

Universitat Autònoma de Barcelona

Departamento de Derecho Público y Ciencias Histórico-Jurídicas

**RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA,
AUTORIDADES PRIVADAS
Y
GOBERNANZA GLOBAL**

**Presentada por:
Laura Albareda Vivó**

**Memoria de investigación realizada bajo la dirección del Dr. Josep Ibáñez
Profesor de Relaciones Internacionales, Universitat Pompeu Fabra
(Barcelona)**

UAB, Septiembre de 2006

ÍNDICE

Introducción.....	5
--------------------------	----------

CAPITULO 1. Las transformaciones globales en la sociedad internacional y el papel de las empresas 14

1.1. Las diferentes aproximaciones a los procesos de transformación global.....	15
1.2. Principales dimensiones de la globalización económica y el papel de las empresas	21
1.3. Transformaciones en las estructuras productiva y organizativa de las empresas	33
1.4. Impactos políticos, sociales y medioambientales de la actividad empresarial....	38
1.4.1. Impactos políticos en la estructura social internacional	39
1.4.2. Impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial en las comunidades	48

CAPITULO 2. Las autoridades privadas en la gobernanza global..... 51

2.1. La transformación de la sociedad internacional: el Estado-nación	52
2.2. El poder de las autoridades privadas	66
2.2.1. Las empresas transnacionales en el contexto de la globalización	73
2.2.1.1 Las empresas transnacionales como autoridades privadas	80
2.2.2. La sociedad civil global y su influencia en la sociedad internacional.....	85
2.2.2.1 Las redes de la sociedad civil global y los nuevos movimientos sociales como fuente de autoridad privada	94
2.3. Vinculación entre la globalización y la gobernanza global	98
2.4. Las autoridades privadas y las nuevas formas de gobernanza global.....	109

CAPITULO 3. La Responsabilidad Social de la Empresa 119

3.1. El papel de la empresas en la Sociedad Internacional	120
3.2. Origen de la Responsabilidad Social de la Empresa	128
3.3. La Responsabilidad Social de la Empresa desde la Ética Empresarial	136
3.4. La Responsabilidad Social de la Empresa como transformación de la cultura empresarial	146
3.4.1. El diálogo y el compromiso con las “partes interesadas”	147
3.4.2. La dirección basada en la “triple cuenta de resultados”	152
3.4.3. El desarrollo de una política de “rendición de cuentas”	154

CAPITULO 4. La Responsabilidad Social de la Empresa como forma de gobernanza global..... 161

4.1.	Autorregulación empresarial y Responsabilidad Social de la Empresa	162
4.2.	Autoridades privadas y Responsabilidad Social de la Empresa: asociaciones de cooperación interempresarial.....	177
4.2.1.	World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)	180
4.2.2.	Corporate Social Responsibility Europe (CSR Europe).....	187
4.2.3.	Business for Social Responsibility (BSR)	191
4.2.4.	Forum Empresa	193
4.3.	Autoridades públicas y Responsabilidad Social de la Empresa: iniciativas de autorregulación	196
4.3.1.	UN Global Compact	198
4.3.2.	Los documentos de la Unión Europea	199
4.3.3.	Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos	206
4.3.4.	Convenios, recomendaciones y la Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de la Organización Internacional del Trabajo.....	207
4.4.	La autoridad privada en el desarrollo de la Responsabilidad Social de la Empresa como forma de gobernanza global.....	208

Conclusiones 215

Bibliografía222

LISTA DE GRÁFICOS Y TABLAS

GRÁFICOS

Gráfico 1. Clasificación de los actores políticos globales.....	59
Gráfico 2. La aportación de los difentes actores al Desarrollo Sostenible	126
Gráfico 3. Crisis medioambientales, sociales y organizativas que afectaron a las empresas transnacionales (1985-2003)	130
Gráfica 4. Política de rendición de cuentas: Implementación de la RSE.....	155
Gráfica 5. Instrumentos y mecanismos de gestión de la RSE.....	159
Gráfico 6. La RSE en el contexto global	170
Gráfico 7. Fuentes e instrumentos de RSE.....	175

TABLAS

Tabla 1. Ranking The Fortune Global Five Hundred 2006.....	75
---	-----------

GLOSARIO

BCSD	Business Council for Sustainable Development
BITC	Business in the Community
BSR	Business for Social Responsibility
CDE	Comité para el Desarrollo Económico de Estados Unidos
CE	Comisión Europea
CERES	Coalition for Environmentally Responsible Economies
CSP	Corporate Social Performance
CSR Europe	Corporate Social Responsibility Europe
CSR	Corporate Social Responsibility
CSR	Corporate social Responsiveness
EBNSC	European Business Network for Social Cohesión
EDA	Esferas de Autoridad
EFQM	Fundación Europea para la Gestión de la Calidad
EQUIS	European Quality Improvement System
FMI	Fondo Monetario Internacional
FTSE	Financial Times Share Indices
G7	Grupo de los Siete
GATT	Acuerdo sobre Aduanas y Aranceles
GRI	Global Reporting Initiative
HEPS	Higher Education Partnership for Sustainability
I + D	Inversión y Desarrollo
IBLF	International Business Leaders Forum
IED	Inversión Extranjera Directa
ISO	International Standardization Organization
NIC	Países de Nueva industrialización
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OI	Organización Internacional
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
PMA	Países Menos Avanzados
PNB	Producto Nacional Bruto
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
RSE	Responsabilidad Social de la Empresa
SGE-21	Sistema de la Gestión Ética y socialmente Responsable
SIGMA	Sigma Project
UE	Unión Europea
UN Global Compact	Pacto Mundial de Naciones Unidas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo
WBCSD	World Business Council for Sustainable Development
WICE	World Industry Council on the Environment
WRI	World Resources Institute

