

3. Responder a terceros políticamente expuestos

Este documento contiene un resumen de la **Guía anticorrupción de NRG** para socios de empresas de propiedad del Estado (EPE). La guía completa y la información sobre cómo fue desarrollada se encuentra en resourcegovernance.org/soe-anticorruption

El desafío

Cuando los procesos de debida diligencia de un tercero detectan una posible exposición política, con frecuencia las empresas deben tomar decisiones complejas, subjetivas y adaptadas a cada contexto sobre cómo responder. En particular, deben evaluar si trabajar con ese tercero constituirá o posibilitará que se cometa un acto de corrupción. Estas decisiones difíciles surgen cuando hay terceros vinculados a la interacción de una empresa con las EPE, como en el caso de los proveedores de un consorcio, los socios inversores locales, los intermediarios de comercialización y otras entidades que se detallan más adelante. Si bien la guía que presentamos a continuación busca abordar este desafío, también podría ser útil a la hora de evaluar a terceros políticamente expuestos que no estén relacionados con las EPE.

Los casos de corrupción del pasado revelan que los actores dentro de las empresas, por ejemplo los líderes de la industria que cotizan en bolsa, han posibilitado la corrupción en países productores de recursos naturales al hacer negocios de manera intencional con terceros que presentaban los siguientes atributos:

- ▶ Empresas vinculadas a personas políticamente expuestas (PPE) que adquirieron una licencia de exploración o un contrato de comercialización de petróleo a través de un proceso de adjudicación corrupto.
- ▶ Empresas locales conocidas por actuar como representantes de funcionarios responsables de la industria.
- ▶ Empresas cuyos accionistas o beneficiarios reales eran PPE sin experiencia en la industria ni ninguna capacidad relevante.
- ▶ Empresas cuyos accionistas o beneficiarios reales eran directivos en puestos que suponían conflictos de interés, por ejemplo, un funcionario de alto cargo de una EPE.
- ▶ Empresas de propiedad de familiares o intermediarios conocidos por ser representantes de un dictador cleptocrático y autoritario y a las que se les otorgaron condiciones favorables de acceso a oportunidades comerciales.

Guía anticorrupción para socios de empresas de propiedad del Estado

Por ejemplo, en Angola, las empresas extranjeras se asociaron con varias PPE poderosas, a pesar de sus posiciones de influencia y su situación de privilegio¹. En Nigeria, las empresas extranjeras hicieron negocios con varias empresas locales muy conocidas por haber recibido contratos excesivamente lucrativos gracias a sus conexiones políticas, además de con un exfuncionario que se benefició de la adjudicación ilícita de una licencia². En República Democrática del Congo, el fondo especulativo estadounidense Och-Ziff y otras firmas se asociaron con entidades propiedad de Dan Gertler, a pesar de conocer sus conexiones políticas y su controversial pasado³. Con frecuencia, en estos casos, la entidad políticamente expuesta utiliza su posición para extraer riqueza del país, lo cual contribuye a que se desarrollen patrones más amplios de enriquecimiento de las élites a costa de los ciudadanos. Estas prácticas suponen un grave costo para los ciudadanos de los países anfitriones, debido a la pérdida de ingresos, las demoras operativas, el agravamiento del monopolio económico que disfrutaban las élites políticas, la legitimación de los actores cleptocráticos, la manipulación de los procesos democráticos y la generalización del uso de los cargos públicos como un medio para el autoenriquecimiento.

En otros casos, las empresas han elegido evitar o interrumpir sus relaciones con aquellos terceros que cumplen con estas descripciones. Las posibles ventajas de estas decisiones abarcan evitar investigaciones antisoborno, proteger su reputación, defender las normas éticas de la empresa y no perjudicar a los países donde trabajan. Su elección sugiere que las prácticas y normas de la industria extractiva están cambiando. Riesgos que parecían aceptables hace pocos años ya no se consideran tolerables.

Las empresas que buscan evitar o mitigar la corrupción pueden enfrentar decisiones difíciles, ya que los resultados de su debida diligencia no siempre evidencian cuáles deben ser los próximos pasos. En algunas ocasiones, puede ser necesario trabajar con partes políticamente expuestas. Aunque su presencia no señala automáticamente la existencia de corrupción, sí indica la necesidad de actuar con cautela y analizar la situación con detenimiento.

