disponibilidad de alimentos nutritivos para los individuos se encuentra directamente relacionada con el derecho a la salud, y los Estados son quienes deben garantizar una adecuada disponibilidad.

El Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas que supervisa el cumplimiento del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, adoptó en 2000 una Observación general sobre el derecho a la salud. En dicha Observación se afirma que el derecho a la salud no sólo abarca la atención en salud oportuna, sino también los factores determinantes de la salud, entre los que se incluyen el suministro adecuado de alimentos sanos, una nutrición adecuada, y acceso a la educación e información sobre cuestiones relacionadas con la salud (OMS, 2013). En este sentido, el concepto de salud se amplía no solamente a la provisión de los medios para garantizarla (alimentos sanos, nutrición adecuada), sino también al suministro de información adecuada para que éstos sean efectivos. Así mismo, se impone a los “Estados partes la obligación de proteger la salud con la adopción de medidas que impidan que la acción de terceros (actores no estatales) interfiera con el disfrute del derecho a la salud” (OMS, 2013). La OMS insta con ello a los Estados a ser garantes de la salud por encima de las acciones de los entes no estatales, vigilando y regulando que las acciones de estos últimos no interfieran con la salud de los individuos.

En este sentido, la disponibilidad de una alimentación saludable y el acceso a información adecuada en materia de alimentación y salud son relacionados directamente con el derecho a la salud y los Estados son los encargados de garantizarla incluso imponiendo regulación y vigilancia a actores no estatales cuyas acciones puedan interferir con el logro y el goce de la salud.

1.2 LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE EN LA AGENDA INTERNACIONAL

Para 1986, los diversos cambios ocurridos en las dinámicas del Sistema Internacional, - con la rápida expansión de ENT - llevaron a la suscripción de un nuevo concepto: la promoción de la Salud, contemplada en la Carta de Ottawa (OMS, 1986). Esta nace de las preocupaciones acerca de los problemas generados por los cambiantes estilos de vida, limitados en gran parte hasta el momento, a los países industrializados (OMS, 1986). Ya en 1984, 32 países europeos habían adoptado la estrategia Salud para Todos (SPT) en respuesta a las mismas preocupaciones (OMS, 1986).

La Carta de Ottawa sienta las bases para el establecimiento de condiciones favorables en salud en respuesta a las problemáticas derivadas de los cambios en los estilos de vida presentes principalmente en países industrializados. Así mismo, incluye - aunque de forma incipiente -, la necesidad de involucrar a la industria en las acciones encaminadas a la salud de los individuos (OMS, 1986).

En 1990, Estados Unidos lanza su estrategia “Gente Saludable” (*Centers for Disease Control and Prevention [CDC], 2000*) que centra su atención en 22 áreas de prioridad entre las que se incluyen nutrición, actividad física y alimentación saludable (CDC, 2000). La estrategia, sirvió como punto de partida para que otros gobiernos adoptaran líneas de política similares.

Algunos esfuerzos posteriores se encaminaron en los gobiernos nacionales de países desarrollados, principalmente la Unión Europea, y sirvieron como base para que en 2004, en el marco de la 57ª Asamblea Mundial de la Salud, se aprobara la Estrategia Mundial sobre Régimen Alimentario, Actividad Física y Salud, elaborada a partir de una serie de consultas con las partes interesadas, como respuesta a la petición formulada por los Estados miembros en la Asamblea Mundial de Salud celebrada en 2002 (OMS, 2004).

Esta Estrategia Mundial, establece la imperativa necesidad de adoptar estilos de vida saludables de forma generalizada, en reconocimiento del incremento en la carga de ENT tanto en países desarrollados como en desarrollo. Así mismo, se establecen como factores determinantes en el incremento de esta carga, los cambios en los estilos de vida de las poblaciones, relacionados directamente con el consumo de alcohol, tabaco, la falta de actividad física y la alimentación poco saludable (OMS, 2004).

La Estrategia Mundial, se reconoce como el primer documento oficial que amplía el tema de la alimentación poco saludable y las consecuentes ENT, a los países en desarrollo. Hasta ese momento, a nivel internacional, las instancias oficiales solo habían centrado su atención en países industrializados dado que estas problemáticas se vinculaban directamente con el desarrollo económico (OMS, 2011). La ampliación del espectro a los países en desarrollo sienta la preocupación en una doble carga de malnutrición †(*). La OMS, a través de la Estrategia Mundial, hace un llamado directo al sector privado - incluida la industria de alimentos -, para adoptar medidas encaminadas a reducir la progresión de ENT a través de acciones que permitieran ofrecer alimentos más saludables a los

(*) El mundo en desarrollo afronta problemas de Desnutrición y Sobrepeso. Se considera a menudo que estos problemas no afectan por igual a ricos y pobres, pero en realidad ambos están cada vez más asociados a la pobreza. Este hecho se conoce como la doble carga de la malnutrición. Tomado de: Organización Mundial de la Salud (OMS). (2014), *Patrones de Crecimiento Infantil de la OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 4, disponible en: http://www.who.int/childgrowth/4_doble_carga.pdf, recuperado: 2 de febrero de 2014.

individuos, así como establecer pautas de comunicación y mercadeo responsables (OMS, 2004).

En 2011, la Asamblea General de las Naciones Unidas convocó una reunión de alto nivel sobre la prevención y control de ENT. Esta, contó con la participación de jefes de estado y gobiernos. Muchos participantes hablaron sobre las 36 millones de muertes causadas por ENT en 2008. Más de 9 millones de éstas, correspondían a menores de 60 años, de los cuales, casi el 90% se dieron en países de ingresos medios y bajos (OMS, 2011). La reunión pone nuevamente en evidencia que las dinámicas actuales de producción global, han generado cambios importantes en los estilos de vida, a tal punto que los países en desarrollo ya no sólo deben luchar contra la desnutrición y las consecuencias de ésta. La agenda en salud pública debe además contemplar la emergencia de nuevas enfermedades derivadas del consumo excesivo de alimentos (poco saludables) (OMS, 2011).

Quedó expuesta también la preocupación de los jefes de estado por los impactos en las economías nacionales (incremento progresivo en los gastos en salud, desigualdad social). Los datos presentados estimaban que los gastos por ENT representaban el equivalente a un impuesto del 4 por ciento sobre la producción económica de los países de medios y bajos ingresos (OMS, 2011). Así mismo, se consideró que los beneficios de la prevención superaban tres veces los costos (OMS, 2011). Esto, debido a la magnitud de estas enfermedades (ENT), las discapacidades y las muertes prematuras que producen, sumado al cuidado requerido a largo plazo (OMS, 2011). Las ENT además de limitar la productividad al reducir la población económicamente activa, producen sustanciales incrementos en los costos de atención en salud, debilitando el desarrollo económico nacional. Así mismo, la progresión de las enfermedades en la población, limita su actividad, derivándose en pérdidas laborales y empobrecimiento que se suman a los altos costos de la enfermedad. Todo ello condiciona aún más el acceso a una buena calidad de vida (OMS, 2011).

En este sentido, la urgencia de acciones encaminadas a la prevención y control de ENT debe considerarse una parte integral de los esfuerzos para promover un desarrollo socio-económico sostenible, no visto solamente como un asunto que lleva a la mejora de las condiciones en salud, sino también a reducir la pobreza y alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) (*). Las acciones deben encaminarse a diversas entidades diferentes al sector salud, entre las que se mencionan la producción alimentaria, la publicidad, y la información que se brinda a los consumidores (OMS, 2013b). Estos esfuerzos multisectoriales deben ser comandados por los gobiernos de los Estados como garantes del derecho a la salud de las poblaciones. Así pues, se instó por acciones que integraran a todas las partes involucradas incluyendo el sector privado en protección de cualquier conflicto de interés. Las acciones debían enfocarse en cuatro factores de riesgo prioritarios, uno de ellos, la alimentación poco saludable (OMS, 2011).

Así mismo, y tal y como lo presenta el reporte de la reunión, “el rápido aumento de la carga de ENT en los países de bajos y medianos ingresos durante la última década, se había mantenido relativamente oculta del dominio público” (OMS, 2011). Esto puede analizarse a partir del largo tiempo transcurrido desde la implementación de acciones en los países europeos (1984), Norteamérica (1990) y los países en desarrollo (2005).

Adicionalmente, y para el escenario en que se desarrolló la reunión de alto nivel, era evidente que las acciones gubernamentales por sí mismas no serían suficientes para evitar la progresión. El sector privado y la sociedad civil debían ser involucrados para el logro de objetivos de gran alcance (OMS, 2011). Así pues, se hizo un llamado directo a la industria alimentaria para reducir el impacto del mercadeo de productos no saludables así como encaminar la innovación

(*) Las ENT amenazan los progresos hacia los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas. La pobreza está estrechamente relacionada con las ENT. Se prevé que el rápido aumento de estas enfermedades será un obstáculo para las iniciativas de reducción de la pobreza en los países de ingresos bajos, en particular porque dispararán los gastos familiares por atención sanitaria. Tomado de: Organización Mundial de la Salud (OMS). (2013, marzo), “Enfermedades no transmisibles”, en *Centro de Prensa OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 355, disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/es/>, recuperado: 18 de abril de 2014.

tecnológica al desarrollo de productos que representen opciones más saludables (OMS, 2011). En este punto se hace específica la responsabilidad de los gobiernos en supervisar estas acciones (OMS, 2011).

En este sentido, las estrategias encaminadas a limitar la progresión de las ENT derivadas de una alimentación poco saludable, deben integrar la acción de actores no estatales bajo la regulación gubernamental, para el logro de impactos reales en los patrones epidemiológicos. La industria de alimentos transnacional resulta una consideración imperativa. Así mismo, la progresión de ENT en países en desarrollo, da cuenta de los efectos de los cambios en los estilos de vida que éstos han experimentado en las últimas décadas y que los han llevado a lidiar con una doble carga de malnutrición.

2 EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE ALIMENTOS EN LA ALIMENTACIÓN DE UN MUNDO GLOBALIZADO

La evidencia de la progresión de ENT tanto en países desarrollados como en desarrollo, da cuenta de un fenómeno que empieza a expandirse en un alcance que tiende a globalizarse. La ampliación de las redes económicas y la transnacionalización de la producción alimentaria juegan en este sentido un papel determinante en la expansión de los cambios en los estilos de vida cuyo patrón común se ha relacionado con el nivel de industrialización.

2.1 EL CAMBIO EN LOS ESTILOS DE VIDA

La globalización, concebida como:

un proceso (o conjunto de procesos) que encarnan una transformación en la organización espacial de las relaciones sociales y las transacciones económicas mundiales – evaluada en términos de su extensión, intensidad, velocidad e impacto - generando flujos transcontinentales o interregionales además de redes de actividad, interacción y ejercicio de poder (Held *et al*, 2003, p. 68)

presenta un fenómeno que no puede limitarse a un proceso único individual, ligado al terreno económico, sino que corresponde con un conjunto de procesos multidimensionales que han traído consigo gran cantidad de transformaciones a las sociedades actuales impulsadas por la generación de nuevas tecnologías. La globalización entonces ha significado la intensificación de una gran cantidad de intercambios a nivel transcontinental e interregional no solamente económicos, sino también sociales y políticos. La generación de una amplia red de interconexiones derivadas del desarrollo de nuevas tecnologías, medios de transporte y la expansión de las redes de comunicación, ha repercutido en los

estilos de vida de las sociedades de forma significativa. La comodidad derivada de la tecnología ha traído consigo una necesidad menor de desplazamiento y movilidad. Así mismo, la posibilidad de comunicarse desde lugares geográficamente alejados convierte la interacción humana en un suceso que puede darse a grandes distancias de forma casi inmediata.

La evidencia de encontrarnos en un mundo en que los flujos de información son instantáneos, las transacciones se hacen en tiempo real y la idea de “localización” ya no resulta en una limitación al flujo normal de los procesos; ha modificado en gran medida el estilo de vida. Muchos fenómenos sociales que han impactado los roles de los individuos y principalmente el de la mujer en la sociedad, han resultado también en transformaciones de las costumbres básicas. Las costumbres de las sociedades, han tenido que ceder y adaptarse a los cambios que ha experimentado el mundo en que se mueven. Dado que la adaptación al medio por vía genética es extremadamente lenta, la modificación de la cultura y las costumbres básicas ha servido como un mecanismo muy eficaz a través de la historia de la humanidad para adaptarse a los cambios en el medio externo (Rebato, 2009, octubre, p. 137). La alimentación, como una práctica habitual de supervivencia del hombre con un fuerte componente cultural, ha sido parte de estas grandes transformaciones.

Desde tiempos remotos, la humanidad se ha alimentado siguiendo prácticas empíricas, garantizando que los componentes de su dieta fueran seguros, nutritivos y satisfactorios para sus necesidades (Rebato, 2009, octubre, p. 136). Sin embargo, ante la evidencia de un mundo que se mueve a gran velocidad, en que las mujeres han desplazado su participación en la vida doméstica para integrarse al terreno laboral; la alimentación cada vez más, ha empezado a relacionarse con practicidad y eficiencia. Todo ligado a un contexto en que el modelo alimentario depende en gran medida del tiempo disponible.

En la actualidad, es común que los productos, antes generados enteramente en el seno del hogar, provengan de una cadena de producción externa, mucho más amplia. El tradicional pan horneado en casa ha sido reemplazado por pan de caja, entre una gran diversidad de productos que ya vienen listos, empacados; ofreciendo además de ventajas sanitarias, de estandarización y de conservación, en una amplia gama de variedades atractivas al consumidor. Los productos alimenticios empacados se han convertido entonces en bienes de imperativa consideración en la dinámica de las sociedades actuales. En este contexto, la industria de alimentos cobra suma relevancia en la alimentación actual. Más aún, comienza a ejercer una fuerte influencia sobre los patrones de consumo de alimentos.

2.2 TRANSNACIONALIZACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS Y MODELOS ALIMENTARIOS

Robins (2003, p. 239) plantea el proceso de globalización como un “incremento en la movilidad a través de las fronteras: movilidad de bienes y productos básicos, movilidad de productos y servicios de información y comunicaciones y movilidad de personas”. Se refiere con ello a la forma en que el proceso de globalización ha permitido el ingreso en los espacios locales de bienes y servicios de cadenas globales, incrementando así la diversidad de “alimentos del mundo” disponibles para los consumidores en un espacio local particular (Robins, 2003, p. 239).

Dada así una directa relación entre el proceso de globalización y el desarrollo de redes de producción global (Held et al., 1999, p. 255-256) - la transnacionalización de la producción, ha permitido la difusión de una gran cantidad de productos alimenticios y formas de consumo en diferentes regiones del globo.

Desde 1944, han sido los propios gobiernos quienes han estimulado la liberalización del comercio internacional (Strange, citado en Albareda, 2009).

El GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), creado en 1947, fue el principal instrumento que posibilitó el desarrollo de redes globales de comercio internacional con la progresiva reducción de los aranceles. En este sentido, la Organización Mundial del Comercio (OMC) creada en 1995, se ha posicionado como la institución global que garantiza las reglas de la liberalización a nivel mundial y facilita su intensificación (Albareda, 2009, p. 99).

La expansión de las ETN (*) impulsada por estos fenómenos de liberalización ha crecido enormemente. Su difusión ha estado potencializada por la generación de nuevas formas de inversión en otros países, entre las que se incluyen acuerdos de franquicia, *joint ventures*, y acuerdos de recompra y patentes (Strange, 2003, p. 76). A través de ellos, las empresas locales han obtenido los beneficios en conocimientos de gestión y dirección de las ETN extranjeras y su capacidad de desarrollo tecnológico, además de ser cobijados bajo la reputación de una ETN (Strange, 2003, p. 76-77). Estas nuevas formas de inversión transnacional, han expandido el alcance de las ETN, dándoles la capacidad de operar en diferentes países y regiones desde la industria local, al convertir progresivamente a las empresas domésticas en filiales de su casa matriz. “La producción para el gran mercado mundial ha transformado innumerables empresas nacionales o locales en empresas transnacionales” (Strange, 2003, p. 73).

El informe de la UNCTAD 2005, estimaba que en 1990, había 37.000 ETN en todo el mundo, que contaban con un total de 170.000 empresas filiales. La mayor parte de las casas matrices así como sus filiales, se encontraban ubicadas en países

(*) Se toma la denominación “Empresas Transnacionales” frente a la de “Empresas Multinacionales”, dado que lo que caracteriza a estas empresas en los mercados globales es su actividad transnacional, más allá de su Estado de origen o casa matriz, y no necesariamente la “multinacionalidad” de sus operaciones. Tomado de: Albareda, 2009, p. 92.

desarrollados o de la OCDE. 33.500 de las 37.000 empresas matrices se encontraban en países desarrollados. Para 2004, el número de empresas matrices era de 70.000, contando con más de 690.000 empresas filiales. De estas, la mitad se localizaban ya en países en desarrollo (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2005).

Según el informe de la UNCTAD 2013, el crecimiento de la producción internacional de las 100 ETN más importantes, que son en su mayoría de las economías desarrolladas, se estancó en 2012. Pese a esto, las 100 mayores ETN filiales instauradas en economías en desarrollo y transición, incrementaron sus activos en el extranjero en un 20 por ciento, continuando la expansión de sus redes internacionales de producción (UNCTAD, 2013).

Estos considerables procesos de expansión, han traído consigo una evolución paralela en las tendencias en la alimentación que han implicado un cierto grado de transformación cultural.

“Las formas de alimentarse, los productos que se consumen y la manera de cocinarlos, relacionados en principio con los recursos locales, las características del medio físico y las formas de producción y de aprovisionamiento y con el comercio” (Rebato, 2009, octubre, p. 137), se han visto ahora extendidos en una producción de alcance mundial. Una amplia gama de bienes y servicios está ahora disponible para una porción mucho mayor de la población que nunca antes en la historia (Ritzer, 2004, p. 18). Así mismo, “productos y servicios más rápidos y eficientes están disponibles para una población que trabaja más horas y cuenta con menos tiempo de sobra” (Ritzer, 2004, p. 18).

Las naciones, que en un principio mantenían sus costumbres autóctonas, ancestrales, que por muchos años de su propia historia se han alimentado de productos generados localmente, establecen ahora acuerdos transnacionales que no solamente permiten la introducción de nuevos productos alimenticios; sino también la adopción de nuevos modelos de alimentación diferentes a las culturas

nativas. Esto reforzado en la tendencia de la industria alimentaria a alejarse cada vez más de la rama agrícola en la medida en que ofrece productos muy distintos de los primarios (Rebato, 2009, octubre p. 142).

Esta globalización de la producción alimentaria se ha relacionado también con una multitud de procesos que han ido generalizándose en todas las regiones del mundo, impulsados por el sector empresarial, o incluso por la generalización del uso de determinadas tecnologías (Rebato, 2009, octubre, p. 141). Sin embargo, se mantiene en este punto la posición de diversos autores desde la política y la economía (Soros y Fritscher citado en Rebato, 2009), que cuestionan la idea de que la alimentación realmente se esté globalizando, al señalar que los alimentos serían una rama resistente a la globalización debido a que contienen una fuerte presencia de “especificidades nacionales”. En este sentido, se acepta más la emergencia de un fenómeno progresivo de mestizaje y fusión alimentarios que resulta en un mecanismo integrador de las especialidades locales (Rebato, 2009, p. 146). En este contexto, y como señala Robins (2003, p. 241) “la globalización puede ser vista como una acumulación de fenómenos culturales, donde nuevos elementos globales coexisten con las formas culturales locales o nacionales existentes y establecidas”.

De cualquier forma, los procesos de transnacionalización, han hecho posible que hoy en día, en una gran cantidad de países del mundo, los consumidores tengan acceso en los centros de abastecimiento, no sólo a una amplia diversidad de marcas, envases, tamaños, formas e ideas de alimentación, de diversa procedencia; sino también, formas de consumo e incluso patrones de preparación y modalidades de “practicidad” y rápida cocción que los acompañan (Rebato, octubre, 2009, p. 141). La globalización parece haber contribuido significativamente a la transformación de la cultura alimentaria, en un proceso en el que la transnacionalización de la producción ha funcionado como un catalizador para la difusión de productos, modelos y patrones foráneos que se integran a las

culturas locales. En este sentido, las ETN de alimentos han jugado un papel determinante en la expansión de nuevas costumbres alimentarias.