INTRODUCCIÓN

En los últimos treinta años, las transformaciones generadas por los procesos de globalización han comportado cambios substanciales en la estructura de la sociedad internacional. La «globalización» es un proceso multidimensional desencadenado en las últimas décadas del siglo XX en la economía mundial, que ha ampliado y profundizado las interconexiones mundiales en todos los aspectos de la vida social, económica, financiera, comercial, política, cultural y humana, permitiendo que estas interconexiones hayan adquirido una expansión global (Held *et al.*, 1999). Para hacer frente a los impactos producidos por la globalización económica –que entre otras cosas ponen de manifiesto algunas deficiencias de la estructura política internacional erigida tras la Segunda Guerra Mundial– y asumir los nuevos retos generados por la sociedad internacional, a finales del siglo xx han surgido nuevas formas, espacios y marcos de gobernanza global (Rosenau, 1999; Hewson y Sinclair, 1999).

De entre los elementos que caracterizan las transformaciones producidas por la globalización destaca especialmente el desarrollo de nuevos espacios de poder en manos de las empresas transnacionales en un contexto global que ha generado nuevos mercados de productos y servicios, de capital y de personas, de grandes dimensiones. El hecho de que el ámbito de actuación de las empresas sean hoy los mercados globales, traspasando así su dinámica tradicional en los mercados nacionales, crea nuevos espacios en los que la actividad empresarial escapa al control político, jurídico y económico de los Estados-nación.

En las relaciones internacionales actuales, asistimos a dos procesos estrechamente vinculados, que se desarrollan paralelamente: por un lado, la transformación del poder de los Estados-nación, y, por otro, la adquisición por parte de las empresas de nuevos ámbitos de poder y autoridad en la sociedad. Es decir, la actividad empresarial causa un impacto político –además de económico– en la sociedad internacional, con una influencia creciente sobre los gobiernos en los procesos de toma de decisiones y sobre los nuevos marcos de gobernanza global. A la vez, las empresas transnacionales se han convertido en actores

internacionales con un gran poder sobre la vida de las personas y las comunidades en todo el planeta, lo cual afecta a la distribución mundial del poder y la riqueza. Sus actividades producen impactos sociales y medioambientales concretos allí donde actúan, en la sociedad en general, en los trabajadores y en el medio ambiente y los recursos naturales. Estos impactos, que se caracterizan por ser dinámicos y cambiantes, pueden conllevar consecuencias positivas, como el desarrollo económico de algunas comunidades, pero, a la vez, puede repercutir negativamente en el desarrollo de las comunidades y los medios naturales hasta hacerlo insostenible.

El objeto de estudio de este trabajo de investigación es el análisis del poder y la autoridad que las empresas transnacionales han adquirido en el contexto global y el estudio de algunos espacios de gobernanza global que las empresas han ido generando en su calidad de autoridades privadas. Se pretende analizar de qué forma las empresas transnacionales se han convertido en verdaderas autoridades internacionales, que rivalizan o bien colaboran con las autoridades públicas – tradicionalmente los Estados y organizaciones internacionales –, en la creación de nuevos marcos de gobernanza global. Más concretamente, la hipótesis de esta investigación es que la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) se ha convertido en una de estas manifestaciones de gobernanza global, basada en la autorregulación privada impulsada por las empresas frente a formas tradicionales de gobernanza de los Estados-nación.

La RSE pretende gestionar los riesgos sociales y medioambientales derivados de la actividad empresarial en todo el planeta. Supone la integración por parte de las empresas –en su gobierno, gestión, estrategias, políticas y procedimientos– de las preocupaciones sociales, laborales, medioambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación y el diálogo transparente con sus grupos de interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones.¹

¹ Se toma como referencia la definición del Foro de Expertos en Responsabilidad Social de la Empresa constituido por iniciativa del gobierno español en marzo de 2005. Véase <http://empleo.mtas.es/empleo/economia-soc/RespoSocEmpresas/PRIMER_DOC_FORO_EXPERTOS20_7_2005.pdf> (26/6/2006). Ministerio de trabajo y Asuntos Sociales (2005) «Documentos de trabajo de la I, II y III sesiones de trabajo del foro de expertos de RSE» (20/7/2005).