Los casos analizados, así como las entrevistas con las empresas, sugieren que los factores siguientes complican las respuestas a la exposición política:

- ▶ Todas las empresas capacitadas o aprobadas para un servicio determinado tienen PPE entre sus propietarios.
- ▶ El servicio que se necesita, por ejemplo la investigación de mercado, exige contar con información

1 Dmitry Zhdannikov y Julia Payne, *“Exclusivo: Trafigura adquirirá la participación de un general angoleño en Puma Energy – fuentes”*, Reuters, 23 de enero de 2020; Tom Burgis, *“Cobalt corta sus lazos con dos socios petrolíferos de Angola”*, Financial Times, 28 de agosto de 2014; cobertura de *las filtraciones de Luanda*: artículo de Will Fitzgibbon titulado *“Isabel dos Santos deberá devolver a Angola 500 millones de dólares en acciones ‘de dudosa legalidad’”*, Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación, 2 de agosto de 2021.

2 Juzgado regional de los EE. UU. para el Distrito Sur de Texas, *Querrela de los Estados Unidos vs. The M/Y Galactica Star*, N.º 4:17-cv-02166, 13 de septiembre de 2021; Alexandra Gillies, Aaron Sayne y Christina Katsouris: *Dentro de las ventas de petróleo de NNPC Oil: una defensa de la reforma en Nigeria*, NRG (2015); Alexandra Gillies, *Crude Intentions. La corrupción del petróleo contamina el mundo* (Nueva York: Oxford University Press, 2020); Sarah Kent y Eric Sylvers: *“Dentro del escándalo de los sobornos en la industria petrolífera”*, Wall Street Journal, 13 de febrero de 2018.

3 Juzgado regional de los EE. UU. para el Distrito Este de Nueva York, *United States vs. Och-Ziff Capital Management Group LLC*, Criminal n.º 16-516, 29 de septiembre de 2016; Franz Wild, Vernon Silver y William Clowes: *“Problemas en el Congo: las desventuras de Glencore”*, Bloomberg, 16 de noviembre de 2018.

Guía anticorrupción para socios de empresas de propiedad del Estado

privilegiada y conexiones sólidas a las que, en general, las partes políticamente expuestas tienen más acceso.

- ▶ La práctica estándar es variable entre un país y otro, ya que los jugadores de la industria pueden aceptar socios políticamente expuestos en un mercado que evitarían en otra región debido a factores tales como una menor percepción de riesgo reputacional, lo pequeño del mercado local o el predominio de las élites políticas en la economía local.
- ▶ Los funcionarios gubernamentales o de las EPE pueden ejercer presión sobre una empresa para que acepte a un socio políticamente expuesto.
- ▶ La información sobre la exposición política es informal, no se puede demostrar o es poco confiable.
- ▶ La estructura de propiedad de la entidad es opaca, p. ej., contiene varias capas de empresas offshore.
- ▶ Las entidades políticamente expuestas tienen una baja jerarquía en la cadena de suministros, donde la empresa tiene menos influencia o incentivos para intervenir, o bien las entidades son contratadas de manera directa por la EPE y, después, trabajan con la empresa.
- ▶ Los propietarios y beneficiarios reales de la entidad no figuran como PPE, o figuran como PPE de otro sector, pero aun así controlan y reciben beneficios a través de intermediarios o canales informales.
- ▶ Entre los propietarios o el personal clave de una entidad hay una persona que se desempeñó anteriormente como funcionario en un ministerio, EPE u otra autoridad relevante, por lo que la exposición política es más difícil de evaluar.
- ▶ Los grandes casos de corrupción implicaron a muchos jugadores de la industria y plantearon la difícil incógnita de quién debe considerarse “rehabilitado”.
- ▶ Los intereses comerciales de la empresa favorecen la asociación con una parte inapropiada, considerando así que vale la pena correr el riesgo de corrupción. Muchos casos de corrupción indican que las empresas conocían la situación problemática de sus contrapartes antes de decidirse a avanzar.

A partir de las buenas prácticas actuales y el análisis de casos de corrupción del pasado, las recomendaciones que presentamos a continuación buscan ayudar a las empresas a mitigar riesgos de corrupción derivados de sus relaciones con terceros. Estos pasos enviarán una señal adecuada a los terceros potenciales y otras audiencias sobre las prioridades de la empresa. Utilizan la transparencia y los compromisos previos para reducir la cantidad de decisiones *ad hoc* y de alta presión, que ponen al personal en una posición difícil y, a menudo, presentan la tentación de aceptar los riesgos en lugar de evitarlos.