La introducción de alimentos y modelos de alimentación en nuevos mercados, procura inicialmente conservar perfiles de sabor y consumo autóctonos - generando a través de ello modelos híbridos que pueden ser fácilmente adoptados por las sociedades al combinar “lo nuevo con lo antiguo” -. Rushdie (citado en Robins, 2003) lo expresa: “Un poco de esto y un poco de eso es como la novedad entra al mundo”, al referirse a la forma en que las culturas se transforman a través de las incorporaciones que hacen de otras culturas del mundo. Estas incorporaciones, se han incrementado ante la expansión de la transnacionalización productiva. La reducción de los costes de producción a través de la internacionalización de las transacciones (Strange, 2003, p. 32), puede entenderse también como un factor de peso en las nuevas anexiones culturales. Los intercambios *intraempresa* se han convertido en una modalidad cada vez más frecuente en el comercio internacional, como medida para la obtención de mejores rentabilidades. Resulta cada vez menos común que los bienes que están cruzando las fronteras territoriales sean en un sentido estricto “vendidos” o “comprados”; ya que bajo este formato están siendo puntualmente “desplazados” entre diferentes filiales de la misma empresa (Strange, 2003, p. 77-78). Así pues, alimentos que cuentan con una masiva producción en un país determinado, son exportados a otros con consumos menores, en los que las tasas de producción local resultarían de mayor coste. Además de la expansión del mercado, esta tendencia permite incrementar y diversificar el portafolio de productos ofrecido a los consumidores, promoviendo a la vez la interacción de diferentes culturas alimentarias.

Estos modelos de transnacionalización influyen tanto en la oferta de alimentos en diferentes Estados, como en las formas de preparación y consumo que los acompañan. Así pues, si las industrias de alimentos están determinando la alimentación diaria por el incremento en el consumo de productos envasados, las

grandes ETN además de ello, han difundido a gran velocidad el fenómeno de expansión de nuevas costumbres, así como sus efectos. El tránsito hacia una producción mayoritariamente proyectada hacia el mercado mundial, ha marcado un fuerte cambio en la política que ha impulsado el posicionamiento de las ETN (Strange, 2003, p. 73) - y para este caso, las de alimentos -, como jugadores de amplia influencia tanto en la oferta de productos como en la difusión de modelos alimentarios a nivel global.

Así mismo, los procesos de innovación de las grandes empresas evidencian un comportamiento de retroalimentación constante: por un lado, las ETN de alimentos evolucionan a partir de la satisfacción de las necesidades que surgen en las sociedades. En el otro extremo, las sociedades, acogen los diferentes desarrollos de las ETN como nuevas necesidades. Esta interdependencia al parecer, favorece a ambas partes. Por un lado, las ETN incrementan su competitividad y rentabilidad, y por el otro, las sociedades adquieren productos que les generan mayor comodidad. Hay quienes por supuesto argumentan que la pretensión de este juego “gana-gana” implica un absoluto desconocimiento de los efectos negativos que han producido en nuestras sociedades las transformaciones alimentarias de las últimas décadas como es el caso de la obesidad (Rebato, 2009, octubre, p. 145). En primera instancia, la idea de comodidad generada en la alimentación puede ser vista como una tendencia que disminuye significativamente el esfuerzo necesario para la obtención y preparación de alimentos, reduciendo con ello, el gasto energético. Así mismo, la innovación ha corrido en un proceso exponencial de aumento y diversificación de la oferta de alimentos, modificando con ello la disponibilidad de los mismos en las sociedades actuales. Esta innovación orientada a la satisfacción del consumidor ha transformado los patrones de consumo, a través de productos diversos, más indulgentes y en la mayoría de los casos, muy publicitados. Adicionalmente, “al tratarse de operadores idénticos (en localizaciones diversas), las innovaciones

tienen la capacidad de difundirse mucho más rápido y fácilmente” (Ritzer, 2004, p. 18).

También resulta en este punto determinante “la “buena disposición” de los individuos a incorporar tanto los productos tradicionales como los nuevos alimentos. Este hecho está relacionado con el aumento de las interconexiones y las comunicaciones en el mundo” (Rebato, 2009, octubre, p. 142), así como con el ingenio de la publicidad global que incorpora y encara las diferencias culturales y permite mayor familiaridad y apertura hacia productos internacionales.

Adicionalmente, la tendencia de las ETN a la *clusterización* (*), agrupando varios países bajo un mismo centro logístico y de toma de decisiones, promueve también un nivel mayor de regionalización que aprovecha las similitudes de zonas geográficamente cercanas, para la implementación de estrategias más homogéneas. También así, los mensajes de los medios audiovisuales y la gran curiosidad que caracteriza a nuestra especie, facilitan la adopción de nuevos productos y patrones (Rebato, 2009, octubre, p. 142). Más cuando se considera que las empresas que importan los nuevos productos foráneos al mercado local, ya cuentan con una estrategia de marca y posicionamiento establecida, a veces por años, a nivel local, que facilita la aceptación de nuevos productos entre los consumidores.

Sumado a esto, y tal como lo menciona Strange, “una parte del poder de decisión sobre quién consigue qué, cuándo, dónde y cómo se está trasladando a las ETN” (Strange, 2003, p. 75). En este sentido las ETN no solamente tienen un amplio control sobre la oferta de alimentos, sino que también cuentan con los medios tecnológicos que las hacen aptas para producirlos - en un marco de innovación constante -, además de una creciente capacidad para definir la localización de la actividad productiva en el análisis de beneficios derivados de ventajas

(*) Michael E. Porter define los “Clusters” como “grupos geográficamente próximos de empresas, gobiernos y asociaciones o entes interconectados en un particular campo de actividad, limitado por complementariedades y elementos comunes”. Tomado de: Azua, 2003, p. 223.

competitivas e internacionalización de transacciones. Todo ello, ha profundizado la influencia que ejercen las ETN en la alimentación.

Así mismo, “en la actualidad, el contenido de los flujos de comerciales está determinado por las empresas y por su respuesta a los cambiantes mercados” (Strange, 2003, p. 119). “La dirección en que ocurren estas transacciones es una respuesta de la oferta y la demanda competitivas y la evidencia de que la acción de los gobiernos en esto se ha vuelto muy limitada” (Strange, 2003, p. 119), pone a las grandes firmas transnacionales en el papel de decidir, en última instancia, el poner un producto u otro en las estanterías de las grandes superficies (Rebato, 2009, octubre, p. 142); en un proceso que además orienta la decisión de compra. En este sentido, y en una tendencia de rápida expansión, las ETN son quienes en gran medida, y a un alcance que crece globalmente, están decidiendo que deben comer las sociedades e incluso, cómo consumirlo.

Held y McGrew anotan con respecto a esta transformación cultural:

“(…) lo que llama la atención sobre la globalización cultural de hoy es que es impulsada por las empresas, no por los países. Las corporaciones, - argumentan los globalistas -, han sustituido a los Estados y las teocracias como productores y distribuidores centrales de la globalización cultural. Las instituciones privadas internacionales no son nuevas, pero su impacto masivo sí. Las agencias de noticias y las casas editoriales en épocas anteriores tuvieron un impacto mucho más limitado en las culturas locales y nacionales que los bienes de consumo y los productos culturales de las empresas globales de hoy” (Held y McGrew, 2003, p. 18).

Visto así entonces, desde su posición como organismos con gran influencia en la alimentación actual - y en su acción como instrumentos de la globalización -, las ETN de alimentos, con la expansión de sus esquemas de consumo, no solamente han afectado la composición de las comidas, sus formas de obtención y los tipos de productos y preferencias, las maneras de conservarlos y cocinarlos; sino también los horarios y frecuencias de consumo, los presupuestos invertidos, las normas en la mesa y los valores asociados a las prácticas alimentarias; todo esto en suma constituye un “nuevo orden alimentario” (Rebato, 2009, octubre, p. 143).

Este nuevo orden, que responde a la realidad de un mundo en que la alimentación se ha convertido en una cuestión de tiempo, en que la búsqueda de practicidad y conveniencia han pasado a ser importantes condicionantes de la decisión de compra, en que el tiempo dedicado a las labores del hogar ha sido drásticamente reducido, y, finalmente un mundo en que el acto de alimentarse debe ser adaptado al estilo de vida de una humanidad que cada vez se mueve más rápido, que no tiene tiempo de estar en casa y que ve satisfechas sus necesidades en alimentos que cada vez requieren menos preparación y se encuentran “listos” y “disponibles” para cada ocasión de consumo además de satisfacer ampliamente los sentidos con las nuevas propuestas de palatabilidad.

Es justamente en este contexto, y en la evidencia de la creciente influencia que han cobrado los actores no estatales sobre las poblaciones (Strange, 2003, p. 10), que la alimentación, ha pasado en gran medida a estar a merced de las grandes ETN de alimentos.

3 EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE ALIMENTOS EN LA GOBERNANZA GLOBAL DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE

Partiendo de la premisa de que la provisión de una alimentación saludable corresponde con una labor estatal y que es el Estado quien debe garantizar la disponibilidad de alimentos nutritivos así como el acceso de los individuos a información adecuada en materia de nutrición y alimentación saludables, además de la protección de estos derechos ante la influencia de terceras partes consideradas “no estatales”; a continuación, se revisa la influencia que ejercen las ETN como actores no estatales en estas consideraciones de la alimentación en un mundo en globalización. Como primera medida se abordará el papel de las ETN frente a los Estados, partiendo de la emergencia de actores no estatales en el estudio de las Relaciones Internacionales. Así mismo, se revisan algunos mecanismos de poder con que cuentan las ETN para ejercer su influencia en la alimentación.

3.1 LA EMERGENCIA DE LOS ACTORES PRIVADOS EN EL SISTEMA INTERNACIONAL

En contraposición con los pensamientos Realistas del Siglo XX, que ponían al Estado como el actor central de las Relaciones Internacionales, que buscaba siempre la maximización de su poder; y la visión de un Orden Internacional basado y constituido esencialmente en las relaciones entre Estados (Morgenthau, citado en Barbé, 1987, julio-septiembre, p. 155), en la actualidad, y como resultado del creciente fenómeno de la globalización, de la complejización de las interrelaciones, del crecimiento de las interconexiones bajo el influjo de las comunicaciones; los Estados, han pasado a compartir su protagonismo en el

Sistema Internacional, para permitir el surgimiento de nuevos actores que ejercen dinámicas importantes de poder (Strange, 2003, p. 74).

Durante muchos años, el Estado fue considerado como un actor central, reconocido como único actor soberano y digno de consideración en el marco de la sociedad internacional; dado que esta constituía la forma histórica en que se ejercía el poder (Morgenthau, citado en Barbé, 1987, julio-septiembre, p. 155).

En la época de la posguerra, con la creación de las Naciones Unidas y las Organizaciones Internacionales Gubernamentales de Cooperación Económica; se sentaron las bases para el diseño de un Nuevo Orden Mundial (Albareda, 2009, p. 20).

A partir de la década de los sesenta, las transformaciones económicas y políticas mundiales, impregnadas por un contexto de cambio económico y tecnológico impulsados por la globalización; y un marco general de distensión militar, que finalizó con la caída del muro de Berlín y el fin de la Guerra Fría; sentaron la base fundamental que determinó la introducción de otros actores diferentes al Estado, dentro del contexto internacional (Barbé, 1987, julio-septiembre, p. 162). Hoffman plantea así que “la posguerra asistió a una transformación radical en los elementos, empleos y logros del poder” (Hoffmann, citado en Keohane y Nye, 1988a).

La relevancia de actores no estatales en el contexto internacional fue traída por primera vez en los años setenta por Keohane y Nye. A través del desarrollo de la teoría de la interdependencia compleja, mostraron el influjo de los actores privados en el Sistema Internacional; tanto desde sus dinámicas de cooperación, como en las de conflicto con los gobiernos (Keohane y Nye, 1988b, p. 52). Desde esta visión de interdependencia, las agendas internacionales introdujeron nuevas temáticas de importancia a sus problemas de Estado. El Realismo que hasta el

momento había sido aplicable a los movimientos del Sistema Internacional, empezaba a quedarse corto.

Así mismo, la evidencia de crecientes redes de intercambio transnacional (dinero, bienes, información, personas) empieza a modificar los patrones de la política internacional, involucrando intereses internos, transnacionales y gubernamentales donde los actores transnacionales pueden incluso perseguir sus propias metas (Keohane y Nye, 1988b, p. 57). Esta convergencia de intereses marca la emergencia de distintos conceptos de poder que además deben enfrentar problemas diversos (Keohane y Nye, 1988a, p. 22). La existencia de canales múltiples conectando a las sociedades, marca la participación de amplias y dinámicas organizaciones que no logran ser enteramente controladas por los gobiernos (Keohane y Nye, 1988b, p. 42). Así mismo, la conciencia de una creciente red de contacto transnacional a distancias continentales, ha promovido la concepción de la existencia de problemáticas múltiples que conectan a las sociedades (Keohane y Nye, 2003, p. 82). Dichas problemáticas carecen de una jerarquía clara en el sistema de interdependencia, con lo cual la distinción entre “alta política” (seguridad militar) y “baja política” (asuntos económicos y sociales) se desdibuja (Keohane y Nye, 1988b, p. 40). Sumado a esto, el menor papel de la fuerza militar en el plano internacional como resultado de un ensanchamiento en la percepción de la seguridad y la conciencia del alto costo que representa en un mundo posnuclear e interdependiente; establecen la necesidad de una transformación en los medios de poder que se emplean para lograr determinadas metas, y sobre todo, en el contexto de las diversas y emergentes problemáticas (Keohane y Nye, 1988b, p. 44-45). En este sentido crece la conciencia de una humanidad que enfrenta riesgos que se difunden rápidamente y que requieren cada vez más la convergencia de expectativas entre diversos actores del plano internacional para el establecimiento de soluciones concretas. Las temáticas económicas y ecológicas adquieren mayor importancia en un contexto de interdependencia compleja (Keohane y Nye, 1988b, p. 44). El poder hegemónico

deja de ser definido únicamente en términos de capacidades militares, para empezar a relacionarse con el control sobre los recursos productivos de la economía: “control sobre las materias primas, control sobre las fuentes de capital, control sobre los mercados y ventaja competitiva en la producción de bienes de alto valor” (Keohane, citado en Strange, 2003). Siguiendo a Cox, “la producción crea recursos que pueden ser transformados en otras formas de poder” (Cox, citado en Strange, 2003).

Así pues, la interdependencia compleja presenta un mundo “ideal” que abre la agenda internacional a la consideración de actores que siendo no estatales, forman parte del entramado de relaciones en el Sistema Internacional, estableciendo su propia influencia. Propone además la convivencia de una gran diversidad de temáticas - sin una jerarquía establecida -, así como factores que soportan el poder, diferentes al uso de la fuerza y el desempeño militar, que diversifican la agenda global ampliándola a un extenso entramado de actores y relaciones no solamente estatales, que alteran la lógica realista del ejercicio del poder. Todo esto sumado a la relativa relevancia que adquieren las temáticas económicas y el control sobre los recursos productivos, empieza a desdibujar los límites entre la política y la economía.

Estas ideas sobre el cambio en los patrones de poder en las Relaciones Internacionales son retomadas por la Economía Política Internacional (EPI) con el fin de explicar las interacciones que caracterizan el escenario mundial contemporáneo y que surgen entre la política y la economía en el Sistema Internacional, como resultado del posicionamiento del dominio económico como fuente de poder.

Es a principios de los setenta, en que los trabajos de Cooper sobre la interdependencia mundial y de Vernon sobre empresas multinacionales, sirven como base para que algunos investigadores de las Relaciones Internacionales

(especialmente en EEUU) y de la economía internacional (principalmente en el Reino Unido), empezaran a tomar conciencia de la importancia de los aspectos transnacionales en el sistema mundial. En principio, la EPI “surge de la necesidad de superar las distinciones conceptuales entre lo económico y lo político y entre lo internacional y lo nacional” (Bustelo, 2003, n°8, p. 15).

Gilpin (citado en Bustelo, 2003), define la EPI como el estudio de la “interacción recíproca entre lo económico y lo político en las relaciones internacionales”; por su parte, para Milner (citado en Bustelo, 2003), la EPI es “una subdisciplina de la teoría de las relaciones internacionales que trata de la interacción de variables económicas y políticas en el sistema internacional”.

Strange (2003), representando la vertiente británica de la EPI, postula la creciente relevancia de los mercados en el escenario internacional y la relativa pérdida del poder de los Estados frente a actores privados con relevante poder económico. Su visión, parte de la relevancia de actores no estatales en el contexto internacional y el cambio en las temáticas en la agenda global con la disminución del papel militar - propuestos por la interdependencia compleja -, para redefinir los conceptos de poder, seguridad y territorio, ligados desde su definición realista (y “westfaliana”) con el papel central del Estado en la sociedad internacional.

Strange parte del análisis del poder como el resultado de un proceso de relaciones, y no como algo ejercido enteramente por los políticos (Strange, 2003, cap. 2). En este sentido, plantea que el poder es algo que actores no estatales pueden ejercer. A esta percepción, se suma una redefinición de la seguridad, que - partiendo de la diversificación temática y el declive del poder militar de la interdependencia compleja -, ya no solamente se vincula con el análisis de conflictos como tema central de la dinámica internacional, con la implicación de que su provisión y amenaza ya no dependen exclusivamente de la autoridad estatal (Strange, 2003, p. 7). “Ya no se trata solamente de seguridad frente a

ataques físicos de otros estados, sino frente a todo tipo de riesgos: degradación medioambiental, hambrunas, escasez de petróleo o electricidad, desempleo y miseria, y quizás hasta enfermedades evitables” (Strange, 2003, p. 59) entre ellas, cabe incluir las ENT. Esta redefinición de la seguridad lleva a la prioridad a nuevas temáticas de resonancia global, en que el rol de los actores privados es cada vez más relevante, y el papel del Estado pierde su importancia relativa (Strange, 2003, p. 59).

Así mismo, el territorio tampoco resulta ser ya un factor crucial en la determinación de la prosperidad de la sociedad internacional. Las grietas de la estructura reguladora en los setentas acordadas por los bancos centrales, permiten a los flujos financieros globales empezar a posicionar actores cuyos capitales definen y presionan algunas acciones de los Estados (Strange, 2003, p. 8).

En este contexto, los actores económicos empiezan a posicionarse frente al poder de los Estados y lo fundamental en las relaciones entre Estados es la competencia por cuotas de mercado mundial, que pasan a sustituir a la anterior competencia por territorio (Stopford y Strange, citado en Strange, 2003). En este sentido y en un marco conceptual abierto por la interdependencia compleja, el instrumento de “posesión” que define los límites del poder ha cambiado, tornándose al terreno económico. El análisis de Strange (2003) considera a las ETN como beneficiarias de este nuevo tipo de poder.

Para los objetivos del presente trabajo, y dada la convergencia de actores múltiples ubicados tradicionalmente en diferentes esferas – económico-político, público-privado, nacional-internacional -, que representan las dinámicas de interacción que pueden surgir entre los entes gubernamentales frente a las ETN; el desarrollo retoma principalmente los postulados de la EPI dado que ésta rechaza un abordaje de los asuntos internacionales en un enfoque monocausal (económico o político, nacional o internacional, estatal o no estatal) proponiendo una estrecha interrelación entre lo económico y lo político, lo nacional y lo

internacional, y los Estados y los agentes no estatales (Bustelo, 2003, n°8, p. 14). En este sentido, la EPI resulta pertinente para analizar este tipo de interacciones que enmarcan la influencia económica sobre la política y que se generan entre actores privados (ETN) y estatales en un contexto en que la distinción entre lo nacional y lo internacional se ha desdibujado junto con las líneas territoriales. Así, la EPI presenta la posibilidad de abordar este tipo de problemas complejos a nivel internacional en los que convergen diferentes actores y poderes, cuyo análisis separado (estrictamente económico o estrictamente político) resultaría incompleto (Bustelo, 2003, n°8, p. 14).

La consideración de la EPI de analizar interacciones entre espacios entendidos como fundamentalmente aislados desde la teoría convencional de las relaciones internacionales, plantea la posibilidad de evaluar la interacción entre los mercados mundiales y la política y con ello, considerar la influencia de los actores con importante peso económico - como las ETN -, en las dinámicas de poder tanto al interior de los Estados como fuera de éstos, en el Sistema Internacional.

Así mismo, resulta de gran aporte para los objetivos del presente trabajo, el esfuerzo metodológico de la EPI, que se ha centrado en buscar un análisis adecuado de la globalización y de sus efectos en las estructuras nacionales, en los Estados (Bustelo, 2003, n°8, p. 15), partiendo de la idea de que “la globalización económica habría provocado el paso de un mundo dominado por los Estados a un mundo dominado por el mercado” (Gilpin, citado en Bustelo, 2003).