Durante la década de los ochenta, las empresas actuaron en los mercados globales sin tener en cuenta los riesgos de su actividad. Este trabajo de investigación pretende analizar por qué la Responsabilidad Social de la Empresa se ha convertido en una nueva manifestación de la autoridad política ejercida por las autoridades privadas, especialmente las empresas transnacionales, que han tomado la iniciativa y se han avanzado a los Estados-nación para desarrollar un modelo de control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial global. Se pretende mostrar que este fenómeno aparentemente económico –como es el papel de las empresas transnacionales y los impactos de su actividad en la estructura económica mundial– se ha convertido también en un fenómeno político. La reestructuración multidimensional de las relaciones de poder y autoridad en la sociedad internacional ha puesto de manifiesto los déficits generados por los anteriores espacios de gobernanza, tanto nacionales como internacionales, que sobre todo se basaban en el poder y la autoridad de los Estados-nación y, por extensión, de las organizaciones internacionales creadas por los propios Estados. Al trascender la actividad económica el ámbito estatal, sus impactos dejan de poder ser controlados de forma unilateral por un Estado-nación, al que le sería imposible establecer el control de la actividad económica únicamente con las políticas económicas.

La RSE se ha convertido, en apenas una década, en una cuestión de gran relevancia económica, social y política en los países desarrollados y en vías de desarrollo a todos los niveles, internacional, nacional, regional o local. La adopción de una actitud empresarial ética se ha expandido con gran rapidez entre las empresas transnacionales que actúan en los contextos globales, e incluso también entre las pequeñas y medianas empresas. Cada vez son más las empresas que adoptan políticas de responsabilidad social o que se ven directa o indirectamente afectadas por ellas al formar parte de cadenas de subcontratación. El crecimiento de los mercados y la incorporación de políticas de control de los riesgos sociales y medioambientales que genera la actividad empresarial en la vida de las personas ha creado un nuevo entramado de relaciones a escala internacional. Muchas empresas, presionadas por la sociedad civil global y el

movimiento contestatario contra la actividad empresarial irresponsable, se han hecho eco de esta crítica y han adoptado políticas e instrumentos de gestión para fomentar una conducta ética social y medioambiental. Actualmente, un volumen importante de las grandes empresas europeas e internacionales ha adoptado políticas de RSE y ha contratado colaboradores con experiencia profesional en organizaciones internacionales de derechos humanos y de protección de los recursos naturales, para que incorporen en la estructura empresarial la gestión de los riesgos sociales y medioambientales.

Este trabajo de investigación persigue cuatro objetivos. En primer lugar, pretende analizar el papel de las autoridades privadas en el desarrollo de nuevas formas de gobernanza global. En segundo lugar, intenta aportar mayor claridad conceptual al estudio de la Responsabilidad Social de la Empresa en el contexto global, en base a la importancia que, paulatinamente, ha ido adquiriendo en la agenda política internacional. En tercer lugar, intenta clarificar la RSE desde el punto de vista de los actores que la han definido e impulsado. Por último, pretende mostrar que la RSE se encuentra vinculada a las diversas formas de gobernanza global impulsadas por las autoridades privadas, y que, actualmente, tiene una gran trascendencia en el contexto político internacional.

A fin de abordar los objetivos de investigación con claridad, se ha estructurado en texto en cuatro capítulos, en los que se analiza el poder de las empresas transnacionales en su calidad de autoridades privadas desde una perspectiva teórica y a través de un estudio empírico. El trabajo expone la forma en que esta autoridad privada ha influido en el desarrollo de la RSE convirtiéndola en una nueva cultura empresarial y un nuevo modelo de gestión desde el punto de vista empresarial.

El primer capítulo analiza las transformaciones globales que ha experimentado la sociedad internacional y las principales dimensiones de la globalización económica, con el objetivo de argumentar el poder de las empresas en la sociedad internacional. Es en el marco de las transformaciones estructurales y organizativas de las empresas en la economía global donde aparecen los riesgos

sociales y medioambientales de la actividad empresarial, que explican el surgimiento de la RSE.

El segundo capítulo presenta un análisis de las autoridades privadas en las relaciones internacionales contemporáneas. Se desarrolla una aproximación a las estructuras de poder y gobernanza en la sociedad internacional, analizando la coexistencia de autoridades públicas y privadas. La globalización económica ha conllevado, a la vez, la transformación del Estado y la emergencia de autoridades privadas. Ambos procesos, paralelos y estrechamente vinculados, configuran un complejo entramado de relaciones políticas, que nos permite desarrollar, en primer lugar, una aproximación a la «gobernanza global» y su relación con la globalización, para, posteriormente, centrarnos en el papel de las autoridades privadas y las nuevas formas de gobernanza global.

El tercer capítulo define el papel de la Responsabilidad Social de la Empresa en un mundo global, e introduce los aspectos políticos más relevantes con respecto al surgimiento, desarrollo y control de la actividad empresarial. Presenta los riesgos sociales y medioambientales de la actividad económica global, vinculada a la expansión de los mercados globales, el desarrollo de la Ética Empresarial y el papel de la sociedad civil global. Para poder entender la importancia de la RSE en el contexto de la globalización, se analiza el origen de la RSE en el contexto de las transformaciones económicas y políticas en los últimos treinta años, el poder adquirido por las empresas transnacionales, y la emergencia de la sociedad civil como forma de activismo político no sólo frente a los gobiernos y organizaciones internacionales, sino también frente a las empresas.