Recomendaciones

Las recomendaciones siguientes son válidas para la selección de terceros por parte de todo tipo de empresa del sector extractivo, incluso aquellas de exploración y producción, comercialización de materias primas y prestación de servicios.

Los escenarios habituales en que podrían aplicarse son los siguientes:

- ▶ Socios de participación minoritaria.
- ▶ Proveedores y prestadores de servicios.
- ▶ Agentes y consultores (consulte también la Sección 2).
- ▶ Intermediarios de comercialización de materias primas, p. ej., empresas que compran o reciben petróleo crudo de un Gobierno o EPE y, después, lo venden a un operador internacional.
- ▶ Beneficiarios de proyectos de inversión social.
- ▶ Compradores de activos.

Las recomendaciones rigen para la selección de terceros al comienzo de una actividad, así como para la evaluación periódica de terceros existentes. Además, hay muchas que son válidas para tomar decisiones de contratación, incluso para puestos temporales.

Esta guía supone que las empresas recaban información confiable como parte de su proceso de debida diligencia y que emplean diversos recursos para identificar y evaluar la exposición política de terceros. Algunas empresas son muy dependientes de las bases de datos de PPE, especialmente para transacciones de gran volumen, como las operaciones de petróleo. Aunque estas bases de datos son valiosas, pueden pasar por alto a algunos actores de riesgo y no arrojan luz sobre las repercusiones de las conexiones políticas. La revisión de registros públicos, el conocimiento a nivel local de los empleados de la empresa y los informes elaborados por proveedores externos independientes pueden ayudar a llenar este vacío.

3. Las empresas deberían descartar a terceros políticamente expuestos que puedan perjudicar a los países productores y asumir un compromiso público para evitar vincularse con socios inapropiados

Con esta finalidad, las empresas deberían:

3.1. Adoptar en las políticas anticorrupción de la empresa una definición firme de persona políticamente expuesta y comprometerse a optimizar la debida diligencia de los terceros que cumplan con esta definición

En la mayoría de los casos, las definiciones de PPE que publican las empresas son demasiado limitadas. NRGi analizó las políticas publicadas de 25 empresas importantes de la industria extractiva. La mayoría (15) incluye a funcionarios gubernamentales en su definición de PPE y, en todos los casos, abarca a los empleados de las EPE. Sin embargo, menos de la mitad (11) menciona de forma explícita los riesgos en torno a los familiares de los funcionarios, mientras que solo tres hacen referencia a los riesgos que suponen los colaboradores cercanos⁴. Si bien los documentos procesales internos pueden contener definiciones más amplias, no lo informan al público ni envían señales adecuadas a las partes interesadas externas.

El Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) recomienda mejorar el escrutinio de las personas con funciones públicas destacadas, así como de sus familiares y colaboradores estrechos⁵. Las empresas deberían adoptar una definición que incluya estas relaciones porque reflejan patrones de riesgo muy extendidos en la industria. También es importante considerar que las élites políticas pueden ejercer influencia incluso sin ocupar un cargo público formal, y que la exposición política también está presente en los distintos niveles del Gobierno, incluso entre los funcionarios a nivel subnacional.

Además de publicar una definición firme de PPE, las empresas deberían comprometerse públicamente a solicitar la aprobación de la alta gerencia y a aplicar un mejor proceso de debida diligencia con aquellas entidades cuyo personal o beneficiarios reales entren en esta categoría. Esto debería incluir medidas adecuadas para evaluar el patrimonio total de la persona, además de verificar que los fondos implicados en el negocio correspondiente provengan de fuentes legítimas⁶. Si bien esta sección se centra en terceros, la empresa debería usar también una definición sólida de PPE y otras medidas aquí recomendadas en sus procesos de contratación y escrutinio del personal.

3.2. Comprometerse públicamente a aplicar restricciones que impidan trabajar con cierto tipo de entidades.

Si bien la diversidad de contextos operativos exige emplear un abordaje flexible, las empresas pueden establecer ciertos ámbitos prohibidos en sus alianzas. Estas restricciones no abarcan a todas las partes inadecuadas, por lo que las entidades que superen estas pruebas básicas seguirán necesitando una posterior revisión y debida diligencia. Como mínimo, las empresas deberían comprometerse de forma anticipada, mediante su política anticorrupción pública, a no trabajar con:

- ▶ Entidades que no informen quiénes son sus beneficiarios reales.
- ▶ Entidades cuyo personal clave o beneficiario real sea alguno de los siguientes:
 - ▶ Funcionarios públicos con un conflicto de interés relativo a la actividad que busca desarrollar la empresa⁷.