Por su parte, los aportes de Susan Strange, son retomados por su pertinencia para el análisis de la influencia de las ETN en ámbitos considerados fundamentalmente de dominio estatal. Desde la escuela británica de la EPI, Strange plantea el poder en el sistema mundial como una entidad descentralizada, en que el Estado ya no es el centro de la estructura político-económica (Bustelo, 2003, n°8, p. 21). Así pues, caracteriza el poder estatal como una entidad difusa (*soft power*), rompiendo con la idea de un tradicional *hard power* basado en la

coerción (Bustelo, 2003, n°8, p. 21). Para Strange, “la regulación del sistema económico mundial se produce como resultado de la negociación (*bargaining*) entre Estados, empresas multinacionales, organismos internacionales, zonas de integración regional y organizaciones no gubernamentales” (Strange, citado de Bustelo, 2003). En este contexto, las dinámicas de poder pueden ejercerse desde otros espacios diferentes al gubernamental ya sea como mecanismos independientes, o a través de la influencia sobre los poderes estatales, conduciendo ello a una relativa pérdida del poder estatal frente a otros actores del sistema. Así Strange plantea: “la autoridad de los gobiernos de todos los Estados, grandes o pequeños, fuertes o débiles, se ha visto debilitada como consecuencia del cambio financiero y tecnológico y de la integración acelerada de las economías nacionales en una única economía global de mercado” (Strange, 2003, p. 14).

Esta relevancia del mercado sobre el poder estatal se hace más profunda hacia la década de los noventa, con la creciente globalización y el aumento de las redes de comunicaciones; que llevan a los grupos privados transnacionales a cobrar mayor importancia en términos de expansión y difusión de los flujos de capital (Libreros, 1999, p. 205).

La creciente relevancia de los actores económicos en el terreno internacional, genera entonces nuevas interacciones entre la política y la economía que empiezan a posicionar a los actores privados transnacionales en las esferas de decisión internacional, dado que como “en la política mundial, las normas y los procedimientos no son ni tan completos ni tan obligatorios como en los sistemas políticos internos; las instituciones tampoco son tan poderosas ni tan autónomas” (Keohane y Nye, 1988a, p. 35). En un escenario como este, “las reglas de juego incluyen algunas normas nacionales, algunas normas internacionales, algunas normas privadas y amplias zonas donde no existen normas en absoluto” (Strange, citado en Keohane y Nye, 1988a).

Rosenau plantea así, que los asuntos globales pueden conceptualizarse en una gobernanza bifurcada de “dos mundos”, uno representado en el sistema de Estados que por largo tiempo ha gobernado la política mundial, y otro conformado por un sistema multicéntrico que comprende diversas colectividades que interactúan con el sistema de Estados, generando otras “esferas de autoridad” (Rosenau, 2003, p. 225). Cuando los actores de los “dos mundos” deciden cooperar entre sí para desarrollar intereses comunes, las instituciones híbridas que se crean para coordinar las diferentes “esferas de autoridad” son consideradas un “régimen” (Krasner, citado en Rosenau 2003).

La generación de estos “regímenes” lleva a la consideración de los “Regímenes Internacionales” propuestos por Krasner en la década de los ochentas. Estos, ponen de manifiesto la influencia que pueden ejercer actores privados no gubernamentales en las interacciones del Sistema Internacional. Desde su punto de vista, los actores privados pueden contribuir mediante principios, normas, reglas y procedimientos en los que converjan las expectativas de autoridades públicas y privadas (Krasner, 1983, p. 2).

Los conceptos sobre Regímenes Internacionales de Krasner son retomados por Haufler, quien estudia la forma en que el sector privado empresarial transnacional impulsado por diferentes intereses de una nueva dinámica internacional, se convierte también en una entidad generadora de normas, estándares y regulación.

Finalmente, Ruggie describe este desdibujamiento de los límites público-privados en términos de un nuevo dominio público mundial:

Yo defino el nuevo dominio público mundial como un espacio institucionalizado de discurso, contestación, y acción organizada en torno a la producción de bienes públicos. Está constituido por interacciones entre actores no estatales, así como Estados. Este [dominio público mundial] permite la expresión directa y la búsqueda de una variedad de intereses humanos, no sólo aquellos mediados por los Estados (Ruggie, citado en Kobrin, 2008).

En este sentido, la emergencia de espacios de poder privado en la gobernanza global puede ser vista como el resultado de diversos cambios ocurridos en la dinámica internacional - impulsados por un contexto de globalización económica y la ampliación de las redes de intercambio transnacional -, que además han implicado el desplazamiento de ciertas funciones estatales, hacia estos nuevos actores privados en un proceso de reordenamiento adaptativo.

3.2 EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) FRENTE AL PODER ESTATAL

Kobrin plantea:

Una posición crítica al sistema de Westfalia es la de situar al Estado como el contenedor de una congruencia entre la política, la economía y las relaciones sociales. Las fronteras territoriales delimitan el espacio político y proporcionan la base *“en la que los individuos están incluidos y excluidos de participar en las decisiones que afecten sus vidas”* (Held, citado en Kobrin, 2008). Esto ya no resultaría válido en la realidad de un mundo interconectado en el que cada vez es más probable que los individuos se vean afectados por las decisiones que son tomadas por otros Estados en el sistema, por autoridades privadas e incluso, por organizaciones internacionales autónomas (Kobrin, 2008; 26).

El relativo desplazamiento de ciertas funciones de los Estados hacia actores privados, sumado a la relevancia que ha cobrado el poder económico en un mundo globalizado, han permitido el posicionamiento de ciertos actores privados que ejercen dinámicas de poder alternativas a la estatal. En este contexto, las grandes ETN se convierten en una consideración imperativa en el análisis de actores con autoridad en el Sistema Internacional.

Como actores privados de peso en un mundo de globalización económica, las ETN han venido expandiendo en los últimos años su poder de decisión. Su injerencia no se encuentra limitada únicamente a asuntos económicos y

financieros. Su dinamismo político y la capacidad de influenciar decisiones estatales es cada vez mayor.

Sampedro, apunta que la tan celebrada globalización no es más que un proceso en el que se transfería el poder de los Estados a las Multinacionales (Sampedro, 2002, p. 12). Es probable que en la práctica su apreciación no se encuentre tan lejos de la realidad; por lo menos de la realidad actual. En cierta medida, el proceso de globalización, ha marcado el protagonismo de las empresas (por encima de los Estados) en la economía mundial. Si bien es cierto, que los Estados aún conservan instrumentos de regulación para garantizar un mundo más competitivo y justo (a nivel tanto económico como social), la tendencia sigue siendo un desplazamiento de poder desde la política hacia la economía, o en términos más precisos, de los Estados a los mercados y las finanzas. Un proceso que empieza a hacerse evidente desde comienzos de los setentas, cuando se anunciaba la “desregulación del dólar” (Libreros, 1999, p. 205).

Ya desde 1972, en su discurso frente a la Asamblea de las Naciones Unidas, Salvador Allende planteaba su preocupación con respecto al crecimiento desmedido de las ETN y su consecuente capacidad de poner en peligro la autoridad de los Estados por la falta de control sobre las mismas (Allende, 1972).

Para finales de los sesentas, Galbraith había predicho que las grandes corporaciones se convertirían en las unidades económicas estratégicas de mayor significado en el mundo. En la actualidad, existen incluso corporaciones cuyas economías son más grandes que las de países enteros (Dorado, 2014, 5 de febrero). No resulta sorprendente entonces que un poder económico de tal magnitud, incrementa proporcionalmente su poder de decisión, resultando en un agente de presión con influencia política.

A este respecto, Sampedro ilustra como a través de sus excepcionales medios técnicos y financieros, las grandes corporaciones consiguen créditos y concesiones públicas privilegiadas (Sampedro, 2002, p. 8). En este sentido, las ETN comienzan a tener espacios de negociación con los gobiernos nacionales, convirtiéndose en actores políticos (Strange, 2003, p. 73).

Así pues, las ETN han cobrado mayor relevancia en las esferas de decisión actuales, convirtiéndose en sujetos de acción política y negociación frente a los Estados. Esto sumado a su creciente influencia sobre las sociedades y otros actores internacionales gubernamentales.

En un artículo publicado para LeMonde Diplomatique, Laurent Carroué expone la capacidad que tienen las ETN desde las últimas décadas para presionar en su beneficio no solamente a los Estados, sino también a organizaciones económicas como el FMI, el Banco Mundial y la OCDE (Carroué, 2012, abril, p. 7-9). Es así, como incluso, el FMI y el Banco Mundial, dos instituciones creadas para facilitar el crédito a los países en desarrollo, en crisis o emergencias, se han transformado en organizaciones que potencializan el dominio de las grandes corporaciones. En muchos sentidos, las condiciones para el pago de la deuda no terminan por ser más que incitaciones a la reducción del gasto público y al incremento de la dependencia de la inversión extranjera, sobre todo para los Estados en desarrollo.

En esta visión resulta claro además que la importancia de los flujos financieros procedentes de los mercados, ha invadido los espacios de negociación antes reservados a la política, convirtiendo a los actores de mayor peso en la esfera económica, en jugadores políticos y tomadores de decisión. El poder estatal ha sido desplazado a merced de los intereses del dinero, convirtiendo a la labor pública en un promotor de ingresos para los grandes agentes económicos. Un fenómeno que se ha visto reforzado en la virtual desaparición de los límites geográficos que antes fortalecían la soberanía estatal y que hoy parecen resultar inservibles dada la transnacionalización de las relaciones económicas. Este fenómeno de “deslocalización” – por llamarlo de alguna manera - ha cambiado la

lógica de posesión del capital, que ya no se encuentra únicamente ligado a una zona geográfica, sino que también puede pertenecer a un gremio empresarial sin asentamiento definido, que además cuenta con la capacidad para desplazar sus inversiones de un país a otro en busca de “ventajas comparativas”.

Así mismo, y a pesar de que históricamente, el Estado ha sido el ente encargado de la acción social, velando por el bienestar de los ciudadanos y la satisfacción de sus necesidades básicas, la creciente dependencia de los mercados globales, durante las últimas décadas, ha puesto a las ETN como jugadores políticos de absoluta relevancia, tomando algunas de las funciones que le competían al Estado en su principio (Strange, 2003, p. 74). Su influencia en los espacios de decisión política, así como en la conciencia de los ciudadanos (“consumidores”) les han otorgado una privilegiada posición en los sistemas actuales. Su poder muchas veces se ha combinado con el del estado y en algunas ocasiones ha llegado a ser relevante de forma independiente. Como ejemplo pueden citarse los beneficios fiscales que reciben las grandes corporaciones por acciones de bienestar social en áreas geográficas determinadas (Strange, 2003, p. 118) o que son simplemente otorgados por los Estados, como concesiones para atraer (o retener) sus inversiones (Sampedro, 2002, p. 8).

La recaudación de impuestos, ha sido históricamente, una labor que nace del Estado para el subsidio el gasto público. En otro tiempo, resultaba inimaginable que otra entidad diferente a la estatal tuviese influencia sobre los sistemas o montos de recaudación. En la actualidad, los impuestos que se imponen a las ETN resultan de negociaciones *ad-hoc* (Picciotto, citado en Strange, 2003). En la búsqueda de ventajas competitivas, el poder de negociación de las ETN sobre estos montos se ha vuelto indiscutible (Strange, 2003, p. 87). La atracción de capitales y la retención de los mismos así como la obtención de divisas y la modernización para los países en desarrollo, sin considerar la generación de empleos y el incremento en los ingresos totales que trae sobre determinadas

zonas geográficas; han convertido las concesiones fiscales, en una estrategia estatal de uso frecuente. En este sentido, los Estados se benefician de la atracción de ETN, aprovechando su nivel de posicionamiento además de sus inversiones pasadas y futuras, sin soportar la mayor parte de los costos (Strange, 2003, p. 29).

Otro ejemplo que puede citarse acerca de la relevancia de los actores no estatales, corresponde con la importancia que han cobrado los créditos privados en las últimas décadas con respecto a los créditos gubernamentales, tanto dentro de los estados como entre ellos (Strange, 2003, p. 73). Una evidencia clara de que el Estado, paso por paso ha ido cediendo parte de su soberanía, hasta llegar a convertirse tal vez en una institución inútil.

Al respecto, Strange apunta:

El vuelco en el equilibrio de poder de los estados a los mercados ha hecho de las empresas transnacionales actores políticos. El razonamiento no se refiere a que influyan en las políticas exteriores de los estados o a que constituyan, en ningún sentido general o importante, <<poderes en la sombra>>, aunque en circunstancias especiales puedan serlo. Más bien se refiere a que son en sí mismas instituciones políticas que mantienen relaciones políticas con la sociedad civil. Estas relaciones políticas son todavía más importantes que sus contactos políticos con otras empresas o con determinados gobiernos (2003, p. 73).

Es justamente en este punto, en que también debe considerarse la importante interrelación que existe en nuestros días entre las grandes ETN y la sociedad civil, en un marco de actores políticos, en que muchas de las funciones de bienestar social, - antes de control exclusivo del Estado - han pasado a formar parte de la agenda de grandes corporaciones privadas. Este fenómeno también se ha visto reforzado en la pérdida de legitimidad estatal que ha surgido entre la sociedad civil como resultado del suceso político de los últimos años (Strange, 2003, p. 21). El Estado, se ha visto como una entidad incapaz frente a la dirección de la economía nacional, el mantenimiento del empleo, el impulso del crecimiento económico y el control sobre la balanza de pagos (Strange, 2003, p. 35). A esta lista puede sumarse el bienestar social. En contraste, la instalación de inversiones de ETN, al

menos en los países en desarrollo, ha resultado en mejores oportunidades laborales y sustanciales incrementos de la calidad de vida de las poblaciones (Strange, 2003, p. 80). Se estima incluso, que las ETN han hecho más que los gobiernos estatales y las organizaciones internacionales de asistencia, para redistribuir la riqueza desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo (Strange, 2003, p. 86).

“La relevancia de los mercados en la determinación de los flujos financieros y la dirección del comercio global, ha convertido a las ETN en negociadores políticos, lo que resulta evidente en la forma cómo la interacción del cambio político y económico afecta incluso la localización geográfica de la actividad económica” (Gilpin, citado en Strange, 2003). Sassen, al respecto apunta: “la atracción de inversiones por parte de los Estados les otorga cierto nivel de liderazgo hegemónico, (...) la región territorial en que se halla dicho sistema adquiere poder gracias a su rendimiento superior, y no a su posicionamiento estratégico en el sistema capitalista global (...) De ahí que la diferenciación espacial sea principalmente una función de los mercados y de la eficiencia competitiva” (2007; 87).

Se ha roto de esta forma con la idea de una lógica fundamentalmente opuesta del mercado y el Estado (Strange, 2003, p. 66), reconociendo una interacción de marcadas proporciones. Sumado a esto, la capacidad de influencia y persuasión que ostentan las ETN sobre la sociedad civil de nuestros días, concuerda con una lógica de poder cuyo centro ya no se encuentra solamente en el Estado (Strange, 2003, p. 15). En este marco de influencia, el Estado ha dejado de ser la única vía de la política pública y se convierte tal vez en una fuente de autoridad más entre otras, con limitaciones de poder y recursos (Strange, 2003, p. 112). Hoy por hoy, incluso, son los Estados quienes promueven la aceptación de normas internacionales por parte de la sociedad civil, llegando también a manipular procesos democráticos al trasladar la toma de decisiones hacia niveles locales inferiores y transnacionales superiores (Horsman y Marshall, citado en Strange,

2003). En este sentido, el Estado ha facilitado la creciente influencia de las ETN en nuestro medio, evidenciando todo ello una marcada interdependencia entre ambos actores (Estados y ETN), cuya base fundamental se encuentra en la lógica económica de la producción y la distribución de riqueza.

Por un lado, “los Estados influyen en la producción y en la distribución de riqueza - la economía mundial - y por el otro, los mercados influyen en la distribución de poder y de la riqueza entre los estados” (Gilpin, citado en Strange, 2003). Esto se debe en gran medida, al fuerte “impacto que tiene la economía de mercado mundial en las relaciones estatales y también a las formas utilizadas por los Estados para intentar influir en las fuerzas del mercado en beneficio propio (Gilpin, citado en Strange, 2003).

Este entramado de relacionamiento entre las grandes ETN y los Estados es lo que permite concebir que el desplazamiento de la autoridad estatal hacia las grandes ETN, ha sido en buena parte, resultado de políticas estatales. “No es que las ETN le hurtasen el poder al gobierno de los estados. Es que se les sirvió en bandeja, y además por "razones de estado"”. (Strange, 2003, p. 74).

Al respecto, Dowd establece:

así como el aumento del capitalismo monopolista dentro de las naciones (una tendencia de marcada relevancia a nivel global hasta mediados del siglo pasado) produce la expansión del poder del Estado, el contexto actual, con su acelerado aumento del <<capitalismo global>> transforma el ya gran poder del Estado, reduciendo a lo largo del proceso algunas de sus actividades (principalmente, aquellas relativas al bienestar social, diferenciado del bienestar empresarial) (Dowd, citado en Strange, 2003).

Al parecer, estas actividades relativas al bienestar social, - entre las que se incluye la salud de los individuos -, han dejado de estar al comando exclusivo del Estado, para tener una mayor injerencia de actores privados con creciente poder sobre la sociedad civil.

Otro factor que debe considerarse en este relativo cambio en el equilibrio de poder sobre la política pública – y su desplazamiento hacia el sector privado -, corresponde con la pérdida de democracia resultante, dada la cada vez más amplia liberalización de las operaciones privadas y su consecuente ausencia de regulación y control. En este sentido, se ha facilitado la transferencia de un gran conjunto de decisiones (principal, aunque no exclusivamente económicas) desde el Estado, con control democrático, hacia el sector privado, libre de control ciudadano (Sampedro, 2002, p. 12). Muchas de las funciones de bienestar social – de exclusivo comando del Estado - han pasado a contar con un abordaje híbrido, en que la acción estatal debe considerar los intereses de las ETN a través de procesos de consulta pública y diferentes mecanismos de negociación. En este contexto, cabe citar algunos ejemplos que evidencian un desequilibrio de poder entre Estados y ETN en las temáticas de salud. En estos, la influencia de las ETN se estableció de formas diferentes.

En la década de los noventa, *Business Roundtable (BRT)*, una asociación conformada por los *Chief Executive Officers (CEO)* de las principales empresas de los Estados Unidos (ingresos anuales combinados de 7,4 trillones de dólares y 16 millones de empleos) que trabajan para promover una política pública sólida y una economía próspera en la nación (*Business Roundtable [BRT]*, 2014), constituyó uno de los principales grupos de interés que ejerció presión para el retiro de la reforma al plan de salud propuesto por Bill Clinton en 1994 (Clymer, 1994, 3 de febrero). En este caso, la influencia de las ETN a través de BRT generó una interferencia directa en una política pública.

Desde otro escenario, en 2002, la ONU anunció el abandono de sus políticas de confianza en los gobiernos para hacer frente al VIH/SIDA en países en desarrollo y el otorgamiento de fondos de ayuda a las corporaciones privadas en el desarrollo de medicamentos antirretrovirales. Este anuncio, fue interpretado como "un reconocimiento de que las empresas cuentan con los recursos para encontrar soluciones de salud donde los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales

están fallando" (Lamont, citado en Kobrin, 2008). Este segundo caso, por su parte, muestra un escenario en que se pide directamente al sector privado encargarse de responsabilidades que históricamente han competido al Estado.

En marzo de 2014, la OMS anunció su intención de migrar la recomendación global de consumo de azúcares de 10 a 5 por ciento de la energía total. El proyecto en borrador, ha pasado a consulta pública para que todas las partes interesadas expresen sus posiciones (*World Health Organization [WHO]*, 2014, 5 de marzo). Aún no se ha generado un comunicado final sobre la nueva recomendación, sin embargo, cabe detenerse en el problema que plantea para la ETN alimentaria el llevar la actual recomendación de azúcar a la mitad, limitando la ingesta diaria a menos de un vaso de 240 mililitros de bebida azucarada, cuando las presentaciones comerciales individuales llegan a contener hasta dos y media veces esta cantidad. En este contexto, no deja de resultar interesante, que la OMS - misma institución que apenas en 2012 reportó que la obesidad en el mundo se había más que doblado en menos de 22 años, resaltando enfáticamente la urgencia de acciones para limitar su progresión en reconocimiento de la consecuente persistencia de la pobreza en el mundo en desarrollo -, publique un informe "borrador" que establece que la recomendación de reducir la ingesta de azúcares libres a un 5 por ciento, se basa en una "débil" evidencia científica. Un escenario de proclamada "urgencia" debería invalidar tal grado de "moderación" en las acciones, más aún si se considera que la recomendación no ha sido modificada desde 2003. Resulta clara en este escenario, la existencia de presiones diferentes a los entes estatales, gubernamentales internacionales y algunas ONG - para este caso se creó *Action on Sugar* - que pueden estar moderando la "urgencia" de las acciones en contra de la obesidad y la promoción de una alimentación saludable.