Por último, el cuarto capítulo presenta un estudio de caso sobre el poder y la autoridad en el control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial. Analiza el control ejercido por las autoridades públicas y por las autoridades privadas, y cómo éstas lo han desarrollado proponiendo formas afines a las empresas y sus intereses, lo que nos permite extraer conclusiones respecto a los patrones de poder y autoridad en la economía política contemporánea. El análisis de las fuentes e instrumentos de poder desarrollados

por las empresas en el marco de la RSE nos permite vincular la «gobernanza global» con mecanismos como la autorregulación privada y el *soft law*. Se analizan los diferentes métodos para ejercer el poder en el desarrollo de la RSE, que responden a los patrones de orden del sector privado que rigen los mercados globales. Se trata de los actores con más poder, que controlan la economía globalizada y que imponen sus preferencias a los demás actores.

Los dos últimos capítulos de esta obra se centran en el análisis de la RSE. A lo largo del estudio se intenta plasmar el bagaje de investigación sobre el origen de la RSE vinculado a la Ética Empresarial, pero incorporando, a la vez, elementos empíricos desarrollados por las propias empresas y asociaciones empresariales. El estudio de caso corresponde, básicamente, al de una investigación cualitativa de diferentes asociaciones empresariales de RSE y de las iniciativas de RSE adoptadas por las organizaciones internacionales. Se trata de un análisis conceptual sobre los objetivos de estas iniciativas, con el fin de analizar cómo las empresas han ejercido su autoridad.

La metodología del trabajo de investigación es teórico-empírica. Los dos primeros capítulos son de carácter teórico. Se basan en una revisión de la literatura sobre los cambios económicos, estructurales y organizativos generados a causa de la globalización, el nuevo contexto de gobernanza global y el papel de las autoridades privadas en la sociedad internacional. Uno de los factores más importantes que nos impulsaron a llevar a cabo esta revisión de la literatura fue la necesidad de responder a la incapacidad de los enfoques tradicionales dentro de la disciplina de las Relaciones Internacionales para analizar el papel político desarrollado por las empresas transnacionales en la sociedad internacional. En las últimas décadas, han surgido enconados debates en torno a cuáles son las aproximaciones y las metodologías más adecuadas para entender la compleja realidad de la sociedad internacional, sobre todo en lo referente a la aparición de nuevos actores transnacionales. Actualmente existe un pluralismo de enfoques que se traduce en una falta de consenso sobre algunos de los conceptos fundamentales de la disciplina. No todos ellos aportan una comprensión adecuada de los continuos cambios que experimentan las relaciones internacionales y, por

lo tanto, no todos los fenómenos pueden explicarse desde las mismas concepciones teóricas.

Una revisión de las diferentes aproximaciones y epistemologías en las relaciones internacionales, a partir del trabajo previo de García (2000) e Ibáñez (2005), nos ha llevado a considerar que uno de los enfoques más adecuados para analizar el poder y la autoridad de las empresas transnacionales en el marco de la sociedad internacional es la Economía Política Internacional Crítica, cuyo objeto de estudio, de hecho, no difiere del de las Relaciones Internacionales. No obstante, los autores que defienden este enfoque entienden que el análisis de las relaciones internacionales, además de tener en cuenta la dimensión política y militar, debe incluir también otras dimensiones, como la económica, la social y la cultural, así como otros actores influyentes en las relaciones internacionales más allá de los Estados-nación y las organizaciones internacionales. La Economía Política Internacional amplía la perspectiva desde la cual debe analizarse la sociedad internacional, adoptando una visión teórica que integra aproximaciones como la Economía Política, la Ciencia Política, la Historia, la Sociología y el Derecho. Para ello, defiende la multidisciplinariedad de las aproximaciones teóricas, económicas, políticas, históricas y sociológicas, y se diferencia de otros paradigmas o escuelas clásicas en los métodos, conceptos y teorías que emplea para entender la compleja realidad internacional.

Los dos últimos capítulos son de carácter empírico. Para el tercer capítulo, se han utilizado fuentes provenientes de la Ética Empresarial y de la extensa literatura que ha surgido en los últimos quince años sobre la RSE, una parte importante de la cual se ha desarrollado en el marco de organizaciones empresariales de RSE, consultorías y organizaciones internacionales, y escuelas de negocios. En el cuarto capítulo, se han recogido fuentes secundarias. En esta investigación se han utilizado información proporcionada directamente por las asociaciones empresariales y las organizaciones internacionales a través de sus publicaciones y sus páginas web. Se trata de documentos históricos, memorandos e informes públicos. La información más actualizada se ha obtenido a través de Internet,

consultando los documentos generados por las propias autoridades sobre sus actividades e iniciativas de implementación de RSE.