4 Revisión de políticas de empresas efectuada en noviembre de 2020. Información exacta a la fecha.

5 Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI): *Guía del GAFI: personas políticamente expuestas (recomendaciones 12 y 22)*. (2013).

6 Esto refleja la guía del GAFI (ibid.) y de la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido, *FG 17/6 El tratamiento de personas políticamente expuestas en el combate del blanqueo de dinero* (2017).

7 La OCDE define el conflicto de interés como “un conflicto entre el deber público y los intereses privados de un

Guía anticorrupción para socios de empresas de propiedad del Estado

- ▶ Exfuncionarios que recientemente hayan dejado un puesto de influencia, por ejemplo, en los últimos 24 meses⁸.
- ▶ Personas que infrinjan una prohibición del país productor relativa a que los funcionarios públicos adquieran intereses comerciales⁹.
- ▶ Personas o entidades que hayan recibido una sentencia o que de otra manera creíble se demuestre que han cometido ofensas de corrupción y donde no se haya encontrado evidencia de una reparación adecuada.

En este punto, cabe destacar que, a menudo, la investigación de la debida diligencia no suele detectar evidencias definitivas. Por tanto, las empresas no deberían trabajar con una entidad cuando exista un fundamento razonable para creer que se cumple cualquiera de estos escenarios.

Comprometerse con estas restricciones básicas, públicamente y de manera anticipada, puede, en ciertos casos, limitar la flexibilidad de la empresa y su capacidad para tomar decisiones específicas a cada contexto, una preocupación que han expresado varias empresas. Sin embargo, los casos de corrupción del pasado indican que aplicar un criterio universal no ha protegido el interés público correctamente. Adoptar estas prohibiciones básicas podría ayudar a evitar incidentes nocivos. Debería haber muy pocos casos en los que terceros que cumplan con estas descripciones puedan llegar a ser socios recomendables.

Adoptar y comunicar estas medidas indicaría a los posibles socios y demás partes interesadas externas cuáles son los estándares de la empresa y podría fortalecer su posición negociadora cuando sienta la presión de vincularse con un aliado inapropiado. Además, estos compromisos reducirían la cantidad de situaciones en las que el personal debe tomar decisiones de manera discrecional y disuadirían el abandono de estos estándares al aumentar la presión por concretar tratos lucrativos. Como explicó el representante de una empresa: “Necesitamos reglas que exijan a las personas tomar la decisión correcta y que no pongan al personal en una posición donde deban ser informantes y enfrentarse a una empresa gigantesca cuando surgen las preocupaciones. La transparencia puede ayudar a afianzar los procesos y estándares; es una ayuda”.

funcionario público, donde el funcionario tiene intereses de tipo privado que podrían influir de forma indebida el desempeño de sus deberes y responsabilidades como funcionario”. En este contexto, los conflictos pueden asumir muchas formas distintas y resultan más graves cuando el funcionario tiene el poder de tomar decisiones o posee acceso a información privilegiada relativa al negocio que busca obtener una empresa. OCDE: [“Recomendación del Consejo sobre las directrices de OCDE para gestionar conflictos de intereses en el servicio público”](#), OECD/LEGAL/0316, 28 de mayo de 2003.

- 8 Esta recomendación no implica que los conflictos de interés desaparezcan tras este periodo. Como señala el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), “La gestión de un cliente que ya no está encargado de una función pública destacada debería basarse en una evaluación del riesgo y no en los límites del plazo establecido”. GAFI: [Guía del GAFI: personas políticamente expuestas \(recomendaciones 12 y 22\)](#), (2013).
- 9 NRCI analizó más de 50 leyes de minería y petróleo y descubrió que cerca de la mitad contenían prohibiciones para evitar que las PPE tengan intereses en el sector. Erica Westenberg y Aaron Sayne: [Escrutinio de la titularidad de beneficiarios reales: medidas prácticas para reducir los riesgos de corrupción en licitaciones de extractivas](#), NRCI (2018).