Este caso, representa en rasgos generales el modelo en el que se desarrollan en la actualidad, las iniciativas públicas en temáticas de alimentación saludable. En este sentido, las políticas públicas - tanto a nivel estatal como internacional - son

modeladas en procesos de consulta pública y negociación, que consideran los intereses empresariales expresados directamente por únicas empresas o - en una tendencia más común -, a través de agremiaciones, cámaras y asociaciones de industriales. Así pues, en la actualidad, las ETN se han convertido en actores políticos que imponen su poder de decisión a los Estados - con una influencia que ya no se limita únicamente a los países en desarrollo - anulando o modelando las acciones estatales en la defensa de sus intereses económicos. Así mismo, las líneas dibujan una cesión de responsabilidades públicas hacia el sector privado – consensuada por los Estados y entes internacionales gubernamentales -, que termina reforzando su influencia, poder de negociación e incluso legitima su acción ante la sociedad civil; profundizando con ello el desequilibrio entre la política (Estado) y la economía (ETN).

3.3 MECANISMOS DE EJERCICIO DE PODER DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN) DE ALIMENTOS EN LA GOBERNANZA GLOBAL DE LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE

En términos de Waltz, “Un agente es poderoso en la medida en que él influye sobre los otros más de lo que los otros influyen sobre él” (Waltz, citado en Strange, 2003). Bajo esta definición, hablar de una pérdida de poder estatal frente a las ETN implica que éstas, cuenten con mecanismos de influencia que les permitan establecer sus decisiones más allá del influjo estatal. Varios autores de la Economía Política (Keohane, Gilpin, y Cox, citado en Strange, 2003) han relacionado el poder con las capacidades económicas, principalmente con los recursos generados en la producción. En este sentido, las grandes ETN, dado su

amplio dominio de los medios y recursos de producción, tendrían una posición privilegiada en la gobernanza global (*) de un mundo globalizado.

Partiendo de estas definiciones de poder, e incluyendo la caracterización de gobernanza acuñada por Keohane y Nye (2000):

(...) (La) gobernanza no necesariamente tiene que ser conducida por los gobiernos y por organizaciones internacionales a las que les delegan autoridad. Empresas privadas, asociaciones de empresas, organizaciones no-gubernamentales (ONGs), y asociaciones de ONGs participan en ella, de manera frecuente en asociación con órganos gubernamentales, para crear gobernanza; a veces sin autoridad gubernamental (...)" (p. 12).

Pueden inferirse varias cosas. Primero, el poder puede entenderse como la capacidad de influencia *sobre* otros que lleva al predominio de los intereses particulares *sobre* los de los demás. Segundo, y dado que en "la política mundial, las normas y los procedimientos no son ni tan completos ni tan obligatorios como en los sistemas políticos internos" (Keohane y Nye, 1988a, p. 35), la gobernanza puede ser ejercida por instituciones diferentes a los Estados y las organizaciones internacionales gubernamentales. En este sentido, mientras las ETN cuenten con mecanismos de influencia que hagan que sus intereses predominen sobre otros, son aptas para gobernar.

El poder de las ETN dependerá entonces de las interacciones que establecen con sus *stakeholders* (**), y de la manera en que a través de éstas, puedan hacer que

(*) Se toma aquí la definición propuesta por Keohane y Nye para Gobernanza (global): "El proceso y las instituciones, tanto formales como informales, que guían y limitan las actividades colectivas de un grupo. El gobierno es el subconjunto que actúa con autoridad y crea obligaciones formales. Gobernanza no necesariamente tiene que ser conducida por los gobiernos y por organizaciones internacionales a las que les delegan autoridad. Empresas privadas, asociaciones de empresas, organizaciones no-gubernamentales (ONGs), y asociaciones de ONGs participan en ella, de manera frecuente en asociación con órganos gubernamentales, para crear gobernanza; a veces sin autoridad gubernamental". Keohane y Nye, 2000, p. 12.

(**) Para el presente trabajo se ha considerado *stakeholder* como "parte interesada".

sus intereses predominen. En este punto, la buena reputación y el *lobby* (**) juegan un papel determinante.

A continuación se analizan algunos mecanismos a partir de los cuales las ETN ejercen influencia sobre sus *stakeholders*.

3.3.1 Influencia directa sobre los consumidores

La capacidad de influir en la opinión pública resulta en una importante estrategia de presión política, sobre todo, en los últimos años en que el ámbito de acción de las ETN se ha diversificado considerablemente y ha crecido su injerencia en una gran variedad de temas entre los que se incluyen los ambientales y sociales. Al parecer, el hecho de tener objetivos de corte económico no ha significado ponerse al margen de todo lo demás. El manejo adecuado de la política y la sociedad pueden resultar en un arma contundente para conseguir números positivos en las cuentas empresariales.

La influencia de las ETN en los consumidores responde principalmente a un doble mecanismo: Por un lado, la opinión pública se ve fuertemente influenciada por el amplio dominio sobre los medios masivos de comunicación que ostentan las grandes ETN. Las poderosas estrategias de mercadeo para promover el consumo de productos se encuentran presentes en el día a día de la sociedad civil. Pautas de comunicación presentes constantemente en diferentes medios, combinadas con una amplia disponibilidad de productos en casi cualquier lugar, permiten su incorporación en la conciencia de los consumidores (Ritzer, 2004, p. 10). Por otro lado, su influencia sobre los entes estatales, - dada la masividad de sus capitales de inversión - permite transformar en su beneficio el marco regulador, las

(**) Se toma la definición de Grant (1999): "Influencia de los grupos de interés, que actúan de forma previa al diseño de nuevas legislaciones públicas, en las negociaciones precedentes y en las formulaciones de futuras regulaciones o políticas públicas, para influir en las decisiones políticas, haciendo valer sus intereses". Tomado de: Albareda, 2009, p. 72.

posibilidades de ofrecer disponibilidad y acceso, e incluso la negociación de las ganancias (o ahorros) derivados del masivo mercado de alimentos además de conferir gran autonomía con respecto a los perfiles nutricionales de sus productos. Este hecho, se ve reforzado en la tendencia de las ETN a establecerse en países en desarrollo – en busca de fuentes de producción de bajo costo – que en la mayoría de los casos, también representan sistemas de regulación mucho más débiles (Haufler, 2001, p. 2).

De esta forma, y en el contexto de un mundo en globalización, las ETN de alimentos tienen en sus manos la alimentación de una gran cantidad de la población a lo largo del globo, no solamente garantizando la disponibilidad y el acceso a sus productos – que se encuentran casi en cualquier lugar -, sino también promoviendo el mayor consumo de los mismos a través de sus fuertes estrategias de mercadeo. La decisión de compra es impulsada – principal, aunque no exclusivamente en los niños - a través de juguetes, empaques llamativos, premios, ideas de impacto, entre otros; que acompañan las estrategias de impulso de los productos envasados. En este sentido, la alimentación de las poblaciones, ha desplazado el comando exclusivo del Estado, para contar con una fuerte influencia – incluso mayor que la estatal – de las ETN.

En este panorama, los intereses de mercado - enfocados en la dinámica financiera y la optimización de ganancias – han tomado paulatinamente la responsabilidad de uno de los temas más críticos de la agenda de salud global de nuestros días. Si los intereses de las ETN en materia de alimentación corresponden con los de los Estados, y aún más allá, con los de los individuos y su bienestar, abarcaría más un debate ético que iría mucho más allá del objetivo de la discusión en curso. Sin embargo, cabe puntualizar que los hechos actuales evidencian que en efecto, la expansión del dominio alimentario de las grandes ETN ha estado relacionada con el deterioro progresivo en la salud de las poblaciones (OMS, 2008). La resultante presión política y las denuncias de la sociedad civil han forzado a las ETN a

adoptar una posición más “responsable” frente a la problemática de la alimentación saludable.

Así pues, las ETN de alimentos han empezado a cobrar una voz cada vez más fuerte en hablar a los consumidores acerca de salud y bienestar, así como presentar mensajes relacionados con auto cuidado y estilos de vida saludables. Una labor que al estar directamente relacionada con el aprovisionamiento de bienestar a las poblaciones, corresponde a la iniciativa estatal en un marco muy definido de políticas públicas en salud.

A través de su dominio de los medios masivos de comunicación, lo que Strange llama “la infraestructura económica de base de las economías modernas” (2003, p. 120), las ETN de alimentos también presentan cifras y estadísticas de salud. Algunas hablan de enfermedades prevenibles y otras mencionan riesgos asociados. Los empaques de alimentos procesados en la actualidad, se encuentran cargados con información que brinda a los consumidores nociones que van desde cómo estar en forma hasta cuáles son las vitaminas que se requieren para cada etapa de la vida. Es probable que en muchos sentidos no se esté dando la información más correcta y oportuna; más aún, es probable que se estén lanzando mensajes convenientes para consumidores sin capacidad de interpretarlos adecuadamente; sin embargo, resulta evidente que las grandes ETN a través de su casi ilimitado poder sobre los medios masivos de comunicación, tienen la posibilidad de expandir sus mensajes a casi todos los lugares del globo.

En este sentido, el desarrollo tecnológico y la constante innovación que sucede dentro de las ETN, han limitado la capacidad de los Estados para garantizar y proveer una seguridad redefinida a las poblaciones (Strange, 2003, p. 120). La alta tasa de expansión tecnológica, la ampliación de su alcance, así como el dominio masivo sobre los medios de comunicación, han dado paso a la generación de espacios en que los actores privados tienen influencia directa sobre la sociedad civil y en los que el Estado ha perdido notoriamente su capacidad de intervención

(Strange, 2003, p. 33). Strange plantea incluso, que el acelerado cambio tecnológico, con la pérdida de control de la información por parte de los Estados, ha resultado ser una de las principales causas del vuelco en el equilibrio de poder de los Estados a los mercados (Strange, 2003, p. 26). En este sentido, la influencia de las ETN sobre la sociedad civil crece conforme lo ha hecho su apuesta en inversión para la innovación tecnológica en comunicación. Esto, ha convertido su alcance en casi ilimitado. Los mensajes que reciben los consumidores, resultan de amplia propagación. Su contacto es directo, masivo. El contenido de la información en muchos casos, ha pasado de ser un mensaje de fondo netamente mercantil, para abarcar ámbitos de bienestar social cuyo impacto se potencializa mediante el uso de la “publicidad emocional”.

En este contexto y en la realidad del mundo actual, en una dinámica rápida de constante cambio y adaptación, en la era tecnológica en que los procesos y la información permiten que las transacciones sean llevadas a cabo en tiempo real y las distancias virtualmente desaparezcan; las ETN, además de su masivo control sobre la disponibilidad de alimentos - llenando las alacenas, y proveyendo la alimentación diaria de los consumidores -, se encargan de modular el consumo orientando las decisiones de compra, no solamente basadas en la practicidad que ofrecen y en el cumplimiento de los requerimientos alimentarios; sino mucho más profundamente en la satisfacción de necesidades que en muchos casos han sido enteramente creadas y convertidas, bajo su misma lógica mercantil, en imperativas prioridades.

Por su parte, es cada vez mayor la frecuencia con la que, las iniciativas del aparato gubernamental no logran si quiera llegar a los consumidores. La inversión de los gobiernos en difundir estrategias de salud resulta bastante limitada y comparte prioridades presupuestarias con otros puntos de la agenda pública. En contraste, los mensajes de las grandes ETN se expanden a gran velocidad. Las

elevadas inversiones - cuyo retorno ha sido cuidadosamente calculado (*) - en pautas de mercadeo, en espacios en medios masivos y el estudio de la psicología del consumidor, dan a las grandes ETN un poder casi ilimitado no solamente para llevar sus mensajes a través de canales apropiados, masivos y eficaces; sino también para producir el efecto deseado y “orientar” (en algunos casos casi convertir en una necesidad imperativa) el proceso de compra. Con esto también crece la cantidad de mensajes que son enviados en medios publicitarios acerca de la importancia de los estilos de vida saludables, promovidos por las ETN de alimentos. En los empaques, se encuentran ahora no solamente los beneficios del producto que se promociona - con miras a contribuir a mejorar o mantener la salud y nutrición -; sino también una definición clara del contenido nutricional del mismo; expresado tanto en la tabla nutricional, como en métodos que buscan facilitar la interpretación de la información por parte de los consumidores; tal es el caso de las Cantidades Diarias Orientativas (GDA's por sus siglas en inglés) (**).

Es así, como en una gran medida, no sólo la decisión de compra está siendo orientada por los intereses de las ETN; sino también, muchos de los conceptos y las prácticas que nuestras sociedades actuales adquieren en materia de nutrición, cuidado de la salud y bienestar. Su influencia en el establecimiento de modelos y conceptos relacionados con la alimentación va en aumento. En este contexto, la reputación de las ETN juega un papel determinante en su posicionamiento frente a los consumidores.

(*) Retorno sobre la inversión (ROI, por sus siglas en inglés), es una razón financiera que compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada. Tomado de: Pulliam y Phillips, 2006, p. 187.

(**) Las Cantidades Diarias Orientativas (CDOs) muestran el porcentaje de la cantidad diaria orientativa de energía y de algunos nutrientes (grasas, grasas saturadas, azúcares y sal) que contiene una ración o porción de alimento. Estos valores vienen dados por guías internacionales, europeas y gubernamentales que se basan en datos científicos recientemente publicados sobre las necesidades y las recomendaciones dietéticas. Tomado de: European Food Information Council (EFIC). “Cantidades Diarias Orientativas (CDO)” [en línea], disponible en: <http://www.eufic.org/page/es/page/energy-gda/>, recuperado: 9 de marzo de 2014.

Su legitimidad también se ha visto reforzada a través de diferentes estrategias para garantizar mayor credibilidad por parte de los consumidores. Es así, como ante una sociedad civil cada vez más educada, cuyas exigencias se han agudizado en torno a las realidades actuales, las ETN han masificado el empleo de los líderes de opinión y grupos expertos para legitimar la información que ofrecen a los consumidores acerca de sus productos. En este sentido, las estrategias de mercadeo de alimentos han dejado de estar comandadas exclusivamente por equipos de publicistas y creativos para tornarse en planes interdisciplinarios que cuentan con la asesoría de equipos técnicos de expertos, cuyo reconocimiento y credibilidad, legitima la información que se ofrece a la opinión pública. En esta necesidad de legitimación, surgen los *Key Opinion Former (KOF)*. Los KOF se reconocen como líderes de opinión con un alto prestigio científico, que prestan su imagen a las empresas para legitimar la información que se da acerca de determinados productos. En un sentido más amplio son voceros de los productos en foros científicos, donde las opiniones compartidas pueden ser replicadas y amplificadas por otros profesionales, en este caso específico, de salud. Dado su alto prestigio científico, los KOF también pueden servir como respaldo a las empresas ante entidades detractoras y grupos de activistas. Así pues, y a través de la legitimidad que ofrecen, la opinión de los KOF resulta en una fuerte estrategia de ejercicio de poder de las ETN sobre los consumidores.

Algunas empresas se han valido también de otras estrategias para masificar los conceptos sobre alimentación que ofrecen los grupos especializados.

En febrero de 2014 se abrió un debate en Estados Unidos en torno a las empresas que ofrecen capacitación gratuita para Nutricionistas profesionales. Las grandes empresas de alimentos, ofrecen seminarios, clases online y *workshops* gratis - lo que se ha catalogado por algunos -, como un esfuerzo para mejorar la imagen de los productos que ofrecen, a través de grupos especializados de dietistas, que son quienes formulan o restringen alimentos a los consumidores. Por su parte, los cursos han tenido una gran acogida entre los dietistas quienes los toman para

obtener créditos que les permitan mantener sus licencias. Para los dietistas registrados, la educación continua es obligatoria. Deben completarse al menos 75 créditos en capacitación cada cinco años para mantener la licencia vigente. Dado el alto costo de los cursos de educación formal, las ofertas de la industria alimentaria resultan a veces, la única opción.

Hay quienes argumentan que estas clases son usadas por las ETN para impulsar sus productos en un contexto nutricionalmente positivo. Además de los cursos, las compañías muchas veces colectan la información de contacto de los profesionales de salud para enviar más información, muestras o cupones que incluso pueden ser compartidos con los pacientes.

El grupo Dietistas para la Integridad Profesional, argumenta que esta metodología no corresponde con una práctica educativa, sino que resulta e una estrategia de relaciones públicas. Por su parte, las compañías de alimentos sostienen que sus clases solamente tratan de inyectar perspectiva al público acerca del debate en Nutrición (Choi, 2014, 26 de febrero).

En la actualidad, las iniciativas de las ETN en alimentos no se han limitado únicamente al campo de los dietistas, sino que han integrado otros profesionales de salud como cardiólogos, pediatras y enfermeros.

Frente a estos escenarios, los consumidores encuentran cada vez más restringida su capacidad para hacer distinciones sobre información correcta y científicamente válida, cuando los mismos profesionales de salud son quienes la avalan. Así mismo, el hecho de que muchos Nutricionistas-Dietistas trabajen hoy en día para las ETN de alimentos, limita aún más la capacidad de los consumidores para filtrar la información que reciben. En este sentido, algunos profesionales de salud también parecen estar virando hacia los intereses de mercado, ofreciendo su respaldo a la información que las ETN llevan a los consumidores.

3.3.2 Regulación privada empresarial transnacional

Ya en otro capítulo se revisó el poder de influencia que tienen las ETN para hacer predominar sus intereses sobre los gobiernos estatales, principalmente en los países en desarrollo, al conseguir – a través de su peso económico - concesiones fiscales, mejores condiciones de negociación y demás ventajas competitivas. Sin embargo, el poder económico de las ETN sobre los Estados no es el único mecanismo por medio del cual se establece el dominio transnacional en la gobernanza global. En el contexto de la globalización económica y en un Sistema Internacional de poder compartido y multifacético, las ETN deben hacer predominar sus intereses ante instituciones diferentes a las estatales y gubernamentales. La creación de regímenes internacionales del sector privado responde en gran medida a esta necesidad.

Las ETN a través de su expansión, han sido fuertes impulsoras de desarrollo económico, lo cual les ha significado a la vez un papel central en el impulso del desarrollo social y medioambiental. El desarrollo de las sociedades sobre las cuales realizan sus operaciones también resulta muy influenciado por su acción. Las ETN no solamente actúan como agentes económicos sino que se han convertido en agentes generadores de bienestar social (modernización, tecnificación, oportunidades laborales, mayor acceso a productos, etc) o por el contrario en agentes generadores de riesgos para la sociedad (explotación, deterioro ambiental, cambios en la alimentación, pobreza, desigualdad, etc). (Albareda, 2009, p. 118). Es en este sentido, que las ETN empiezan a tener participación en la generación de fuentes y estándares de bienestar social.

Por su parte, la globalización económica ha sentado un importante reto jurídico en lo que se puede considerar un desequilibrio político en la sociedad internacional actual. Mientras la economía y las redes de producción se han transnacionalizado, el control jurídico de estas actividades se mantiene bajo marcos de regulación

nacionales e internacionales, con resultantes vacíos de poder que limitan a los gobiernos nacionales en su acción jurídica sobre la actividad transnacional de empresas filiales así como en los impactos de esa actividad (Albareda, 2009, p. 134). En este escenario, son los países de origen de las ETN, los que establecen el marco jurídico que controla y responsabiliza a las empresas filiales por sus operaciones en el extranjero (Albareda, 2009, p. 135). “(...) Para las empresas privadas que operan a escala transnacional, la personalidad legal es conferida bajo leyes nacionales y municipales, y los derechos corporativos, las obligaciones y reparaciones siguen siendo una función de la ley nacional” (Cutler, citado en Kobrin, 2008).

Dado que los países de origen de las ETN (casas matrices) son en un su mayoría países desarrollados, esto lleva la implicación de que los sistemas de control jurídico presentan un patrón asimétrico que concentra el poder en los países desarrollados sobre los impactos de sus empresas filiales en los países en desarrollo (Albareda, 2009, p. 135).