De esta forma, la investigación nos aproxima a un tema de gran actualidad y de marcado contenido político en la sociedad internacional: el papel político de las autoridades privadas. Es un tema novedoso en el contexto de las Relaciones Internacionales que cada vez adquiere mayor importancia en la disciplina. El estudio del control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial global nos permite analizar un caso en el cuál las empresas han ejercido y ejercen su autoridad privada para desarrollar un modelo concreto de RSE. El estudio de caso ha permitido analizar la interacción entre los factores políticos y socioeconómicos en las relaciones internacionales, así como llevar a cabo una aproximación a los efectos políticos de decisiones aparentemente económicas.

A la vez, el análisis de la Responsabilidad Social de la Empresa como forma de gobernanza global permite entender esta propuesta como una iniciativa que pretende transformar la cultura empresarial e incorporar a las empresas a las propuestas de reforma de la estructura política internacional con un objetivo el Desarrollo Sostenible. Lo característico de la RSE es que el origen de este nuevo marco de gobernanza parte de la iniciativa de las propias empresas presionadas por la sociedad civil global, sin que en una primera etapa encontremos la iniciativa de las autoridades públicas. Ha sido la sociedad civil global quien ha presionado a las empresas frente a las crisis medioambientales y de derechos humanos globales. La presión social y mediática de la sociedad civil global ha hecho que las empresas y las redes empresariales más vinculadas con el sector social tomen iniciativas de forma voluntaria.

Como consecuencia de ello, la RSE, tal como se entiende en la actualidad, es el resultado de la configuración de los intereses y las preferencias de los actores con más poder en los mercados globales: las empresas transnacionales, influídas por la presión de la sociedad civil global. Todo ello nos permite aproximarnos a la compleja realidad de la sociedad internacional contemporánea, que se caracteriza

por la coexistencia de actores gubernamentales y no gubernamentales, públicos y privados, que conviven e interaccionan generando normas e instituciones que garantizan el orden institucional futuro a través de marcos de cooperación y conflicto, reconstruyendo nuevos espacios de convivencia y gobernanza.

CAPITULO 1. Las transformaciones globales en la sociedad internacional y el papel de las empresas

El objetivo de este primer capítulo es analizar las transformaciones globales que se han producido en la organización económica mundial, centrándonos especialmente en las relaciones entre los cambios ocurridos en la estructura de la producción global y el papel de las empresas transnacionales.

En el primer apartado, se analiza el concepto de globalización y se explica de forma detallada la descripción de sus principales dimensiones: la transnacionalización de la producción, la integración comercial y la integración financiera de los mercados globales. Para ello, se ha considerado oportuno revisar la literatura sobre globalización partiendo de la escuela de la Economía Política Internacional, en el marco de las Relaciones Internacionales, y ampliar la información con la lectura de algunos autores procedentes de la disciplina de la Gestión y la Administración de la Empresa. A la vez, el análisis parte de la consideración previa que las empresas son uno de los actores protagonistas de los procesos de globalización.

Este análisis permite avanzar, en el segundo apartado del capítulo, en el estudio de las transformaciones ocurridas en la producción y la organización de las empresas. Dichos reajustes nos ayudan a entender los elementos principales que explican los procesos de globalización de la economía internacional. La empresa ha sido uno de los grandes protagonistas de las transformaciones producidas en la sociedad global en las últimas décadas del siglo pasado hasta nuestros días. En poco tiempo, los procesos de expansión de la producción y los intercambios comerciales y financieros globales han convertido a las empresas en organizaciones transnacionales, intensificando y consolidando sus actividades en los mercados globales. Las transformaciones globales se han desarrollado paralelamente a las reformas internas en la estructura organizativa de las empresas, lo que ha posibilitado la expansión de sus redes globales.

En el tercer apartado del capítulo, se abordan en profundidad las consecuencias políticas y sociales de las transformaciones de la economía globalizada, mediante el análisis de las consecuencias políticas y sociales concretas de la actividad empresarial en la estructura política y social de los países.

Al llegar al final de capítulo, toda la información anterior nos permite tener una visión clara y precisa de las transformaciones globales que se han producido en la sociedad internacional y del papel que las empresas han desempeñado en dichas transformaciones.

1.1. Las diferentes aproximaciones a los procesos de transformación global

El concepto de globalización ha sido uno de los más utilizados en el marco de las ciencias sociales, especialmente en el ámbito de las Relaciones Internacionales, para explicar las transformaciones globales sufridas en la estructura económica mundial en las últimas décadas. No obstante, en el ámbito de la disciplina de las Relaciones Internacionales no existe una aproximación única al análisis de estos reajustes, por lo que existe un pluralismo de aproximaciones o enfoques en torno a la globalización. Para poder entender esta diversidad, Held *et al.* (2000) clasifican el debate en dos aproximaciones: los escépticos y los globalistas.² Cada una defiende un punto de vista diferente sobre los cambios experimentados por la sociedad internacional. Es evidente que se trata de dos construcciones ideales maximalistas entre las que se sitúan un sinfín de perspectivas.