3.3. Solicitar a los terceros que informen sobre la titularidad del beneficiario real y verificar dicha información en el caso de partes o transacciones de alto riesgo

La notificación de los beneficiarios reales es un paso práctico y necesario hacia el abordaje de este difícil aspecto del cumplimiento. Envía las señales adecuadas a las partes interesadas internas y externas, como los posibles terceros. Gracias al importante impulso a nivel mundial y a la práctica empresarial emergente, existe una gran cantidad de definiciones, precedentes y guías disponibles¹⁰. Aunque la notificación de la titularidad del beneficiario real no puede reemplazar la debida diligencia basada en los riesgos, entre otras razones porque los beneficiarios pueden ocultarse fácilmente, es una importante herramienta práctica para las empresas del sector extractivo.

Las empresas deben divulgar primero a sus propios beneficiarios reales, de acuerdo con prácticas ejemplares reconocidas y estándares de datos abiertos¹¹. Deberían solicitar que todos los terceros notifiquen la titularidad de sus beneficiarios reales como parte del proceso de debida diligencia y antes de la contratación, y que divulguen públicamente esta política. Si una entidad no está dispuesta a proporcionar esta información, la empresa no debería mantener relaciones comerciales con ella. Y si la información resulta ser falsa, se debe poner fin a la relación. Varias empresas ya aplican esta simple regla e informan que les resulta útil y viable¹². Este enfoque también resulta viable para las transacciones de gran volumen, como las ventas de petróleo al contado.

Para implementar esta medida, las empresas podrían agregar el campo de beneficiario real a los formularios que deben completar sus posibles proveedores, y establecer un mecanismo similar para las contrapartes no remuneradas, como sus clientes o los socios del consorcio. Implementar un umbral de propiedad que deba informarse es una decisión difícil, pero existen guías disponibles sobre el tema¹³. Las entidades que cotizan en bolsa podrían ofrecer un enlace a los documentos relevantes presentados ante la bolsa de valores.

Después, las empresas deberían invertir en la verificación de los datos sobre beneficiarios reales suministrados para transacciones de alto riesgo, una práctica ejemplar existente¹⁴. Algunos representantes de empresas han expresado su preocupación por la necesidad de asignar a su personal interminables “búsquedas del tesoro” para hallar información sobre los beneficiarios reales. Solicitar que los proveedores brinden estos datos debería ayudar a aliviar esta carga, orientando los esfuerzos de verificación hacia los tratos de gran tamaño y alto riesgo.

10 Consulte, por ejemplo, el Registro Mercantil de Reino Unido, los requisitos de notificación de beneficiarios reales de EITI en *El Estándar EITI (2019)* y Open Ownership, *Los principios de Open Ownership*, (2021).

11 Propiedad abierta, Los principios de Open Ownership, (2021). El Estándar EITI de 2019 y el estándar de la Iniciativa de Notificación Global para el sector del petróleo y el gas (*GR-II*, vigente desde el 1 de enero de 2023) establecieron estándares complementarios de transparencia sobre la propiedad de empresas. Las empresas que cotizan en bolsa, así como sus filiales de propiedad absoluta, deberían publicar un enlace a su documentación en la bolsa de valores donde cotizan.

12 En 2021, seis importantes empresas extractivas se comprometieron a aplicar varias medidas destinadas a promover un proceso de notificación de los beneficiarios reales en consonancia, hasta cierto grado, con estas recomendaciones. EITI, *Declaración de empresas sobre la transparencia de los beneficiarios reales* (2021). NRGi publicó una revisión de los compromisos, además de sugerencias sobre cómo pueden ayudar a prevenir la corrupción. Alexandra Gillies, *Empresas líderes asumen compromisos sobre la titularidad real: ¿será útil para prevenir la corrupción?* (2021).

13 Open Ownership, *La titularidad de beneficiarios reales en la ley: definiciones y umbrales* (2020).

14 Cari Votava, Jeanne Hauch y Francesco Clementucci, *Licencia para perforar: un manual sobre la integridad de la debida diligencia para el proceso de otorgamiento de licencias en los sectores extractivos*, el Banco Mundial (2018); Transparency International U.K., *Guía mundial contra el soborno* (consultado el 8 de diciembre de 2021).