Dentro del Derecho Internacional Público, existen normas internacionales principalmente sobre derechos humanos, sociales y medioambientales, como la carta de las Naciones Unidas, la Declaración Universal de los Derechos Humanos así como diferentes acuerdos en temas de legislación ambiental y laboral. Aunque estos cuentan con alta legitimidad jurídica, en la práctica no logran neutralizar la acción de las ETN (Albareda, 2009, p. 135).

Por su parte, la comunidad internacional ha mostrado su interés en la regulación de la actividad empresarial transnacional, a través de la generación de acuerdos y códigos intergubernamentales como la Declaración Tripartita de Principios Sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social (1977, 1991, 2001), la Declaración Relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo (1998) – ambos de la OIT -; así como las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE (1976, última versión 2011). Sin embargo, estos

instrumentos presentan baja juridificación y aceptación voluntaria por parte de los Estados, resultando aún inexistente un sistema de control coercitivo transnacional (Albareda, 2009, p. 136). La globalización ha convertido así a la regulación sobre las ETN en uno de los asuntos más contenciosos de las regulaciones entre Estados y dentro de las sociedades (Haufler, 2001, p. 1).

“La globalización en este punto, es parcial e incompleta: Mientras que el sistema internacional basado en territorio puede haberse comprometido, este no ha sido reemplazado por ninguna aproximación a un orden transnacional coherente. No existe un sistema social transnacional o una comunidad política en que pueda ser incorporada una economía global integrada” (Kobrin, 2008, p. 7).

En este contexto, las ETN no cuentan con instrumentos reales de regulación pública que apliquen fuera de sus países de origen, lo que lleva a vacíos de reglamentación que empiezan a ser asumidos entonces por el sector privado.

Diversos autores han estudiado la influencia que tienen los actores no estatales en la producción de formas de regulación que contribuyen a la gobernanza global. Haufler (citado en Serna, 2009) muestra la forma en que las empresas como una respuesta a la globalización de la actividad económica y la ausencia de una autoridad a nivel global, cooperan entre sí en redes transnacionales para establecer “Regímenes Internacionales” (*) del sector privado que permiten incrementar su eficiencia y poder, a la vez que mantienen su estabilidad en un mundo competitivo (Haufler, citado en Serna, 2009). Muchos de estos regímenes resultan incluso legitimados por autoridades públicas. Su instauración requiere negociaciones con otras empresas, Estados, organizaciones no gubernamentales (ONG) y otros actores de la sociedad civil global (Haufler, citado en Serna, 2009).

(*) El concepto de “Régimen Internacional” adoptado por Haufler es tomado de Krasner, quien define a los regímenes internacionales como “Conjuntos de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, implícitos o explícitos, alrededor de los cuales las expectativas de los actores convergen en un área determinada de las Relaciones Internacionales”. Krasner, 1983, p. 2.

En este sentido, las ETN ejercen su poder principalmente a través de *lobby* en las relaciones que establecen con sus *stakeholders*, generando sus propias reglas de juego, en un sistema de gobernanza global compartida y multifacética (Haufler, citado en Serna, 2009). El *lobby* transnacional resulta en una fuerte arma de presión sobre interfases tanto públicas como privadas. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es por excelencia, una de las asociaciones que más ejerce *lobby* privado transnacional (Albareda, 2009, p. 73).

Estos mecanismos de regulación privada, abarcan diferentes ámbitos de la actividad empresarial. Tanto en países desarrollados como en desarrollo, la tendencia ha sido encaminada a la generación de sistemas de regulación que resulten amigables con los mercados en los que los gobiernos delegan numerosas responsabilidades al sector privado (Haufler, 2001, p. 1). Así mismo, son usados como instrumento para evitar imposiciones gubernamentales futuras y optimizar beneficios.

A continuación se presenta una clasificación de los mecanismos de regulación transnacional. Esta es tomada de la propuesta de Albareda (2009, p. 200) quien se basa en la lectura de Haufler (2006).

3.3.2.1 Regulación pública transnacional: Los límites de la acción estatal

Este tipo de regulación parte de la iniciativa pública y busca poner reglas de juego a la actividad privada transnacional. En primera instancia, la regulación pública es un marco vinculado principalmente a la actividad económica transnacional. Tradicionalmente, la regulación económica transnacional ha estado en manos de los gobiernos soberanos, ya sea de forma unilateral o en cooperación con otros gobiernos a través de organizaciones internacionales (Albareda, 2009, p. 200). El multilateralismo creado en 1945 en el marco de la ONU ha favorecido la creación de acuerdos y tratados principalmente en materia económica y comercial.

La ejecución de éstos se lleva a cabo a través de Organizaciones como el Banco Mundial, la OCDE y la OMC (Albareda, 2009, p. 200).

En el marco de un nuevo orden mundial, los países en desarrollo fundaron en 1964 el Grupo del – 77 con el fin de establecer un soporte de multilateralismo y apoyo mutuo sobre las decisiones que fuesen tomadas en la ONU. El grupo propuso la elaboración de un Código de Conducta para Empresas Transnacionales que estableciera un marco de regulación para las ETN más allá de sus fronteras nacionales. Esta iniciativa, no prosperó dada la oposición de los gobiernos occidentales más poderosos, que apoyaron a las grandes ETN (Haufler, 2001, p. 17).

En 1976, en el marco de la OCDE, se crearon las Directrices para Empresas Multinacionales (cuya última revisión fue en 2011). Estas, constituyen recomendaciones que los gobiernos hacen a las ETN que operan fuera de sus fronteras. Su objetivo es buscar que la actividad empresarial se efectúe en concordancia con las políticas públicas y los marcos de regulación de los Estados de acogida, creando así un clima de confianza entre las empresas y las sociedades en que se desarrolla la actividad económica. Las recomendaciones establecen principios sobre conducta empresarial responsable en diferentes áreas (divulgación de la información, derechos humanos, relaciones laborales, medio ambiente, lucha contra la corrupción, intereses de los consumidores, ciencia y tecnología y competitividad) y resultan compatibles con las legislaciones vigentes de cada país (Albareda, 2009, p. 201). Cabe resaltar que la adopción y el cumplimiento de estas Directrices por parte de las empresas es de carácter voluntario.

Para finales de 1990, se propuso también la creación de un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) (Haufler, 2001, p. 19). El AMI buscaba establecer un marco regulador a la inversión de las empresas en el extranjero que incorporara los

derechos y las responsabilidades de las empresas en los Estados donde operan. “Dado que un gran porcentaje de las inversiones extranjeras son llevadas a cabo por ETN – sobre todo a través de fusiones o compra de compañías locales -, éstas, operan en nuevos mercados en ausencia de regulación” (Albareda, 2009, p. 201). El AMI se convertiría en un marco estándar internacional de inversiones previa adopción por la OCDE y la OMC. El proyecto fracasó debido a la falta de compromiso de los gobiernos, las protestas de algunos sectores de la sociedad civil, y la oposición de algunas ONG para el desarrollo (Haufler, 2001, p. 19).

Con respecto a la regulación pública transnacional, cabe resaltar los esfuerzos provenientes principalmente de tres organizaciones: la ONU, la OIT y la OCDE. Estas, han buscado la generación de marcos integrales para el comportamiento corporativo. Sin embargo, en la práctica, estos instrumentos presentan baja juridificación y una aceptación voluntaria por parte de los Estados, constituyendo más recomendaciones optativas, que refuerzan la ausencia de un sistema de control coercitivo transnacional.

El poder de las ETN sobre los organismos públicos, se hizo evidente en las negociaciones del acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) establecido por la OMC en 1994. En 1986, doce corporaciones empresariales crearon el *Intellectual Property Committee (IPC)*, que llevó su propuesta de acuerdo a las negociaciones en el GATT/OMC. La propuesta privada dio origen al acuerdo aprobado por la OMC en 1994 (Kobrin, 2008, p. 10). En este sentido, “doce corporaciones privadas desarrollaron política pública para el mundo” (Sell, citado en Kobri, 2008).

En materia de la alimentación, la ONU, a través de la OMS, es la organización que más ha instado por el establecimiento de principios de conducta en las ETN de alimentos para generar un mayor compromiso con las problemáticas de salud actuales. En la práctica, el poder de las ETN ha limitado el desarrollo de las

iniciativas estatales, y el constante *lobby* ejercido sobre los organismos gubernamentales internacionales ha casi llevado a la anulación de su actividad.

Hasta el momento, puede considerarse que los intentos de regulación pública transnacional, además de su bajo impacto, no han resultado más que en el reforzamiento del poder de las ETN sobre los entes gubernamentales. Eso sin contar con que los mecanismos siguen siendo de libre adopción por parte de las empresas (Haufler, 2001, p. 19).

3.3.2.2 Corregulación público-privada transnacional

Este tipo de regulación, involucra a las empresas, en marcos de negociación con los gobiernos, y algunas agencias públicas (Albareda, 2009, p. 207).

En la práctica, los gobiernos establecen sanciones e incentivos según el cumplimiento de normas, que han sido previamente acordadas con el sector privado. En este sentido, el sector público traza los objetivos de la regulación, pero deja al sector privado la completa libertad de diseñar los mecanismos para la implementación (Albareda, 2009, p. 207), no resultando más que en una nueva forma de reforzamiento de poder de las ETN sobre los Estados.

En los últimos años, uno de los ejemplos más destacados de la corregulación público-privada constituye las organizaciones, creadas por los gobiernos, que regulan la información y los protocolos de internet. En ellas se incluyen las organizaciones para la asignación de dominio (Albareda, 2009, p. 208). La necesidad de este tipo de cooperaciones se ha hecho mayor en los últimos años con el rápido desarrollo de las tecnologías de información, en que los gobiernos tienen fuertes limitaciones para regular lo que se comparte (Albareda, 2009, p. 208).

En esta misma línea, se encuentra la *International Organization for Standardization* (ISO), como una organización privada que establece herramientas y estándares

para facilitar el desarrollo de las actividades de mercado, en marcos de competitividad equilibrados. Los gobiernos, pueden establecer delegaciones en las organizaciones nacionales que conforman ISO, pero su posición siempre debe propender por la defensa de las empresas nacionales (Haufler, citado en Albareda, 2009).

En general, los sistemas de corregulación público-privada existentes en la actualidad, han emergido como resultado de los cambios que han experimentado los mercados en las últimas décadas en materia de competitividad y desarrollo de nuevas tecnologías de la información (Albareda, 2009, p. 208). La rápida expansión de los mercados a través de la transnacionalización de la producción y su difusión mediante el uso de las nuevas tecnologías, ha incrementado los espacios “vacíos” de marcos de regulación inexistentes para estas nuevas condiciones. En este sentido, son las mismas empresas quienes expresan el mayor interés por el desarrollo de estos marcos de regulación con el fin de mantener condiciones igualitarias en torno a la competitividad (Albareda, 2009, p. 208).

Por su parte, la corregulación público-privada actúa principalmente a través de cooperación interempresarial. Los mecanismos de concertación, así como la implementación, resultan de la colaboración entre gremios empresariales y la acción gubernamental es en la mayoría de los casos, muy limitada (Albareda, 2009, p. 208). En última medida, como instrumento, la corregulación termina nuevamente reforzando el dominio de las ETN sobre las autoridades estatales en el cubrimiento de los emergentes “vacíos” de regulación.

3.3.2.3 Regulación transnacional *Multistakeholder*

Se refiere a mecanismos de regulación en los que participan diferentes entes públicos y privados con o sin ánimo de lucro. En general, estas iniciativas surgen de entidades privadas, como empresas, en conjunto con ONG o fundaciones y en

las que pueden participar también agencias de gobierno u organizaciones internacionales. Su enfoque principal se encuentra en los temas sociales y medioambientales (Haufler, citado en Albareda, 2009).

Las iniciativas *multistakeholder* surgen principalmente como resultado de la relevancia que han cobrado en los últimos años las ONG y otros grupos de la sociedad civil en el ámbito internacional, además del significativo cambio en las temáticas de agenda global, que ahora incluyen una gran diversidad de aspectos sociales y medioambientales (Albareda, 2009, p. 209). En este sentido, las ONG y los grupos de la sociedad civil han cobrado fuerza al generar una imagen de guardia y oposición ante los efectos negativos de las ETN en los Estados de acogida.

Desde los años ochenta, empezaron a surgir campañas en redes sociales de activistas, consumidores y ONG, que ejercían presiones sobre las empresas para mejorar sus conductas referentes a derechos sociales y medio ambiente (Albareda, 2009, p. 209). Las ONG además han influido en gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales para el establecimiento de legislaciones públicas internacionales que regulen la actividad de las ETN. Sus fuertes presiones también se han encaminado a forzar a las ETN a adoptar planes de responsabilidad social (Albareda, 2009, p. 209-210).

En este sentido, la regulación *multistakeholder* está creando nuevos espacios de participación política más allá de los Estados e incluso, del sector privado. La integración de grupos de la sociedad civil global, permite la participación de éstos, no a través de la representación directa estatal, sino a través de las empresas y el mercado (Albareda, 2009, p. 210).

Las empresas por su parte, aceptan estos mecanismos de regulación, no solamente para hacer contrapeso a la presión social que generan estos organismos, sino también como una estrategia para mejorar su reputación ante los consumidores y otros sectores de la sociedad civil (Haufler, 2001, p. 26).

En términos generales, la regulación *multistakeholder* ha abierto un nuevo mecanismo de acción para las ONG y los activistas de la sociedad civil, ya no desde una postura única de oposición, sino desde la posibilidad de diálogo. De esta forma, las ONG pueden ampliar su marco de acción sobre las decisiones de las empresas, al tiempo que éstas se benefician de los procesos y el conocimiento de las ONG en temas especializados (Albareda, 2009, p. 210).

Uno de los más claros ejemplos que existen en la actualidad de regulación *multistakeholder* es La *Global Reporting Initiative (GRI)*, creada en 1997. La GRI propone formas de reporte estándares para la publicación de memorias de sostenibilidad por parte de las empresas que resultan comparables en todo el planeta (Haufler, 2001, p. 48). En la actualidad, es una institución global independiente en la que participan empresas, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), el programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, ONG, sindicatos y grupos de la sociedad civil de todo el mundo. Muchas empresas han acogido la GRI como método de reporte para sus memorias de sostenibilidad (Albareda, 2009, p. 211). La GRI resulta en este sentido, un método para promover la transparencia de las empresas, aunque de una forma no vinculante (*Global Reporting Initiative [GRI]*, 2014).

Otro de los ejemplos más representativos de regulación *multistakeholder* es el *United Nations Global Compact*, impulsado por las Naciones Unidas en 1999 como una iniciativa voluntaria en la cual las empresas se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anti-corrupción. Los diez principios establecidos en el Pacto Mundial deben ser incorporados en las actividades que la empresa realiza, tanto en el país de origen, como en sus operaciones alrededor del mundo. Así mismo, el Pacto establece que las empresas deben llevar a cabo acciones que apoyen los objetivos de

desarrollo de Naciones Unidas, como por ejemplo los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) (*United Nations Global Compact [UNGC]*, 2014).

En términos generales, estos mecanismos *multistakeholder* buscan establecer estándares de conducta empresarial cuyo seguimiento se hace con instrumentos de sanción establecidos en acuerdo con los propios *stakeholders*, considerando inversores y consumidores. En este caso, se alejan del modelo de interés empresarial económico y mercantil y buscan tomar en cuenta las demandas de la sociedad civil y los inversores (Albareda, 2009, p. 214). Cabe destacar sin embargo, que la adopción de este tipo de regulación por parte de las empresas, también es voluntaria y en la práctica, ha resultado más en una estrategia de reputación a través de la cual las empresas disminuyen la presión proveniente de las ONG y la sociedad civil.

Los temas de salud por su parte, quedan contemplados en la protección de Derechos Humanos que establecen estas iniciativas. Son reconocidas las alianzas de varias empresas con ONG especializadas en Nutrición; sin embargo, éstas han centrado sus esfuerzos principalmente en las problemáticas subyacentes a la desnutrición. Se intuyen varias razones. En primera instancia, estas ONG tienen un mayor reconocimiento entre la sociedad civil global, dado que la desnutrición es un tema que ha tenido mayor mención en las agendas públicas. La malnutrición por exceso se registra como una problemática mucho más reciente. Segundo, las ONG cuyo enfoque responde principalmente a temas de desnutrición, resultan en un impacto mucho más profundo en la buena imagen empresarial ante la sociedad civil. Entre las ONG focalizadas en desnutrición que establecen alianzas con las ETN se destacan: *Save the Children (STC)*, *OXFAM Intermón* y *Population Services International (PSI)*.

Finalmente, los grupos que se encuentran en la actualidad involucrados en temas de malnutrición por exceso, en general, mantienen una postura de oposición con respecto a las ETN. Adicionalmente, el establecimiento de diálogo y acuerdo con

estos grupos sociales antepone una fuerte presión hacia las ETN por fijar estrategias de reformulación y modificación de los productos, con la posibilidad de afectar sus propias condiciones de mercado. Entre las ONG opositoras a la industria transnacional de alimentos cabe mencionar: *Concerted Action on Salt and Health (CASH)*, *World Action on Salt and Health (WASH)* y la más reciente, *Action on Sugar*.

3.3.2.4 Autorregulación privada transnacional

Este tipo de regulación surge de la iniciativa privada (Albareda, 2009, p. 202). A partir de esta, las empresas establecen sus propios estándares, instrumentos de implementación y seguimiento en áreas que los Estados no han regulado todavía (Albareda, 2009, p. 202).

Las iniciativas empresariales para la generación de autorregulación surgen en primera medida de la necesidad del establecimiento de marcos de regulación que garanticen condiciones equilibradas de competitividad (Haufler, 2001, p. 24). Su eventual deslocalización derivada de la transnacionalización de la producción ha generado muchos vacíos normativos en temas comerciales. La liberalización promovida por los Estados en la década de los noventa se considera una de las causas principales de la generación de mecanismos de autorregulación, ya que los mercados siempre necesitan cierta regulación. En ausencia de un orden proveniente del sector público, éste debe ser generado por el sector privado (Haufler, 2001, p. 22). Según Porter, las empresas también desarrollan la autorregulación como una forma de evitar la imposición de regulaciones gubernamentales a futuro (Porter, citado en Albareda, 2009).

Así mismo, existe una importante necesidad por parte de las empresas hacia la mejora de su reputación. La reputación no solamente influye en las ventas hacia los consumidores. También constituye un activo muypreciado de su relacionamiento tanto con entidades públicas como privadas (*stakeholders*)

(Albareda, 2009, p. 203). Las presiones de activismos, resultan en fuertes amenazas a la reputación empresarial. El origen multitemático de la autorregulación, responde en gran medida a las demandas de la sociedad civil y las presiones de otros sectores privados (ONG, fundaciones, grupos de activistas) para el establecimiento de conductas empresariales responsables (Haufler, 2001, p. 23).

Haufler (citado en Albareda, 2009) ha considerado que la adopción de mecanismos de autorregulación corresponde con la adopción de un nuevo papel público por parte de las empresas. En este sentido, establece que la globalización ha forzado a las empresas a adoptar nuevos roles en el ámbito público.

Dentro de los mecanismos de autorregulación, encontramos una gran cantidad de procedimientos adoptados por las empresas y programas desarrollados por las mismas que buscan regular los impactos sociales y ambientales de la actividad empresarial. Bajo este marco, emerge la Responsabilidad Social Empresarial.

- ***Responsabilidad Social Empresarial (RSE)***

La WBCSD define la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como “el compromiso continuo de las empresas para contribuir al desarrollo económico al tiempo que mejora la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, así como de la comunidad y la sociedad en general” (*World Business Council for Sustainable Development [WBCSD], 2014*).

En general, la RSE se enfoca en temáticas sociales y medioambientales de diversa índole, que dependen directamente del sector de operación de la empresa en cuestión. En este sentido, la RSE representa la iniciativa de las ETN de generar acciones que no están relacionadas con la rentabilidad y el desempeño del negocio.

Dada la evidencia del cada vez más amplio espacio que las ETN tienen en los modelos de decisión globales y su creciente influencia en los modelos de alimentación actuales, - y en consecuencia, en las problemáticas derivadas de su deficiencia -, existe una necesidad cada vez mayor de reivindicar su imagen ante la crítica de promover una alimentación poco saludable. Así, la mayoría de ETN de alimentos cuentan, en la actualidad, con un apartado específico dedicado a la Nutrición, que contempla la mejora en la calidad nutricional de los productos que se ofrecen a los consumidores además de estrategias integradas de comunicación responsable orientadas a mejorar el nivel de conciencia de los consumidores sobre las problemáticas actuales.