Entre los autores escépticos se encuentran aquellos que consideran que la globalización no es una entidad real, sino ideológica, que ha sido construida socialmente. Coinciden en señalar que no estamos ante un cambio histórico fundamental. Entre los autores más importantes destacan P. Hirst y G. Thompson (1996), que defienden la tesis de que estos procesos corresponden a una fase más en el desarrollo del capitalismo internacional y comparan la etapa actual con la vivida a finales del siglo XIX. Para demostrar que no existen cambios

² Se ha considerado adecuado en esta introducción al concepto de globalización hacer una referencia al debate axiológico sobre la globalización. No obstante, sólo se apuntan los principales rasgos de las posturas más destacadas analizadas por Held *et al.* (2003).

fundamentales, estos autores recurren a las estadísticas sobre comercio e inversión internacional y exponen la existencia de ciclos expansivos análogos al actual entre 1870 y 1914 y entre 1945 y 1970.³ A finales del siglo XIX también se produjo un importante incremento en los intercambios comerciales internacionales. En consecuencia, estos autores intentan mostrar un paralelismo entre aquella etapa histórica y la época actual. Además, para rebatir la idea de la pérdida de poder del Estado-nación, apuntan a una tesis importante que para ellos contradice el proceso de globalización: en realidad, no se trata de una evolución global, sino sólo de un movimiento de regionalización de la economía mundial.⁴ Entre los escépticos, las ideas de regionalización y globalización no son paralelas, sino contradictorias. En este sentido, no aceptan que los Estados-nación hayan perdido poder, sino que éstos junto con las fuerzas del mercado han sido los impulsores de los nuevos cambios. Todos estos argumentos derivan en la hipótesis del «mito de la globalización» (Hirst y Thompson, 1996), según el cual la globalización deja de ser una realidad para pasar a ser una idea convertida en un mito cuya explicación se fundamenta en el razonamiento erróneo de que la interdependencia económica actual ha generado la pérdida de poder del Estado-nación, que ha sido minado por la internacionalización de la economía, el poder de las empresas y la gobernanza global de los mercados.

Para los defensores de la visión globalista, la globalización es un hecho real que debe analizarse como una nueva etapa en la historia de la humanidad a partir de las transformaciones económicas y la existencia de un nuevo mercado global cuyo control está en manos de las fuerzas del mercado (Ohmae, 1995). Consecuentemente, estos autores defienden la existencia de un nuevo espacio de poder global, basado en la existencia de un nuevo capitalismo global y una nueva civilización global frente a los cuales el Estado-nación ha perdido su supremacía a causa del aumento de protagonismo y el incremento de autoridad de otros actores

³ Sin embargo, una investigación de Van Bergeijk y Mensink (1997) basada en datos comparativos en el período 1820-1992 evidencia los problemas metodológicos habituales en muchas mediciones y demuestra cómo el período que se inicia en 1970 es diferente en cuanto a volumen y ritmo de crecimiento del comercio internacional.

⁴ Hirst y Thompson (1996) analizan el desarrollo de las relaciones económicas y el poder en los mercados internacionales adquirido por tres regiones del mundo: Norteamérica –liderada por Estados Unidos–, Europa y Asia-Pacífico. Consideran que se trata de una concentración del capitalismo mundial en las zonas del planeta más desarrolladas.

transnacionales, como las empresas y los grupos financieros. En muchas ocasiones, estas tesis o visiones globalistas tienen un componente ideológico muy acusado, basado en el neoliberalismo, que defiende el dominio de las fuerzas del mercado y la pérdida de decisión del Estado-nación.

No obstante, en este trabajo se da cabida a los autores alejados de la ideología neoliberal que defienden la existencia de las transformaciones globales. Entre ellos cabe destacar a S. Strange, que desde la Economía Política Internacional Crítica ha analizado la existencia de un nuevo paradigma global, en el que verifica el aumento de poder de las autoridades privadas (las empresas transnacionales, los grupos financieros, las consultoras internacionales) frente al poder de los Estado-nación. Strange (1996) analiza los procesos de difusión de la supremacía en la economía mundial y expone la tesis de que las fronteras territoriales de los Estados ya no coinciden con los límites que la autoridad política estatal mantiene sobre la economía y la sociedad. En consecuencia, se da una pérdida de control de la economía por parte de los Estados-nación y un desplazamiento de la autoridad hacia los mercados en donde las empresas transnacionales ejercen su dominio. En este marco de análisis, el desarrollo de esta investigación va a tener en cuenta las transformaciones globales desde el punto de vista de la Economía Política Internacional Crítica.

Strange (1996) apunta tres premisas que explican la pérdida de legitimidad del Estado-nación en el marco de la economía política internacional: en primer lugar, la asimetría de poder que existe entre las grandes potencias y los pequeños Estados influye en los desequilibrios de dominación; en segundo lugar, es evidente la debilidad de los Estados ante las consecuencias generadas por los cambios tecnológicos y, sobre todo, las transformaciones financieras de la economía global, y, en tercer lugar, constata cómo actualmente algunas de las responsabilidades básicas del Estado-nación en una economía de mercado nacional, que afectan a los mercados globales, no son asumidas convenientemente por nadie, ni siquiera por los mismos Estados.