3.4. Avanzar hacia la notificación pública de la información sobre beneficiarios reales en el caso de socios de consorcios, grandes proveedores y terceros de alto riesgo

La disposición para la transparencia en la titularidad de los beneficiarios reales resulta evidente y las empresas pueden desempeñar un importante papel a la hora de difundir esta práctica en todo el sector. Rio Tinto y Glencore ya han publicado información sobre los beneficiarios reales de los socios de sus consorcios¹⁵. Estas empresas, así como AngloAmerican, BHP, Newmont y Repsol, se comprometieron en 2021 a divulgar la titularidad de los beneficiarios reales de sus socios de participación minoritaria (o a informar por qué no pudieron hacerlo) y a “instar a otras empresas, como socios de consorcios, contratistas y proveedores, a divulgar públicamente la titularidad de sus beneficiarios reales”¹⁶. Desde enero de 2020, los 55 países que implementaron la Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI, por sus siglas en inglés) tienen la exigencia de divulgar públicamente la titularidad de los beneficiarios reales de todas las empresas que soliciten o posean licencias de exploración o producción. Fuera del sector, 110 países se han comprometido a promover registros de titularidad de beneficiarios reales, muchos de los cuales serán de acceso público¹⁷.

Deberán pasar muchos años hasta que los Gobiernos implementen registros nacionales de titularidad de beneficiarios reales en todos los países ricos en recursos naturales y demás jurisdicciones relevantes. Durante este período de transición, las empresas desempeñarán un importante papel a la hora de fomentar la transparencia en los ámbitos de mayor riesgo de las industrias extractivas. Varias empresas expresaron su preocupación respecto a que la información sobre la titularidad se considere comercialmente sensible y pueda infringir la privacidad de los socios. Además, la notificación puede suponer costos, como tener que volver a estudiar los términos legales con los socios. Sin embargo, los beneficios para las empresas y el público harían que estos costos valieran la pena¹⁸. Entre los beneficios se encuentran reducir los riesgos de corrupción y fraude, facilitar la debida diligencia y contribuir a un sector extractivo más abierto y responsable.

La divulgación pública es un método asequible y eficaz para prevenir la notificación falsa o incompleta de los beneficiarios reales, además de ser un indicio del compromiso de la empresa con la integridad. La empresa podría adoptar un enfoque gradual y comenzar a solicitar datos transparentes de titularidad a sus socios más importantes y de mayor riesgo, cuyos beneficiarios reales ya debería conocer. Podrían ser los siguientes:

- ▶ Socios de consorcios.
- ▶ Proveedores importantes, por encima de un umbral adecuado para el proyecto y el país anfitrión.
- ▶ Terceros de máximo riesgo, como los agentes de desarrollo comercial (consulte la Recomendación 2.5), socios de proyectos de inversión social e intermediarios de comercialización de materias primas.

15 Rio Tinto, [Titularidad de beneficiarios reales de consorcios](#), 1 de agosto de 2021; Glencore Plc., [Titularidad de beneficiarios reales de consorcios 2021](#) (consultado el 8 de diciembre de 2021).

16 EITI, “[Declaración de empresas sobre la transparencia de los beneficiarios reales](#)” (2021).

17 Open Ownership, [Compromisos y acción a nivel mundial](#) (consultado el 8 de diciembre de 2021); Theo Van der Merwe, [Registros de titularidad de beneficiarios reales: avances hasta la fecha](#), U4 (8 de abril de 2020).

18 Para conocer más información sobre el argumento comercial a favor de la transparencia de los beneficiarios reales, consulte Daniel Hart, May Miller-Dawkins y Lida Preyma, [Poner en práctica la transparencia de la titularidad de beneficiarios reales](#), B20 (2015).

Como medida provisoria, las empresas podrían animar a terceros a divulgar quiénes son sus dueños reales, por ejemplo, solicitando, durante los procesos de debida diligencia y contratación, que indiquen si divulgarán quiénes son sus beneficiarios reales, evaluando la información sobre beneficiarios reales en licitaciones con terceros y ofreciendo su orientación en cuanto a la divulgación.

3.5. Evaluar las interacciones con terceros políticamente expuestos en cuanto al riesgo que suponen para la facilitación de la corrupción y evitar aquellas interacciones que conlleven esos riesgos

En ciertos casos, las empresas facilitan la existencia de corrupción cuando interactúan comercialmente con entidades políticamente expuestas, ayudando de forma directa o indirecta a que se desarrolle la corrupción. Las empresas pueden permitir transacciones corruptas específicas o formas de corrupción más sistémicas. Esto último se refiere a las condiciones presentes en muchos países, donde grupos poderosos han manipulado el sector extractivo para adaptarlo a sus intereses mezquinos a costa de los ciudadanos. La corrupción sistémica suele propagarse a través de quienes ostentan el poder político, y se trata con frecuencia de maniobras “legales”, ya que las personas en el poder moldean las reglas y leyes de acuerdo con sus propios intereses.