A partir de la RSE, las grandes empresas expresan su compromiso con la salud global, en la búsqueda de mejorar su imagen así como evitar la imposición de políticas estatales a largo plazo. La RSE en este sentido, permite también mejorar la reputación de las empresas frente a sus *stakeholders* y la sociedad civil internacional en su conjunto.

Estas iniciativas incrementan el nivel de participación que las empresas de alcance transnacional aportan para la solución de problemáticas de corte global, - en que ellas mismas han sido catalogadas como una fuente primaria del problema, y con lo cual buscan demostrar que también están en amplia capacidad de hacer parte de la solución - al tratar de reducir el impacto negativo de sus operaciones y procurar la mejora de las condiciones en que ocurren las mismas (*). Los programas de RSE, resultan también en una evidencia de cómo muchos de los temas de relevancia global, antes dominados enteramente por poderes estatales, empiezan a tener un abordaje híbrido, en que el sector privado empresarial tiene una creciente participación.

(*) En 1999, el Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan presentó públicamente en la conferencia del Foro Económico Mundial celebrada en Davos, la iniciativa UN Global Compact. Con ella pedía a la comunidad empresarial transnacional, que se comprometiera con los principios de las Naciones Unidas. Muchas empresas han dado su apoyo a la iniciativa se han adherido voluntariamente asumiendo su compromiso con la comunidad internacional. Tomado de: Albareda, 2009, 298.

Bajo las iniciativas de los programas de RSE, las grandes ETN de alimentos se comprometen principalmente con la mejora de los perfiles nutricionales de sus productos, con el fin de - a partir de mantener los hábitos de consumo que exige la sociedad actual -, contribuir a una mejor nutrición y salud (*International Food & Beverage Alliance [IFBA], 2014*). Estas acciones se formalizan en la firma de compromisos a nivel global con otras corporaciones, empresas, ONG, e incluso entes gubernamentales. Los compromisos abarcan un amplio espectro de acciones desde el punto de vista de la nutrición, en el que además de estar contemplada la mejora en los perfiles nutricionales de los productos que se ofrecen al consumidor, también se incluyen regulaciones sobre la forma en que la información debe ser llevada a los consumidores, tanto en los empaques como en las estrategias publicitarias en medios masivos (*).

En primera medida, la mejora en los perfiles nutricionales de los productos, se basa en evidencia científica vigente y considera estándares de organizaciones globales ampliamente reconocidas como la OMS u organizaciones independientes (**). De esta forma, los programas de RSE resultan en una bandera que puede ser usada por las grandes ETN para mejorar su imagen y optimizar su nivel de posicionamiento y legitimidad frente a los consumidores e incluso, los entes gubernamentales, además de evitar la imposición de normas a futuro.

El enfoque hacia la creación de productos que ofrecen perfiles nutricionales mejores, resulta además en una adecuada estrategia de *pricing* y puede ser usada como una fuerte arma de mercadeo para dar impulso a las ventas en una sociedad que se preocupa cada vez más por los temas de salud y nutrición, entendiendo que la salud se ha convertido en un *key driver* para motivar la

(*) La mayoría de empresas en la actualidad, cuentan con sus propios principios de mercadeo responsable, generados de acuerdo con el sector económico, el tipo de productos que generan y las poblaciones a las que llegan.

(**) Las estrategias empresariales se basan en el uso y la difusión de los lineamientos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y sus agencias asociadas, como principios básicos de salud global.

decisión de compra de los consumidores (*United Nations Environment Programme Finance Initiative [UNEP FI], 2005*).

En este sentido, la mejora en los perfiles nutricionales de los productos, es acompañada por agresivas estrategias de mercadeo que buscan llevar mensajes sobre salud y bienestar a los consumidores para potencializar los beneficios otorgados a los productos. Así pues, las ETN se han convertido en los centros generadores de los mensajes más eficaces en términos de salud, nutrición y bienestar; además de ofrecer la promesa de proveer los medios (productos y servicios) para alcanzarlos. Una labor que tiende a desdibujar el exclusivo control del Estado frente a las políticas públicas de salud.

Es así, como en el marco de las preocupaciones actuales en temáticas de salud y específicamente de alimentación poco saludable y ENT, las ETN también ven una oportunidad para incrementar el volumen de sus ventas, ofreciendo soluciones a las necesidades actuales de los consumidores, a través de productos que ayuden a conservar la salud y prometan contribuir a la mejora del estado nutricional dentro de una dieta saludable (IFBA, 2014).

Siendo así, la influencia de las ETN, con independencia de su interés (que esta guiado en la mayoría de los casos al incremento del *gross margin*) sigue creciendo en el ámbito internacional, con la adquisición de compromisos contra la obesidad, el mejoramiento de los perfiles nutricionales de los productos que llegan a los consumidores en forma masiva, con iniciativas para limitar el consumo de alimentos que puedan generar prejuicios a la salud, e incluso con programas integrales para promover hábitos de vida saludable. Es cada vez más común, encontrar en el mercado un mayor número de productos que ofrecen bondades nutricionales, cuyo consumo puede ayudar a prevenir el deterioro en la salud que lleva al padecimiento de ENT.

A pesar de que estas iniciativas, surgidas del sector privado, buscan regular los impactos sociales y medioambientales de las ETN - y en ese sentido, presentan un efecto potencial positivo en las áreas que contemplan -, los programas de RSE siguen siendo iniciativas voluntarias, de libre adopción por parte de las empresas y su diseño e implementación no cuentan con injerencia estatal. Su aplicación resulta autonomía de la empresa y el seguimiento de las acciones, su continuidad así como la supervisión de su cumplimiento, se encuentran reservados a la disposición de la empresa en particular. En este sentido, las grandes corporaciones tienen la libertad de mostrar sus avances y rendir cuentas de la manera que les resulte más pertinente. Esto, se deriva también en una amplia flexibilidad para establecer los tiempos de cumplimiento y avances, resultando muchas veces en extensiones que, ajustadas a la realidad del negocio local, pueden exceder las realidades sociales y medioambientales actuales. Esto se hace evidente en la discordancia entre los *targets* de calidad nutricional que establecen las ETN, con respecto a los contemplados en normativas gubernamentales locales.

En este sentido, y al menos en lo referente al campo de la Nutrición, muchos de los programas de RSE resultan no ser más que una carta muy usada para la reivindicación de una imagen de compromiso social y responsabilidad cuyo cumplimiento no supervisado termina estando condicionado por los intereses financieros de las grandes ETN.

A nivel global, estos programas se traducen más en estrategias de relaciones públicas por parte de las empresas que se unen a compromisos que resultan atractivos a los consumidores y les otorgan un posicionamiento de mayor responsabilidad, transparencia y credibilidad dentro de sus gremios y frente a los gobiernos y demás *stakeholders*. En este sentido, y retomando a Slaughter: “el principal problema que plantea este nuevo orden mundial es como asegurar que los organismos privados adopten un compromiso público” (Slaughter, citado en Haufler, 2001).

A pesar de los repetidos intentos de los gobiernos en décadas anteriores por desarrollar un régimen efectivo de regulación internacional del comportamiento de las empresas, de sus derechos y obligaciones, nunca se ha conseguido negociar con éxito un sistema sólido ni de gran alcance (Haufler, 2001, p. 15). Esto no quiere decir en sentido estricto que los regímenes privados se conformen completamente desvinculados de los gobiernos de los Estados ya que se requieren funciones mínimas de gobierno, que establezcan ciertas reglas de juego y les apoyen en caso necesario mediante el poder judicial y el poder coactivo, que no existen a nivel internacional. Sin embargo, los gobiernos siguen permitiendo un amplio margen para que los actores privados establezcan reglas, estándares y mecanismos de resolución de disputas en áreas económicas (Haufler, citado en Serna, 2009).

En este sentido, la amplia cantidad de actividades que pueden representar un impacto económico sobre las cuentas empresariales – incluida la reformulación de productos para cumplir con estándares nutricionales - siguen siendo comandadas por los intereses privados, en una lógica de mercado impersonal, y en muchas ocasiones, en el desconocimiento de la realidad de nuestras sociedades actuales.

Haufler señala que “la existencia de regímenes internacionales privados debe abrir preguntas sobre la legitimidad de sus objetivos, la rendición de cuentas de sus procesos de toma de decisiones y los efectos distributivos del régimen mismo” (Haufler, citado en Serna, 2009). Esto, en razón de que estas nuevas formas de regulación, se introducen en ámbitos que antes correspondían a la acción estatal, los cuales dentro de un Estado constitucional de derecho, han estado sujetos a normas que garantizan su legitimidad y rendición de cuentas (Serna, 2009, p. 37).

Sumado a esto, Sassen apunta que: “interpretar la globalización como la creación de un espacio económico que se extiende más allá de la capacidad reguladora de los Estados es considerar sólo una parte del proceso. La contracara es la concentración desproporcionada de las funciones centrales de gestión en los

territorios nacionales de los países más desarrollados” (2007, p. 83), los cuales coinciden con las casas matrices de la mayor parte de ETN.

En este sentido, se infiere que los mecanismos de regulación empresarial resultan más en el reforzamiento del poder de las ETN frente a autoridades públicas, y en instrumentos con los que el sector privado legitima la imposición de sus propias reglas de juego a nivel internacional. “A medida que la función pública de elaborar normas y reglamentos va quedando más subordinada a los estándares técnicos que facilitan la globalización corporativa, se observa el surgimiento de un programa privado dentro de los límites de una autoridad pública formalmente legítima” (Sassen, 2007, p. 99).

4 EL DECLIVE DEL PODER DEL ESTADO (?)

Hasta el momento, el análisis nos ha llevado a contemplar la pérdida de poder y autoridad de los Estados frente a las ETN en el tema alimentario. De este planteamiento surgen varias preguntas: ¿Estamos entonces frente a la evidencia de la virtual desaparición del poder estatal? ¿Ha cedido el Estado completamente su soberanía a las grandes corporaciones en materia alimentaria? ¿Está el interés privado por encima del interés público? ¿Existen aún esfuerzos estatales que, en la coyuntura actual resulten válidos para equilibrar estos nuevos poderes emergentes?

Para responder éstas y otras cuestiones, a continuación se hace una revisión de los esfuerzos estatales en materia de provisión de una alimentación saludable que han surgido a niveles nacionales en los últimos años. La referencia en este apartado se hace explícitamente al continente americano por varias razones: Primero, la consideración del continente Europeo establece la condición de la larga data de la existencia de las grandes empresas en varios de los países que resultan ser incluso, casas matrices de ETN. En este sentido, el nivel de contraste que puede establecerse con respecto a los efectos de la transnacionalización resulta muy limitado. Adicionalmente, el modelo europeo como entidad supranacional limita el análisis de la interacción directa de las ETN con el poder de los Estados. Las negociaciones y el *lobby* de las ETN en el marco de la Unión Europea se ejercen a través de los miembros de la Comisión (*). Cabe destacar, sin embargo, que la problemática que se debate en el presente trabajo es aplicable a este continente dado que fue el primero en presentar preocupaciones a nivel internacional por la nueva epidemia de ENT (OMS, 1986). Segundo, el continente asiático por su parte, se mantuvo al margen de la economía liberal

(*) Kingdom (1984) lo llama “empresario político”. Tomado de: Morata, 2002, p. 4.

abierta, permitiéndosele a China, restringir el ingreso de empresas extranjeras durante largo tiempo (Strange, 2003, p. 25). A pesar de que su incursión en la economía global ya ha empezado a mostrar una incipiente epidemia de ENT, – lo que ha llevado a este país a encender las alarmas ante organismos de salud internacionales -, el análisis de los efectos de la transnacionalización resulta aún muy limitado. En este sentido, la consideración de Asia se encuentra limitada por el peso poblacional de China que restringe la extrapolación de premisas a todo el continente. Tercero, el análisis de África en conjunto, presenta la importante restricción de que dada la gran cantidad de problemáticas socio-políticas, su ingreso a la economía global ha resultado muy limitado (casi exclusivamente a Sudáfrica). Así mismo, a diferencia de los casos anteriores, su problema global continúa siendo de forma muy significativa la desnutrición.

Por su parte, retomar algunos modelos de América Latina permite analizar el impacto del cambio acaecido en estos países que hace unas décadas ingresaron a la economía global con los efectos mencionados de la transnacionalización. Así mismo, se hace mención a Estados Unidos como una forma de soportar la premisa de que la problemática de las ENT ya no establece distinción entre países de alto ingreso o países de renta media y baja; en este sentido, tiende a globalizarse.

Finalmente, para el análisis del poder estatal se retoma la postura de Saskia Sassen (2007, cap. 2) que plantea el fortalecimiento del Estado a través de su posición como entidad participante y promotora del proceso globalizador.

4.1 LOS PODERES DEL ESTADO EN LA ALIMENTACIÓN, EN UN MUNDO GLOBALIZADO

En el contexto actual, se reconoce al Estado tanto el control de la política exterior, como ciertas funciones reguladoras. Es el Estado quien mantiene los controles

sobre la moneda (Strange, 2003, p. 60), los impuestos (a pesar de las grandes concesiones otorgadas a “megaproyectos”), la regulación laboral y algunas condiciones de competitividad entre industrias extranjeras y locales (Strange, 2003, p. 115). En algunos campos, y bajo circunstancias puntuales, los Estados han comenzado a establecer marcos normativos de regulación a la industria alimentaria, que ya no se enfocan solamente en el contexto sanitario de protección al consumidor; sino que contemplan también reglamentaciones encaminadas a restringir la forma en que se ofrecen los productos a los consumidores, considerando los perfiles nutricionales de los mismos, y que hacen parte de iniciativas para disminuir o limitar la progresión de la obesidad. En este sentido, las políticas públicas sanitarias, en otro tiempo comandadas e implementadas exclusivamente por el Estado, median ahora su aplicación en el uso de las grandes ETN de alimentos.

La evidencia creciente acerca del incremento en los costos en salud que genera para los entes gubernamentales el tratamiento de enfermedades prevenibles, así como los impactos en la pérdida de productividad general, han puesto a las ENT como uno de los temas centrales de salud en la agenda pública. En esta lógica, los gobiernos han empezado a dar mayor importancia a la generación de iniciativas para el desarrollo de políticas y acciones, cuyo impacto permita detener (o cuanto menos reducir) la velocidad de expansión del fenómeno de las ENT. Las ETN, con su marcada influencia en la propagación de tendencias a nivel global, no pueden quedar fuera de estas consideraciones estatales. En este sentido, las políticas públicas están transformándose en temáticas transversales que requieren la urgencia de acciones desde diversos niveles de la sociedad, incluido el sector privado.

En los países en desarrollo principalmente, la problemática de las ENT permaneció oculta durante largo tiempo dada su amplia relación con la industrialización. Los modelos de transnacionalización de la producción sin

embargo, siguieron ampliándose y progresando mientras los planes gubernamentales atendían únicamente a la desnutrición. El panorama resultante, es una alta progresión de ENT que han corrido mucho más rápido que las estrategias de promoción de la salud y prevención de la enfermedad contempladas en los planes de gobierno. Adicionalmente, la acción de los gobiernos ha resultado insuficiente para contener la progresión de las ENT y con ellas, la gran cantidad de discapacidades, muertes prevenibles y costos asociados. En el contexto actual, se vive la urgencia de acciones inmediatas, masivas y de alto impacto. Los altos costos en salud derivados de esta situación, no solamente resultan en una presión para los mandatarios, sino que limitan en gran medida las proyecciones estatales a largo plazo (UNEP FI, 2005).

El primer canal entre la acción estatal y la industria alimentaria en la promoción de una alimentación saludable se encuentra en las normas de rotulado nutricional. Estas, en general, contienen lineamientos que obedecen a las principales problemáticas de salud de los Estados en los que se aplican. Muchas por ejemplo hacen obligatoria la declaración de micronutrientes deficitarios. Con ello, se busca crear un vínculo entre la información suministrada por la industria alimentaria y la información más relevante en materia de salud pública. Pese a esto, la aplicación de las normas de rotulado en muchos países latinoamericanos continúa siendo optativa además de presentar una amplia flexibilidad en la escogencia de los tamaños de porción que se declara, que se consideran una responsabilidad del fabricante.

A partir de las normas de rotulado nutricional, algunos Estados han optado entonces por hacer uso de su poder como entes reguladores para ejercer presión sobre las grandes corporaciones y así maximizar su impacto. Lo que puede interpretarse como el uso de las ETN como medio para conseguir asuntos políticos.

Por su parte, el impacto de la educación en alimentación saludable y nutrición balanceada es mínimo cuando no se acompaña de una mejora en el perfil nutricional de la oferta de alimentos que permita articular un efecto real y masivo. En este caso, las estrategias deben estar encaminadas a presionar a las grandes industrias alimentarias a materializar mejoras significativas en los productos que ofrecen a los consumidores. No deben desconocerse tampoco, las cuantiosas sumas de dinero que invierten las grandes corporaciones en pautas publicitarias que tienen un fuerte impacto en los consumidores. Si estos canales de comunicación fuesen empleados de una manera adecuada, el impacto de las políticas públicas podría ser reproducido de una forma mucho más eficiente. La regulación de la publicidad resulta entonces también imperativa.

Cabe destacar, que en la aplicación, las reglamentaciones estatales no están exentas de ser influenciadas también por las grandes corporaciones y su imposición, vigilancia, así como su alcance e impacto, dependen en gran medida de la alineación que tengan los intereses estatales con las realidades de los mercados imperantes. A niveles locales, las Cámaras de industriales y las Asociaciones gremiales de la industria resultan en fuertes mecanismos para el ejercicio de *lobby* que contrarresta la acción gubernamental.

Para el caso americano, los últimos años han plasmado una fuerte urgencia de regulación a la industria alimentaria. En el curso de 2010 a 2011, los países de Centroamérica (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana, 2010), Colombia (Ministerio de Protección Social, 2011), Ecuador (Instituto Ecuatoriano de Normalización [INEN], 2011) y Venezuela actualizaron sus normas de etiquetado nutricional adaptándolas a estándares de la FDA. Los estándares de los países pertenecientes a Mercosur fueron actualizados también en 2011. Todas las nuevas normativas incluyen especificaciones más estrictas para la comunicación de beneficios en los productos alimenticios.

En 2013, Chile, uno de los países con un mayor índice de obesidad en la región (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2013) publicó una nueva reglamentación de etiquetado de alimentos. Esta establece un marco regulatorio para nutrientes críticos en categorías de alimentos consideradas de alto consumo en la población infantil. Así mismo, obliga a las empresas a fijar un logo de advertencia sobre el empaque del producto, para aquellos alimentos que no cumplan con los umbrales de nutrientes establecidos por el gobierno. Adicionalmente, restringe la publicidad de todos los productos que sean comercializados para menores de 14 años (Ministerio de Salud de Chile, 2013).

En abril de 2014, el Ministerio de Salud de Chile, deroga el reglamento y promueve su revisión, en reconocimiento de que las presiones de *lobby* y la acción industrial, habrían dado paso a la generación de una ley “debilucha” que no respondía a cabalidad con las problemáticas de ENT en el país (Torres, 2014, 19 de abril).

También en 2014, el Ministerio de Salud chileno anunció la intención de, mediante una iniciativa de cooperación público-privada, reducir la cantidad de sodio en el pan – uno de los productos más consumidos en el país y con mayor contenido de sal -, en un 25 por ciento (Sepúlveda, 2014, 14 de abril).

Para 2013, el gobierno mexicano, ante una tasa de obesidad de 33 por ciento (FAO, 2013), aprobó una normativa (Ministerio de Salud de México, 2014) que establece las condiciones de etiquetado y publicidad para los productos empaquetados. No solamente obliga a las compañías a declarar en sus empaques los GDAs, sino que además reglamenta las condiciones de la publicidad que puede hacerse a niños según franjas horarias. Finalmente, establece un impuesto (calculado en 8 por ciento) sobre el valor de las bebidas azucaradas (Ministerio de Salud de México, 2014). Las gestiones de grandes ETN y la presión de *lobby* gubernamental ejercido, lograron incrementar el umbral de azúcar para la imposición del impuesto - que además fue reducido en un 4 por ciento sobre la

propuesta inicial de 12 por ciento - en el proceso de aprobación en Cámara alta del Parlamento (Frum, 2013, 7 de noviembre).

La Secretaría Nacional de Salud junto con el Instituto Nacional de Salud mexicanos lanzaron una página web de libre acceso llamada “Evidencia para la Política Pública y Prevención de la Obesidad” (Instituto Nacional de Salud Pública [INSP], 2013), que presenta evidencia científica de diversas fuentes mundialmente reconocidas que soporta las acciones en materia de Salud Pública que el país desarrolla.