Más allá de este debate teórico sobre el concepto de globalización, en este trabajo se tiene en cuenta la trascendencia de las transformaciones históricas experimentadas⁵ en el marco de la sociedad internacional en las últimas décadas del siglo XX. En consecuencia, cualquier análisis de la Economía Política Internacional contemporánea no puede prescindir de una aproximación a los procesos de transformación acaecidos desde finales del siglo pasado. Nosotros, más allá del debate axiológico sobre el concepto, al que se ha apuntado, se parte de la tesis de que en los últimos años los importantes cambios ocurridos en la estructura económica mundial tienen una trascendencia fundamental para entender el poder adquirido por las empresas transnacionales en el marco de las relaciones internacionales. Estas transformaciones han convertido a dichas empresas en unos de los actores con mayor poder de influencia y autoridad en el escenario global.

Held, McGrew, Goldblatt y Perraton en un trabajo de investigación colectiva publicado en 1999, definieron la globalización como *un conjunto de procesos multidimensionales, más que un proceso individual, ocurrido en el último tercio del siglo XX en la economía y la política internacionales, que ha ampliado, extendido y profundizado las interconexiones socioeconómicas en todo el planeta, aumentando las interdependencias espacio-temporales y su magnitud, hecho que ha provocado que los intercambios y flujos económicos, políticos, sociales y culturales trasciendan hoy los marcos y las fronteras de los Estados-nación* (Held et al., 1999: 17). La globalización ha comportado el estrechamiento y la intensificación de las actividades y los intercambios sociales, políticos y económicos entre los países, más allá de las economías nacionales. Estos reajustes se han ampliado en un marco espacial planetario, aumentando su extensión, intensidad, velocidad e impacto, y generando flujos de interacción transcontinentales e interregionales.

No obstante, para ampliar esta definición, Dunning (1997: 33) propuso desde la disciplina de las ciencias económicas y la gestión y administración de empresas,

⁵ En las últimas décadas, la sociedad ha apreciado la importancia de estos cambios en todos los aspectos de la realidad social, como el devenir de la política internacional, el desarrollo de la comunidad empresarial, la amplitud del marco sindical o el desarrollo de la sociedad civil a escala global.

que la etapa de finales del siglo XX es una nueva época de «capitalismo flexible» o «capitalismo de alianza», caracterizado por el desarrollo de mercados regionales y globales dinámicos y más competitivos, con una interdependencia extensiva de los emplazamientos, las empresas y las redes comerciales en todo el planeta, y una división del trabajo internacional basada en la localización de activos empresariales en *clusters* regionales de actividad económica. El análisis de los procesos de transformación económica de finales del siglo XX se vincula con los cambios organizativos introducidos en las empresas globales. Para él, los cambios en las organizaciones empresariales impulsan las transformaciones globales y favorecen el liderazgo de las empresas en los nuevos mercados. Para entender bien los procesos de globalización y la modificación de las estructuras organizativas de las empresas, Dunning expone los elementos que originaron los cambios: en primer lugar, el aumento de la movilidad de los recursos y las capacidades –especialmente vinculado al conocimiento– de las empresas más allá de las fronteras nacionales; en segundo lugar, el incremento del valor de las transacciones transnacionales, ya sean a través del comercio intrafirmas o bien entrefirmas, a través de acuerdos de cooperación entre empresas; en tercer lugar, la reducción dramática de los costes de transporte y comunicación de larga distancia y las barreras físicas y culturales entre los países, y, en cuarto lugar, al incremento de la importancia de los activos con límite de ubicación, sobre todo gracias a una fuerza de trabajo con mayor formación y a la sofisticación de las infraestructuras, que han influido en el asentamiento de las actividades de valor añadido de las empresas transnacionales. En este sentido, el papel de la transformación de la estructura productiva de las grandes empresas, de los mercados de bienes y servicios y de los mercados financieros son tres dimensiones de la globalización que explican cómo las empresas influyen en todo los procesos globales.

El objetivo que se persigue en este trabajo al centrarnos en los procesos de globalización es analizar cuáles han sido realmente los impactos de las transformaciones económicas en la estructura política de la sociedad internacional. La globalización ha influido de manera significativa no sólo en las relaciones económicas internacionales, sino también en las relaciones y la

estructura política, en el ámbito cultural, en la vida social, en los recursos naturales y en el medioambiente. Uno de los elementos más importantes que explican las transformaciones sufridas en el marco de la economía mundial en las últimas décadas es el desarrollo de redes globales de producción vinculadas a la extensión de las actividades y redes empresariales.

Las grandes empresas se han convertido, de esta manera, en protagonistas impulsoras de la globalización económica (Dunning, 1985). Desde 1970, no sólo se han expandido de forma generalizada más allá de sus fronteras para buscar nuevos mercados, sino que han reorganizado su producción a través de un proceso de transnacionalización.