Las empresas deberían abstenerse de facilitar la corrupción a fin de minimizar sus propios riesgos reputacionales y comerciales y de ayudar a prevenir los daños sociales que genera la corrupción. Especialmente en sus formas sistémicas, la corrupción puede llevar a que los países anfitriones sufran la pérdida de ingresos públicos, una disminución de la competitividad y del rendimiento del sector, una caída en la confianza de los inversores, daños ambientales, perjuicios para las comunidades locales, estancamiento económico, intrusión de monopolios corruptos, debilitamiento de la democracia, pérdida de la confianza del público en las instituciones estatales, descontento y conflictos¹⁹.

La idea de que las empresas deberían cuidarse de no contribuir de manera indirecta a los daños sociales ha recibido más atención en el ámbito de los derechos humanos. Los *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos* de la ONU obligan a las empresas a “prevenir o mitigar las consecuencias negativas sobre los derechos humanos directamente relacionadas con operaciones, productos o servicios prestados por sus relaciones comerciales, incluso cuando no hayan contribuido a generarlos”, así como a llevar a cabo una debida diligencia que abarque esta gama de consecuencias²⁰. El Pacto Mundial de la ONU establece los diversos niveles de complicidad corporativa en los abusos de los derechos humanos, que deberían evaluarse y evitarse en su totalidad²¹. Las *Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* aconsejan a las empresas que “eviten causar impactos negativos sobre los derechos humanos o contribuir a ellos” y a evaluar el potencial de generar impactos tanto directos como indirectos sobre los derechos humanos como parte de sus sistemas de debida diligencia²². Es cada vez más reconocido el hecho de que los enfoques corporativos hacia la anticorrupción y los derechos humanos convergen en

19 En cuanto a los costos de la corrupción, consulte por ejemplo: FMI, *Corrupción: costos, mitigación y estrategias (2016)*; Alexandra Gillies, *Crude Intentions. Cómo la corrupción petrolífera contamina el mundo (2020)*; Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito, *Los efectos de la corrupción* (consultado el 8 de diciembre de 2021).

20 Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (ACNUDH), *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos*, OHCHR (2011).

21 Pacto Mundial de la ONU, *Los diez principios del Pacto Mundial de la ONU. Principio dos: los derechos humanos* (consultado el 8 de diciembre de 2021).

22 OCDE, *Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* (2011).

Guía anticorrupción para socios de empresas de propiedad del Estado

aspectos importantes²³, si bien estas dos funciones siguen operando por separado en muchas empresas extractivas. Como paso práctico para salvar esta brecha, las empresas deberían evaluar si interactuar con una entidad políticamente expuesta supone el riesgo de facilitar la corrupción y, en consecuencia, de contribuir a los daños sociales.

Cuando la debida diligencia revele una exposición política y el tercero no entre en alguna de las categorías de actores prohibidos propuestas en la Recomendación 3.2 anterior, la empresa debería evaluar si interactuar comercialmente con la entidad podría llevar a que se haga factible o posibilite la corrupción.

Las preguntas e ilustraciones a continuación podrían ayudar a orientar esta evaluación. En los casos recientes de empresas que facilitaron la corrupción, estas preguntas hubieran tenido relevancia.

¿Es probable que la asociación ayude a que las élites políticas (o sus representantes) adquieran riqueza de forma indebida o se beneficien a costa del sector de alguna otra manera?

Situaciones en las que esto ha ocurrido:

- ▶ Una empresa llevó a cabo actividades comerciales con una entidad entre cuyos beneficiarios reales estaba el hijo del presidente del país, a pesar de que esta persona carecía de experiencia o prestigio en la industria.
- ▶ Un alto funcionario de la industria encaminó contratos excesivamente lucrativos hacia varias empresas que actuaban como sus representantes. Diversas empresas internacionales eligieron interactuar comercialmente con estas empresas representantes, a pesar de conocer sus vínculos. Más adelante, las empresas representantes gastaron parte de los ingresos de manera tal que beneficiaron al funcionario.
- ▶ Una empresa constituyó un consorcio con una compañía local propiedad de una PPE poderosa y muy cercana al presidente, a fin de ganar acceso a ventajas únicas en el mercado. El socio local recibió elevadas ganancias de la transacción.
- ▶ Una empresa contrató a un consultor conocido por sus vínculos con un político de alto rango y responsable de la toma de decisiones. La empresa pagó al consultor una gran suma en concepto de honorarios, a pesar de que sus servicios se limitaron a hacer algunas presentaciones con funcionarios clave. Más tarde, el consultor envió una parte de los fondos al político.