Ecuador se encuentra hoy en una situación similar a la de Chile y México. A finales de 2013, fue publicada una nueva normativa que establece la colocación de un semáforo que indica al consumidor las cantidades de nutrientes específicos que se encuentran en exceso en el producto según umbrales establecidos por el Ministerio de Salud pública (Ministerio de Salud Pública de Ecuador, 2013). En abril de 2014, el mismo ministerio anunció que, en respuesta a presiones de los gremios industriales, el plazo para la implementación sería extendido 90 días (Ministerio de Salud Pública de Ecuador, 2014).

Por su parte, Argentina, lanzó en 2010 su estrategia “Menos sal, más vida”, una iniciativa de consenso público-privado, con la que se busca reducir el índice de muertes por ENT en el país. Para noviembre de 2013, el viceministro de salud anunciaba que se habían evitado al menos 2 mil muertes en el país como resultado de esta iniciativa (Secretaría de Comunicación Pública, 2013).

Desde 2010, Brasil también resultó ser pionero en estas iniciativas de acuerdo voluntario entre sectores públicos y privados, para promover reducciones paulatinas en el contenido de sodio y azúcar en sus productos (Nilson, 2012).

Aunque aún se desconocen los efectos a largo plazo que la aplicación de estos acuerdos y reglamentaciones puedan generar tanto en los consumidores como en

los márgenes de venta, las iniciativas de reformulación de productos, combinadas entre sector público e industrial, parecen ser las más efectivas en términos de reducción de riesgo, a pesar de su baja juridificación.

Siguiendo en la región, Perú, Venezuela, y Colombia tienen varios proyectos de norma similares que enmarcan la reducción de sodio y componentes que contengan grasas trans en sus productos.

Por su parte, en febrero de 2014, la Administración de Alimentos y Medicamentos del gobierno de los Estados Unidos (FDA por sus siglas en inglés), anunció también varios cambios que serán impuestos en cuanto a la forma en que deberán ser declaradas las tablas nutricionales de los productos empacados. Estos cambios contemplan tanto la manera en que se establecen y declaran las porciones, como la inclusión de algunos nutrientes de importancia en salud pública en ellas (Tavernise, 2014, 27 de febrero). Todas estas acciones se encuentran netamente encaminadas a mejorar la cantidad y la calidad de la información que se ofrece a los consumidores con respecto a nutrientes considerados “críticos” en materia de salud pública en alimentación. La estrategia hace parte del plan integral “*Let’s Move*” liderado por la Primera Dama de los Estados Unidos (*).

Así pues, las reglamentaciones para alimentos envasados, se han convertido en parte de una estrategia de salud pública que ejerce una fuerte presión sobre las grandes ETN en la necesidad de solucionar asuntos políticos.

Puede considerarse sin embargo, que estas acciones estatales están respondiendo a las mismas lógicas económicas del sector privado. Podría resultar errado considerar esta urgencia de gestiones como una retoma de las posiciones políticas de antaño y la procura del bien público como foco central de la acción

(*) Estados Unidos. Presidencia de los Estados Unidos. Primera Dama Michelle Obama. (2010, 9 de febrero), “*Let’s Move! America’s Move to Raise a Healthier Generation of Kids*”, [en línea], disponible en: <http://www.letsmove.gov/>, recuperado: 2 de enero de 2014.

estatal. La evidencia confirma que las arcas gubernamentales también han resultado afectadas del fenómeno expansivo e incontenible de las ENT y los costos actuales en salud están siendo desproporcionados con proyecciones que tienden a empeorar (FAO, 2013).

El problema no radica propiamente en que la mitad de la población menor de 19 años en Ecuador esté obesa (Ministerio de Salud Pública de Ecuador, 2014) o las tres cuartas partes de todo el territorio chileno tengan problemas de sobrepeso y con eso una mayor probabilidad de cese productivo o muerte temprana. Tampoco puede reducirse a un tema ético ni a una preocupación desmesurada por el destino de la humanidad. En el escenario actual, a los entes estatales les está saliendo muy caro - en términos económicos y sociales - que la gente siga enfermándose, y los Estados, no están dispuestos a seguir asumiendo el costo. Al menos no solos.

Se calcula que la obesidad generó un aumento en el presupuesto en salud de los Estados Unidos de casi 40 billones de dólares en el período de 1998 a 2006 (Finkelstein y Trogon, 2009, 27 de julio, p. 822). Así mismo, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) estima que los costos indirectos por tratamiento y hospitalizaciones derivadas de ENT ascendieron en 1,4 billones de dólares en 2010 (FAO, 2013). La evidencia de un status financiero como éste resulta en una demostración clara de la necesidad de ejercer presión en materia de políticas públicas. Los Estados a su vez, reconocen que las grandes ENT de alimentos, dado su amplio alcance material y persuasivo, deben hacer parte de estas consideraciones.

A pesar del reconocimiento de la urgencia de una acción estatal, las limitaciones a la regulación internacional privada, ya discutidas en capítulos anteriores, han resultado restrictivas en la acción de los Estados al dificultar el establecimiento de mecanismos impositivos, vinculantes y contundentes para evitar la expansión

epidémica de las ENT derivadas de la alimentación poco saludable. Hasta el momento, todas estas iniciativas estatales se han limitado a obligar a las empresas de alimentos a declarar de una forma mucho más clara en sus empaques, el contenido nutricional de los productos, resultando en una imposición de transparencia con respecto a la calidad nutricional de lo que se ofrece a los consumidores. A pesar de que los efectos visuales puedan influir en la decisión de compra final, la homogeneidad que presenta el mercado actual en términos nutricionales, pone límites a la generación de decisiones de compra más acertadas. Así mismo, en la mayor parte de los casos, todas estas reglamentaciones estatales, antes de ser publicadas, son considerablemente modificadas por el *lobby* que ejercen las ETN en los períodos de consulta pública. La acción gubernamental resulta entonces también ampliamente limitada.

Se requieren en este caso acciones estatales autónomas, en ausencia de conflicto de intereses que tal y como lo suscribe la OMS – en la Observación general sobre el derecho a la salud contenida en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, adoptada en 2000 -: aboguen por el bienestar de los individuos y la protección del derecho a la salud de la interferencia de actores no estatales, en la generación de regulaciones que impacten directamente la calidad nutricional de los productos y no solamente la forma en que esta se comunica.

Resulta imperativo el establecimiento de medidas vinculantes para la reformulación de los mismos, con la aplicación de estándares internacionales que reflejen la realidad del estado nutricional actual de las poblaciones a las que se dirigen, y no la realidad de las empresas que los producen, como ha sido hasta el momento. La urgencia de políticas públicas en materia alimentaria seguirá siendo el tema central de debate mientras los diferentes intereses no sean alineados en la búsqueda del compromiso político y la protección real de las poblaciones, labor que debe ser comandada por el Estado como entidad garante del derecho a la salud y el bienestar social.

Así pues, ante la realidad de un Estado cuyo poder parece haberse debilitado entre las líneas de influencia de actores privados, ante la evidencia de una importante sesión de soberanía en el bienestar público hacia las grandes ETN, ante la virtual desaparición de las fronteras geográficas y los procesos de transformación cultural que corren a lo largo del globo; emerge la urgente necesidad de un Estado fuerte cuyo poder realmente garantice el bienestar público por encima de los intereses privados. Un Estado que recobre su función como garante de la salud de los individuos, por encima de la protección de los capitales globales. En particular, cuando aún no existe ninguna estructura alternativa que pueda desarrollar a cabalidad todas las funciones tradicionalmente asociadas con el Estado-nación (Horsman y Marshall, citado en Strange, 2003).

Así mismo, a pesar de que la globalización incite a que las barreras geográficas sean trascendidas, las fronteras territoriales virtualmente desaparezcan, y los cambios en el contexto internacional hagan evidente una mutación en lo que representa el poder del Estado, aún existe una identidad nacionalista en los individuos, ligada a la cultura y dependiente del territorio, que reivindica las experiencias compartidas y las memorias de identidad de la nación, conformando una conciencia de afinidad que mantiene fuertes lazos con el lugar de pertenencia. Tal y como lo expresan Horsman y Marshall: “la gente no está en disposición de renunciar por completo al nacionalismo centrado en el Estado, aunque cada vez estén más en disposición de dividir sus lealtades (...) los patrones de fidelidad están cambiando y el resultado inevitable serán lealtades múltiples (...)” (Horsman y Marshall, citado en Strange, 2003).

Lealtades múltiples que probablemente respondan a la evidencia de un poder compartido y de una gobernanza global dibujada entre las líneas mezcladas de la acción pública y el interés privado.

(...) la globalización de hoy en día está siendo dirigida por la expansión del mercado - la apertura de las fronteras nacionales: al comercio, al capital, a la información - superando la gobernanza sobre estos mercados y sus repercusiones en las personas. Se han hecho más progresos en las normas, estándares e instituciones para abrir los mercados globales que para las personas y sus derechos. Es necesario un nuevo compromiso con la ética del universalismo que figura en la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

(United Nations Development Programme [UNDP] 1999).

4.2 EL ESTADO COMO ENTIDAD GLOBALIZADORA

Lo que se presenta en la actualidad, es la evidencia de un sistema global que se ha forjado como una necesidad imperativa para el desarrollo en una promesa de progreso y mejor calidad de vida. La evidencia de un Estado de poder debilitado por las líneas de actores privados que han cobrado relevancia en los últimos tiempos representa más una mutación que una premonición de su entrada en desuso. “Un cambio político y social a gran escala: está cambiando el mapa, literal y metafóricamente” (Horsman y Marshall, citado en Strange, 2003).

En este sentido, el Estado se ha transformado adaptándose a los intereses de las empresas y los inversores extranjeros, creando mecanismos para la conversión del capital nacional en “capital global” (Sassen, 2007, p. 66). Convirtiéndose en un espacio estratégico para la globalización, al ofrecer un dominio donde es posible articular las “estrategias” de acción colectiva (Sassen, 2007, p. 99) y permitiendo las condiciones necesarias para la desregulación y la privatización (Sassen, 2007, p. 69). Así pues, la relativa pérdida de poder estatal y su desplazamiento al sector privado han sido en gran medida, una acción consensuada con el Estado.

El poder del Estado entonces, contrario a una visión de declive y desaparición adquiere una función cada vez más relevante en el proceso de transnacionalización que posibilita la protección del capital global. En este

escenario, el poder del Estado se ha fortalecido al convertirse - dentro del proceso de desarrollo de la economía global - en la entidad con la capacidad de debilitar o alterar el marco institucional para la aplicación del derecho internacional (Sassen, 2007, p. 67) - incluso cediendo al *lobby* transnacional -, al tiempo que conserva su función como garante de los derechos del capital global y en líneas generales, la legitimación de esos derechos (Sassen, 2007, p. 70). Lo que cabe preguntarse entonces es si esta capacidad del Estado ha sido aprovechada en función de la lógica del capital o en función de los proyectos articulados dentro del Estado mismo (Sassen, 2007, p. 70), dada la evidencia de los elevados costos que una errática gestión “pública” por parte del sector privado puede significar.

A pesar de que en este sentido es claro que el Estado no ha sido una víctima de los procesos globales, sino que más aún, ha participado de su implantación con la consecuente desnacionalización de algunas de sus funciones y facultades estatales (Sassen, 2007, p. 73), los altos costos devenidos en la agenda pública como resultado de estas transformaciones en el contexto alimentario dan cuenta de una urgencia por la retoma estatal de las riendas y una mayor autonomía en las decisiones, con el completo restablecimiento de la relevancia otorgada al bienestar social.

En definitiva, si la evidencia presentada a lo largo de este trabajo permite inferir que el Estado se ha convertido en un jugador de la economía y los mercados, a tal punto que su poder se requiere en la misma lógica del mercado y se usa para promover su desarrollo en la cesión a las presiones de ETN y el desplazamiento de funciones relacionadas con el bienestar social de los individuos a este sector privado; se entiende que la supervivencia misma del Estado, e incluso, el reforzamiento de su poder en su acción como protector del capital global, ya no resultan en una garantía al bienestar ciudadano; una característica primaria de la acción estatal. En este escenario, la determinación de la supervivencia del poder del Estado frente al bienestar social contrae su relevancia y la discusión acerca de quién (o quienes) ostentan el control sobre las sociedades en nuestros días –

entes públicos ó privados, nacionales ó internacionales, económicos ó políticos – ha perdido fuerza y permite ver solamente una cara de la realidad. La contracara devela un escenario de poder compartido, difundido, cuyas decisiones se mueven en la lógica de un mercado que desplaza el bienestar social. Sassen (2007) lo expresa: “Se podría pensar que dicha participación (del Estado en la constitución de una economía global corporativa) aumenta el poder de ciertas entidades estatales, como es el caso de los bancos centrales o los ministerios de Economía, al tiempo que reduce de manera considerable el poder en otras, como el sistema de bienestar social” (p. 97).

En este sentido, se infiere nuevamente que la pérdida de la autonomía estatal ha afectado principalmente las funciones relativas al bienestar de las poblaciones, contemplada la salud y con ella, la garantía de una alimentación saludable.

Así pues, en el contexto de un Sistema Internacional cada vez más complejo, de marcadas interconexiones, de crecientes redes transnacionales, de flujos de información instantánea; en un mundo “globalizado” donde las fronteras geográficas han sido transgredidas a diferentes niveles y en que las realidades de “movilidad” y “deslocalización” imperan en las transacciones diarias; más allá de preguntarse, si realmente son las personas - como individuos -, los colectivos - representados en los Estados -, las élites empresariales - cabezas de las grandes ETN -, los grupos de oposición - representando a las ONG y la sociedad civil - o incluso, las iniciativas de instituciones “supranacionales”; lo que hoy ostenta un mayor poder en la toma de decisiones a nivel global; lo que cabe es cuestionar si quien ejerce ese poder está cumpliendo realmente con la más básica condición de otorgar bienestar a los individuos. En otras palabras, si la lógica de poder ha dejado espacio al bienestar humano.

La evidencia revisada demuestra que sin importar el responsable de la gestión, la amplia relevancia de la economía y los mercados trasnacionales ha desplazado a la integridad humana y la búsqueda del bien común como objetivos básicos de la

raza, en pro de la supervivencia y preservación de la especie; para seguir una lógica de necesidades inexistentes, creadas y aprendidas, que expresan un poder que está por encima de todas las demás entidades mencionadas y que responde a su propia lógica. Un poder que ha logrado aprovecharse de una conveniente ceguera estatal y ha acogido sus favores en un transitorio olvido de la democracia. El mismo poder que desplazó a “la mano invisible” de Adam Smith y ha logrado un avance incomparable en la creación de riqueza, a la vez que nos ha incapacitado para hacer un uso civilizado de ella: El poder del capital global. Lógica desde la cual al parecer, el concepto de bienestar social puede desdibujarse y reducirse a los horizontes económicos y los intereses del vasto mundo financiero. Una lógica auténticamente fundamentalista (Sampedro, 2002, p. 17) donde los bienes sociales son mercantilizados y la vida y el bienestar humano parecen haber dejado de ser una imperativa responsabilidad estatal, para tornarse en un bien sometido a los intereses del mercado. Una lógica en que un consumidor y un paciente pueden llegar a no tener límites prácticos de distinción, en un escenario en que la soberanía estatal ya no garantiza el bienestar humano. Una lógica en la que desde el Estado mismo se ha forjado la clara distinción entre el bienestar del capital global y el bienestar social global.

“De este modo queda planteado el tema que nos parece punto de conclusión y dilema esencial para el teórico de las relaciones internacionales: la tensión entre la supervivencia particular del Estado y el bienestar global de la humanidad”.

(Barbé, 1989, p. 196).

5 CONCLUSIONES

Los procesos de globalización económica se encuentran directamente relacionados con las transformaciones en los patrones de poder en las últimas décadas. Así mismo, los cambios en el Sistema Internacional han generado nuevos espacios de gobernanza global que se dibujan más allá de los Estados.

En la actualidad, la gobernanza global se encuentra representada en una gran cantidad de mecanismos a través de los cuales; individuos e instituciones, - tanto públicas como privadas – manejan los asuntos globales que cada vez tienden más a presentar un patrón multidimensional. En un sistema transnacional que ha perdido el predominio del factor territorial, las líneas entre lo público y lo privado se han desdibujado progresivamente y la autoridad de origen privado se ha convertido en una realidad. Cada vez más, las ETN se integran a ser parte de un híbrido régimen de gobernanza global.

Por su parte, la alimentación saludable ha cobrado mayor importancia en los últimos años. La progresión de ENT y su expansión al mundo en desarrollo han suscitado la urgencia de acciones multifacéticas que combinen diferentes sectores públicos y privados. La relación entre la rápida expansión de ENT y la transnacionalización de la producción ha centrado gran parte de la atención en la necesidad de regular a las ETN de alimentos para garantizar la oferta y el consumo de una alimentación más saludable.

A continuación, y con base en las posiciones y argumentos recogidos, se exponen las conclusiones del presente trabajo. En primer lugar, se enumeran las conclusiones que responden netamente a los objetivos de la investigación, y que exponen el poder de las ETN en la gobernanza global de la alimentación saludable, el análisis de este poder frente al dominio estatal, y la revisión de si estas condiciones representan un declive de la autoridad estatal – conclusiones

primera a tercera -. La cuarta conclusión, recoge algunas propuestas generales relativas al sistema de gobernanza global y las acciones puntuales que se recomiendan encaminadas a promover una alimentación saludable. La última conclusión, se refiere concretamente a los aportes de la EPI para el abordaje de la problemática motivo del presente trabajo.

- A través de las posiciones de los diferentes autores recogidas en el presente trabajo, se infiere que en efecto, las ETN desarrollan un papel cada vez más relevante en la gobernanza global de la alimentación saludable, dadas las condiciones del Sistema Internacional actual, en el que las fuerzas de mercado han pasado a estar al frente de diversas funciones, e incluso el esfuerzo estatal parece haberse volcado en la satisfacción de ese interés. La transnacionalización de la producción ha resultado en un fenómeno difusor del poder de las ETN, para su instauración en geografías donde el alcance de la regulación pública resulta limitado.

En este sentido, las ETN ejercen una fuerte influencia sobre la alimentación de los individuos, a través de diferentes mecanismos que abarcan, desde la modulación de la oferta de alimentos y la orientación de la decisión de compra directamente en los consumidores; pasando por la presión sobre diferentes entes estatales, internacionales gubernamentales y privados para la negociación de decisiones más convenientes al sector privado transnacional; hasta la misma generación de marcos de regulación para mejorar su reputación, proteger el mercado y la competitividad; además de evitar la imposición de regulaciones públicas. En el contexto actual, se infiere que la alimentación saludable, ha pasado a estar a merced de las ETN que conservan autonomía en las formulaciones de los alimentos que ofrecen a los consumidores, así como en sus planes de reformulación y muchas de las estrategias de mercadeo que se emplean para llevar sus productos hasta los consumidores.

- Tomando como base las revisiones de los trabajos expuestos en el presente documento, se infiere que en efecto, el poder de las ETN en la determinación de la calidad nutricional de la alimentación de las poblaciones, se encuentra por encima de la acción estatal. Esto resulta de la evolución de un proceso en que el Estado, ha desplazado muchas de sus funciones primarias (principalmente relacionadas con el bienestar social) hacia autoridades privadas por razones que van desde el interés en el desarrollo económico y la modernización, - sobre todo en países en desarrollo -, pasando por la comodidad y la reducción de costos que implica la aceptación de la autorregulación empresarial - en términos de monitoreo -, hasta la protección del capital global y la defensa de los derechos del mismo.

En este sentido, la calidad nutricional de la alimentación que se ofrece a los consumidores se encuentra en gran medida fuera del alcance de la acción directa estatal, hasta el punto que ante una urgencia presupuestal en la reducción de los costos en salud derivados de ENT, sus gestiones han resultado ampliamente limitadas a la regulación de rotulado nutricional además de algunas condiciones de mercadeo.

Por su parte, la estructura del marco de regulación internacional, en la ausencia de un poder coercitivo transnacional, ha resultado en una fuerte restricción para los Estados en el ejercicio de su poder sobre las ETN.

- A través de la revisión de los diferentes autores contemplados en el presente trabajo, se plantea que el Estado, a pesar de desplazar algunas de sus funciones – principalmente las de bienestar social - al sector privado transnacional, contrario a estar perdiendo su poder, se ha fortalecido a través de su participación en el proceso de globalización. En este sentido, el Estado, se ha convertido en una entidad garante de los derechos del capital global que busca establecer a través de él las condiciones para su propio desarrollo económico en un acordado descuido de sus funciones como garante del bienestar social. En contraposición con este planteamiento de base, el presente trabajo expone la evidencia de que los costos en salud derivados de ENT han limitado el progreso económico,

principalmente en países en desarrollo. Así mismo, han resultado en altos costos sociales por discapacidad e inhabilidad laboral que restringen aún más las proyecciones de desarrollo.