¿Es probable que la asociación facilite el funcionamiento de una trama de corrupción, por ejemplo, al dar acceso a financiamiento, mercados internacionales o capacidad técnica?

Situaciones en las que esto ha ocurrido:

- ▶ Una entidad recibió un activo, contrato de suministro o materia prima a través de un proceso de adjudicación corrupto y carecía de la capacidad financiera o técnica necesaria para aprovechar

23 Puede consultar un examen más detallado sobre la convergencia del combate contra la corrupción y los derechos humanos en Asamblea General de las Naciones Unidas, "A/HRC/44/43. Consejo de Derechos Humanos. [Conexión de las empresas y los derechos humanos con los programas anticorrupción](#). Informe del grupo de trabajo sobre la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas comerciales" (2020); Joanna Drewert y Kaustuv Banerjee, [El vínculo entre los derechos humanos y el cumplimiento de las medidas contra la corrupción](#), Pacto Mundial de la ONU (2016); OCDE y la Organización Internacional de Empleadores, [La conexión de los programas contra la corrupción y de derechos humanos: una guía para empresas y organizaciones de empleados](#) (2020).

Guía anticorrupción para socios de empresas de propiedad del Estado

dicha adjudicación, ya sea mediante la operación de un bloque, el cumplimiento de las obligaciones de suministro o la comercialización del petróleo crudo. La empresa estableció relaciones comerciales con la entidad, permitiéndole así recibir un beneficio financiero de este negocio.

- ▶ Una empresa negoció con una entidad propiedad de un exfuncionario que adquirió una licencia de extracción mediante un proceso corrupto. Después, la empresa pagó para adquirir esa licencia a través de un trato que enriquecería al exfuncionario, a otro intermediario y a varios funcionarios.
- ▶ Una empresa contrató los servicios o compró materias primas de un intermediario que no desarrolló ninguna finalidad comercial, sino que se incorporó al trato únicamente para que el intermediario obtuviera ganancias financieras.

¿Es probable que el trato beneficie a una parte que ha tenido ventajas indebidas gracias a su posición política? ¿El “origen de la riqueza” sugiere que representan y ayudan a reproducir sistemas políticos y económicos de favoritismo y exclusión? ²⁴

Situaciones en las que esto ha ocurrido:

- ▶ El familiar inmediato de un dictador obtuvo un acceso especial a oportunidades económicas durante su carrera y, más tarde, se asoció con empresas y prestadores de servicios del extranjero para seguir ganando dinero y legitimar su posición en los círculos internacionales de negocios.
- ▶ Una empresa interactuó con terceros que formaban parte de los negocios propiedad de varias familias con conexiones políticas que dominan la economía nacional y ayudan a mantener un régimen autoritario en el poder.

¿Es probable que la asociación provoque o empeore un conflicto de interés? ¿El posible socio está posicionado como para recibir un trato especial de parte de un funcionario, o su participación permitirá que la empresa misma reciba un trato especial?

Situaciones en las que esto ha ocurrido:

- ▶ El socio local de un consorcio contaba entre sus beneficiarios reales a un alto funcionario de una EPE, con capacidad para influir en las decisiones de adquisiciones o regulatorias relativas a la sociedad.
- ▶ Una empresa contrató a un proveedor propiedad de una PPE vinculada con responsables de la toma de decisiones del sector extractivo. En ciertos casos, los responsables de la toma de decisiones eran funcionarios formalmente a cargo de estos asuntos. En otros, se trataba de personas con poder político que ejercían influencia de manera informal.
- ▶ Una empresa constituyó un consorcio con una PPE poderosa y obtuvo un acceso favorable a un mercado en particular.

Si bien lo anterior está destinado a proveedores, agentes y otros terceros, las empresas deberían aplicar un análisis similar como parte de la debida diligencia de las EPE. (Consulte la Sección 1).

²⁴ Esta pregunta se basa en la importante distinción del GAFI entre riqueza “prevista” y “con una explicación razonable”. Los jugadores de la industria suelen esperar que las PPE de ciertos países sean ricas, pero tal expectativa no implica que la riqueza sea legítima o cuente con una explicación razonable. GAFI: [Guía del GAFI: personas políticamente expuestas \(recomendaciones 12 y 22\)](#), (2013).