A partir de esto se infiere, que si bien el poder del Estado no se encuentra en una posición de declive o desaparición, su supervivencia ya no resulta una garantía de bienestar social y a pesar de que como entidad no desaparezca, una de sus funciones y características primarias se ha desvanecido en el entramado de la gobernanza global.

- A partir de lo anterior, se reconoce que en un mundo cada vez más globalizado, la acción estatal por sí sola no resulta suficiente para hacer frente a la creciente ola de ENT. Se hace necesario continuar el dialogo tendiente a la generación de marcos globales adicionales, códigos de conducta empresarial y alentar a la creación de otros instrumentos que fortalezcan la colaboración internacional para entablar un diálogo constructivo con el sector mercantil, encaminado a desarrollar prácticas relacionadas con el comercio que protejan y promuevan el consumo de una alimentación saludable. Las redes de comunicación modernas permiten generar canales diversos de alto impacto, que siendo empleados de la forma adecuada, llevarían a promover estilos de vida saludables en forma masiva. Deben también generarse lazos de cooperación internacional enfocados en esfuerzos que limiten el impacto negativo de la publicidad y el mercadeo de alimentos.

Así mismo, resulta imprescindible fortalecer la coordinación y la colaboración internacional en el desarrollo de normas internacionales y la armonización de la regulación de las normas alimentarias, permitiendo mantener una justa competencia a través del sector empresarial. Estos nuevos instrumentos de regulación, deben ser adaptados a las necesidades de las poblaciones a las que se dirigen, tomando como base los perfiles epidemiológicos locales, más no las necesidades de los negocios.

En líneas generales, los esfuerzos deben conducir al desarrollo de un sistema coercitivo transnacional que sobreponga el interés público promoviendo a la vez un desarrollo económico que se oriente a la garantía del bienestar social.

- Finalmente, los aportes de la EPI resultan determinantes para el abordaje y desarrollo de este tipo de problemáticas complejas en que convergen variables económicas y políticas, en espacios tanto nacionales como internacionales y que involucran interacciones entre actores estatales y no estatales; en la definición de esquemas de poder en el Sistema Internacional. La EPI permite así, el estudio de patrones de poder diferentes al estatal - fundamentalmente político - ; para dar paso a la consideración de nuevas formas de autoridad derivadas del dominio económico, ejercidas por entes no estatales, privados. Así mismo, la EPI abre la posibilidad a un abordaje que trasciende lo nacional o local y cuya actividad se ha transnacionalizado, en un enfoque que permite considerar los vacíos en la acción pública que esto conlleva.

6 RECOMENDACIONES

Se recomienda continuar con el estudio acerca de la influencia que ejercen las ETN de alimentos en las dinámicas de alimentación saludable de las sociedades actuales para establecer, no solamente la caracterización en profundidad de este fenómeno, sino también sus efectos en las sociedades y a través de ello generar estrategias que, partiendo de la integración y el diálogo entre sectores públicos y privados, fomenten la gestión del bienestar social en formulaciones sostenibles que respondan integralmente a las problemáticas actuales. Así mismo, se recomienda ampliar el espectro de actores analizados para considerar la influencia de otras entidades en el Sistema Internacional tales como ONG, colectivos públicos y privados - e incluso individuos -, además de otros actores de la sociedad civil global, cuyas acciones pueden resultar determinantes en el fenómeno de la alimentación saludable.

Se recomienda profundizar en el análisis de la formulación de estrategias que a través del diálogo y la concertación público – privada (comandada por el Estado como garante de bienestar social), se focalicen no solamente en modificar la oferta de alimentos, sino también en mejorar la demanda de los mismos mediante educación alimentaria y nutricional que provea información real y comprensible a la población, basada en evidencia científica robusta y que promueva un cambio en los hábitos de consumo para revertir, las tendencias deletéreas acogidas en las últimas décadas. Así mismo, las medidas adoptadas deben reflejar los intereses de bienestar social y no los del mercado.

Finalmente, se recomienda continuar con el estudio de este tipo de problemáticas de salud desde un abordaje de Relaciones Internacionales, ya que éste, permite ampliar no solamente el espectro de variables analizadas, sino que también otorga la posibilidad de una interpretación integral, que a través de la generación de un

espacio de diálogo entre la ciencia exacta y la ciencia social, expande su capacidad explicativa en la visión holística de los fenómenos en la esfera internacional.

BIBLIOGRAFÍA

1. Albareda, L. (2009), *Contribución de las autoridades privadas a la gobernanza global: las élites empresariales en las iniciativas de responsabilidad social de la empresa* [tesis doctoral], Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, Doctorado en Relaciones Internacionales e Integración Europea.
2. Allende, S. (1972, 4 de diciembre), “Discurso de Salvador Allende en la ONU en 1972” [videoconferencia], en: <https://www.youtube.com/watch?v=Ha7UWKTOmOs>.
3. Argentina. Secretaría de Comunicación Pública. (2013, 13 de noviembre), “Con la estrategia menos sal más vida, ya evitamos dos mil muertes en el país, aseguró el viceministro de salud”, en *prensa argentina online* [en línea], disponible en: <http://www.prensa.argentina.ar/2013/11/13/45766-con-la-estrategia-menos-sal-mas-vida-ya-evitamos-dos-mil-muertes-en-el-pais-aseguro-el-viceministro-de-salud.php>, recuperado: 23 de mayo de 2014.
4. Azua, J. (2003, 2° Cuatrimestre), “La clusterización de la actividad económica: concepto, diseño e innovación. Apuntes para su aplicación en la estrategia competitiva de Euskadi”, en *Ekonomiaz*, núm. 53, 2003, pp. 222-238.
5. Barbé. E. (1987, julio-septiembre), “El papel del realismo en las relaciones internacionales. La teoría de la política nternacional de Hans J. Morgenthau”, en *Revista de Estudios Políticos* (Nueva Época), núm. 57, 1987, pp. 149-176.
6. Barbé. E. (1989, julio-septiembre), “El estudio de las relaciones internacionales: ¿Crisis o consolidación de una disciplina?”, en *Revista de Estudios Políticos* (Nueva Época), núm. 65, 1989, pp. 173-196.
7. *Business Roundtable (BRT)*. “About”, [en línea], disponible en: <http://businessroundtable.org/about>, recuperado: 20 de abril de 2014.
8. Bustelo, P (2003), “Enfoque de la regulación y economía política internacional: ¿paradigmas convergentes?”, en *Revista de Economía Mundial*, núm. 8, 2003, pp. 1-32.
9. Carroué, L. (2012, abril), “Industria, soporte del poder”, en *Le Monde Diplomatique en español*, núm. 198, 2012, pp. 7-9.

10. Centers for Disease Control and Prevention (CDC). (2009, 14 de octubre), "*Healthy People 2000*", [en línea], disponible en: http://www.cdc.gov/nchs/healthy_people/hp2000.htm, recuperado: 10 de abril de 2014.
11. Chile. Ministerio de Salud de Chile (2013). "Reglamento de Etiquetado de Alimentos, 2013", (en espera de publicación en diario oficial).
12. Choi, C. (2014, 26 de febrero), "*The Pros and Cons of Food Companies Educating Dietitians*", en *CTV News Online* [en línea], disponible en: <http://www.ctvnews.ca/health/the-pros-and-cons-of-food-companies-educating-dietitians-1.1704815>, recuperado: 12 de abril de 2014.
13. Clymer, A. (1994, 3 de febrero), "*Powerful Business Group Backs Rival to President's Health Plan*", en *The New York Times Online* [en línea], disponible en: <http://www.nytimes.com/1994/02/03/us/powerful-business-group-backs-rival-to-president-s-health-plan.html>, recuperado: 20 de marzo de 2014.
14. Colombia. Ministerio de Protección Social. (2011), "Resolución 333 de 2011. Reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado nutricional que deben cumplir los alimentos envasados para consumo humano".
15. Costa Rica. El Salvador. Guatemala. Honduras. Nicaragua. Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana (2011). "Reglamento Técnico Centroamericano. RTCA 67.01.60:10. Etiquetado nutricional de productos Alimenticios Preenvasados para Consumo Humano. Para la Población a Partir de 3 Años de Edad.
16. Dorado, F. (2014, 5 de febrero), "Imperio global, transnacionales y Estados", en *América Latina en Movimiento*, Agencia Latinoamericana de Información (ALAI) [en línea], disponible en: <http://www.alainet.org/active/71061&lang=es>, recuperado: 9 de marzo de 2014.
17. Ecuador. Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO). Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) (2011), "Norma técnica ecuatoriana NTE INEN 1334-2:2011, Segunda Revisión. Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano. Parte 2. Rotulado Nutricional.
18. Ecuador. Ministerio de Salud Pública de Ecuador (2013, 29 de noviembre). Reglamento Sanitario de Etiquetado de Alimentos Procesados para el Consumo Humano 4522, 30 de noviembre, Quito.

19. Ecuador. Ministerio de Salud Pública de Ecuador. (2014), Encuesta Nacional de Salud y Nutrición ENSANUT 2011-2013.
20. Ecuador. Ministerio de Salud Pública de Ecuador. (2014, 17 de abril), **“MINISTERIO DE SALUD AMPLÍA EL PLAZO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO ETIQUETADO”**, en *ARCOSA online* [en línea], disponible en: <http://www.salud.gob.ec/tag/arcsa/>, recuperado: 24 de mayo de 2014.
21. Estados Unidos. Presidencia de los Estados Unidos. Primera Dama Michelle Obama. (2010, 9 de febrero), *“Let’s Move! America’s Move to Raise a Healthier Generation of Kids”*, [en línea], disponible en: <http://www.letsmove.gov/>, recuperado: 2 de enero de 2014.
22. European Food Information Council (EFIC). “Cantidades Diarias Orientativas (CDO)” [en línea], disponible en: <http://www.eufic.org/page/es/page/energy-gda/>, recuperado: 9 de marzo de 2014.
23. Finkelstein, E. y Trogon, J. (2009, 27 de julio), *“Annual Medical Spending Attributable To Obesity: Payer-And Service-Specific Estimates”*, en *Health Affairs*, vol. 28, núm. 5, pp. w822-w831.
24. Frum, D. (2013, 7 de noviembre), “Opinión: El impuesto a la 'chatarra', ¿combatirá la obesidad en México?”, en *CNN México Online* [en línea], disponible en: <http://mexico.cnn.com/opinion/2013/11/07/opinion-el-impuesto-a-la-chatarra-combatira-la-obesidad-en-mexico>, recuperado: consultado: 8 de marzo de 2014.
25. *Global Reporting Initiative (GRI)*. “About”, [en línea], disponible en: <https://www.globalreporting.org/information/about-gri/what-is-GRI/Pages/default.aspx>, recuperado: 12 de abril de 2014.
26. Grupo de Revisión Estudio y Posicionamiento de la Asociación Española de Dietistas-Nutricionistas (GREP-AEDN) (2013, 25 de marzo) “¿Qué es una “alimentación saludable” y cuáles deberían ser sus características?”, [en línea], disponible en: <http://blogs.20minutos.es/el-nutricionista-de-la-general/2013/03/25/que-es-una-alimentacion-saludable-y-cuales-deberian-ser-sus-caracteristicas/>, recuperado: 12 de abril de 2014.
27. Haufler, V. (2001). *A Public Role for the Private Sector. Industry Self-Regulation in a Global Economy*. Washington, Carenegie Endowment for International Peace.

28. Held, D. *et al.* (1999), *Global Transformations*, Standford, Standford University Press.
29. Held, D. *et al.* (2003), "Rethinking Globalization", en *The Global Transformations Reader. An Introduction to de Globalization Debate de David Held y Anthony McGrew*, Malden, Polity Press, pp. 67-74.
30. Held, D. y McGrew, A. (2003), "The Great Globalization Debate. An Introduction", en *The Global Transformations Reader. An Introduction to de Globalization Debate*, Malden. Polity Press, pp. 1-50.
31. *International Food & Beverage Alliance (IFBA). Five Commitments in Five Years*, [en línea], disponible en: <https://www.ifballiance.org/>, recuperado: 2 de febrero de 2014.
32. Keohane, R. y Nye, J. (1988a), "La interdependencia en la política mundial" [Capítulo 1], en *Poder e interdependencia. La política mundial en transición*. s. l., Grupo Latinoamericano, pp. 15-38.
33. Keohane, R. y Nye, J. (1988b), "Realismo e interdependencia compleja" [Capítulo 2], en *Poder e interdependencia. La política mundial en transición*. s. l., Grupo Latinoamericano, pp. 39-57.
34. Keohane, R. y Nye, J. (2000), "Introduction" en Nye, J. y Donahue, J. *Governance in a Globalizing World*, Washington, Brookings, pp. 1-43.
35. Keohane, R. y Nye, J. (2003), "Globalization: What's New? What's Not? (And so What?)" en *The Global Transformations Reader. An Introduction to de Globalization Debate de David Held y Anthony McGrew*, Malden, Polity Press, pp. 75-83.
36. Kobrin, S. (2008), "Globalization, Transnational Corporations and the Future of Global Governance", en Geog, A. y Palazzo, G., *Handbook of Research on Global Corporate Citizenship*. Cheltenham, UK, Department of Management. The Wharton School. University of Pennsylvania, pp. 1-38.
37. Krasner, S. (1983), "Structural Causes and Regime Consequences: Regimes and Intervening Variables", en *International Regimes*, New York, Cornell University Press, pp. 1-21.
38. Libreros, D. (1999), "Transnacionalización y capital financiero" en *Seminario Internacional Marx Vive I*, núm. 1, ed: Universidad Nacional, pp. 205-219.

39. México. Ministerio de Salud de México. (2013), “Reglamento de Etiquetado de Alimentos, 2013”, (en espera de publicación en diario oficial).
40. México. Ministerio de Salud. Secretaría de Salud. Instituto Nacional de Salud Pública (INSP). Evidencia para la política pública y prevención de la obesidad, disponible en: <http://www.insp.mx/epppo/blog.html>, recuperado: 2 de marzo de 2014.
41. Morata, F. (2002, 11 de octubre), “Gobernanza multinivel en la Unión Europea”, en VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Departamento de Ciencia Política, Universitat Autònoma de Barcelona.
42. Nilson, E.; Jaime P. y Resende D. (2012, noviembre), “Iniciativas desarrolladas en Brasil para la reducción del contenido de sodio en alimentos procesados”, en *Revista Panamericana de Salud Pública*, vol. 32, núm. 4, pp. 287–292.
43. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2013), *Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional en América Latina y el Caribe*.
44. Organización de Naciones Unidas (ONU). (2003), *Indicadores para el seguimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*.
45. Organización Mundial de la Salud (OMS) (1986). *Carta de Ottawa para la promoción de la Salud*. 1ra Conferencia Internacional sobre la Promoción de la Salud, Ottawa.
46. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2004, mayo), *Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud*.
47. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2008, enero), *Prevención y control de las enfermedades no transmisibles: aplicación de la estrategia mundial*. Informe de la secretaría. 122ª Reunión de Consejo Ejecutivo.
48. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2011, septiembre), *UN High-level Meeting on NCDs. Summary Report of the Discussions at the Round Tables*.
49. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2012, mayo), “Obesidad y sobrepeso”, en *Centro de Prensa OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 311, disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/es/>, recuperado: 23 de enero de 2014.

50. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2013, marzo), “Enfermedades no transmisibles”, en *Centro de Prensa OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 355, disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/es/>, recuperado: 18 de abril de 2014.
51. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2013, noviembre), “Derecho a la salud”, en *Centro de Prensa OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 323, disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs323/es/>, recuperado: 10 de abril de 2014.
52. Organización Mundial de la Salud (OMS). (2014), *Patrones de Crecimiento Infantil de la OMS Online* [en línea], nota descriptiva núm. 4, disponible en: http://www.who.int/childgrowth/4_doble_carga.pdf, recuperado: 2 de febrero de 2014.
53. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2011), *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, *OECD Publishing*.
54. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2014), *Objetivos del Milenio. ¿Qué son los ODM? Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: La Agenda Global para superar la Pobreza*, [en línea], disponible en: <http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=h-a-1--&s=a&m=a&e=A&c=02010#.U3jC5PI5OGs>, recuperado: 19 de mayo de 2014.
55. Pulliam, P. Phillips, J. (2006). *Return on Investment (ROI) Basics*. American Society for Training and Development.
56. Rebato, E. (2009, octubre), “Las nuevas culturas alimentarias: globalización vs. Etnicidad”, en *Revista Osasunaz*, núm.10, 2009, pp. 135-147.
57. Ritzer, G. (2004). “*An Introduction to McDonalizacion*”, en *The McDonalizacion of Society*, s. l., Sage, pp. 1-23.
58. Robins, K. (2003), “*Encountering Globalization*”, en *The Global Transformations Reader. An Introduction to de Globalization Debate de David Held y Anthony McGrew*, Malden, Polity Press, pp. 239-245.
59. Rosenau, J. (2003), “*Governance in a New Global Order*”, en *The Global Transformations Reader. An Introduction to de Globalization Debate de David Held y Anthony McGrew*, Malden, Polity Press, pp. 223-233.

60. Sampedro, J. (2002). *El mercado y la globalización*, Madrid, Destino.
61. Sassen, S. (2007). “El Estado frente a la economía global y las redes digitales” [Capítulo 2], en *Una sociología de la globalización*, Buenos Aires, Katz, pp. 61-123.
62. Sepúlveda, P. (2014, 14 de abril), “Reducción de sal en pan espera bajar en 430 mil los males cardiovasculares.”, en *diario la tercera online* [en línea], disponible en: <http://www.latercera.com/noticia/tendencias/2014/04/659-573884-9-reduccion-de-sal-en-pan-espera-bajar-en-430-mil-los-males-cardiovasculares.shtml>, recuperado: 23 de mayo de 2014.
63. Serna, J. (2009). “Reflexiones sobre el concepto de “gobernanza global” y su impacto en el ámbito jurídico”, en *El concepto de «gobernanza global» y los retos actuales del derecho público* [tesis doctoral], México D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, Doctorado en Derecho del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, pp. 23-41.
64. Strange, S. (1997). *El Declive de la Autoridad de los Estados*. Baylis, J. Smith, S. *The Globalization of World Politics. An Introduction To International Relations*. Oxford University Press, pp. 212- 228.
65. Strange, S. (2003). *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Ibañez, J. (trad.), Barcelona, Icaria.
- 7
66. Tavernise, S. (2014, 27 de febrero), “New FDA nutrition labels would make serving sizes reflect actual servings”, en *The New York Times online* [en línea], disponible en: http://www.nytimes.com/2014/02/27/health/new-fda-nutrition-labels-would-make-serving-sizes-reflect-actual-servings.html?_r=0, recuperado: 2 de febrero de 2014.
- 8
67. Torres, D. (2014, 19 de abril), “Gobierno modificará etiquetado de alimentos: “es una ley debilucha”, en *Diario U Chile online* [en línea], disponible en: <http://radio.uchile.cl/2014/04/19/gobierno-modificara-etiquetado-de-alimentos-es-una-ley-debilucha>, recuperado: 23 de mayo de 2014.
68. *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2005), World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, pp. 13-14.
69. *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2013), [Overview XV] World Investment Report 2013*.

70. *United Nations Development Programme (UNDP)*. (1999), *Human Development Report*, New York, Oxford University Press.
71. *United Nations Environment Programme Finance Initiative (UNEP FI)*. JP Morgan. (2005), *Global Round Table. Obesity –Reshaping the Global Food Industry*. UN Headquarter, New York.
72. *United Nations Global Compact*. (2007, 18 de diciembre), “Home”, [en línea], disponible en: <http://www.unglobalcompact.org/languages/spanish/>, recuperado: 12 de abril de 2014.
73. *World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)*. (2014), *Corporate Social Responsibility (CSR)*, [en línea], disponible en: <http://www.wbcsd.org/work-program/business-role/previous-work/corporate-social-responsibility.aspx>, recuperado: 12 de mayo de 2014.
74. *World Health Organization (WHO)*. (2014, 5 de marzo), “WHO opens public consultation on draft sugars guideline”, en WHO media centre online [en línea], disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/news/notes/2014/consultation-sugar-guideline/en/>, recuperado: 6 de abril de 2014.