Las interconexiones transnacionales han generado la aparición de complejas relaciones y redes de relaciones entre comunidades, Estados, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales y empresas, en el nuevo orden mundial. A partir de la consideración de que la sociedad internacional ha adquirido nuevas dimensiones que han transformado las estructuras de poder económico, político, social y cultural, Ibáñez (2005: 47-62) apunta la tesis de la existencia de una nueva etapa en el desarrollo de la sociedad internacional a la que denomina «sociedad postinternacional».⁶ En el marco de este trabajo de investigación, se retoma la tesis del autor, dado que además de encontrarla muy acertada, nos permite adoptar una aproximación más pertinente al análisis del papel de los actores no estatales, entre ellos las empresas, como autoridades privadas en la escena internacional.

Las empresas se han convertido en actores y autoridades privados en la sociedad internacional donde ejercen su poder de influencia. Han adquirido relevancia

⁶ Ibáñez (2005) adopta el concepto de «sociedad postinternacional» partiendo de la idea defendida por Rosenau (1989, 1990) en su análisis de las transformaciones ocurridas en las últimas décadas en la sociedad internacional como cambio en proceso e indeterminado que subyace del declive de los patrones tradicionales de esta sociedad internacional, pero sin determinar adónde se dirigen estos cambios. Las argumentaciones expuestas por el autor son las siguientes. En primer lugar, existe una sociedad postinternacional, posterior en el tiempo a la sociedad internacional de Estados que se conformó entre el los siglos XVI y XX, y en segundo lugar, porque surge de la existencia previa de la sociedad internacional de Estados, que a través de las normas e instituciones que garantizan el orden internacional ha creado las condiciones para que actores no estatales realicen actividades transnacionales de cooperación y conflicto, insertándose en este orden y convirtiéndolo en un orden postinternacional. Para analizar con mayor detalle este concepto, se recomienda la consulta del trabajo de Ibáñez (2005).

política y se han convertido en verdaderos dirigentes de la economía política global, en algunas ocasiones asumiendo y desempeñando funciones otrora consideradas propias de las autoridades públicas. Para poder analizar la reorganización de los poderes en la sociedad postinternacional y la emergencia de las empresas como autoridades privadas, es adecuado investigar primero cuáles han sido las principales dimensiones de las transformaciones económicas de los procesos de globalización para entender qué papel tienen las empresas transnacionales en las redes económicas globales.

1.2. Principales dimensiones de la globalización económica y el papel de las empresas

El análisis de los procesos de globalización económica y su incidencia en la transformación de la sociedad internacional y en la consolidación del poder de las autoridades privadas nos lleva a tener en cuenta tres dimensiones principales que definen los procesos de globalización: la transnacionalización de la producción mundial, la integración de los mercados comerciales y la integración de los mercados financieros (Ibáñez, 1999). En los tres procesos, las empresas transnacionales⁷ han desarrollado un papel fundamental en su impulso, situándose en el centro de las transformaciones ocurridas en la economía internacional en el último cuarto del siglo XX.

Tradicionalmente, en el ámbito internacional, la economía capitalista se ha caracterizado por la expansión planetaria de los centros de producción industrial y de las redes de distribución de productos y mercancías, impulsadas por grandes empresas, que amplían su poder de mercado a través de economías de escala. Ya en el siglo XIX las inversiones de las grandes empresas en los territorios coloniales tenían un peso considerable. En este sentido, se trata de una dinámica histórica dentro de la economía capitalista. No obstante, lo que caracteriza la transformación de la transnacionalización de la producción mundial a partir de los

⁷ Se considera más adecuado, la denominación de «empresas transnacionales» en vez de «empresas multinacionales», dado que lo que caracteriza estas grandes empresas en los mercados globales es su actividad transnacional, realizada más allá de las fronteras del Estado de origen, y no necesariamente de la multinacionalidad del factor de trabajo o de la procedencia del capital.

años setenta del siglo pasado es la intensidad y la extensión de las redes de producción global.

El proceso se inició después de la Segunda Guerra Mundial (1942-1945), primero a través de las empresas transnacionales estadounidenses y, posteriormente, con las europeas y las japonesas. Estas empresas, que tenían como objetivo último la maximización del beneficio empresarial y la ampliación del poder de mercado, intensificaron sus estrategias de Inversión Extranjera Directa (IED).⁸

Para poder comparar los cambios en la estructura productiva mundial desde 1950, Dunning (1993) diferencia dos etapas: la que va entre la Segunda Guerra Mundial y los años setenta del siglo pasado y la etapa específica de capitalismo flexible o de alianza (desde 1973). En el período entre 1950 y 1973 se percibe una estructura empresarial de producción intensiva de las grandes empresas, que dominan numerosas empresas filiales, que controlan a través de redes propias basadas en el comercio intrafirmas. En esta etapa, la mayoría de las empresas tenía su origen en Estados Unidos y establecía filiales en otros países para expandir sus operaciones productivas en diferentes mercados a través de la extensión geográfica de la producción mediante firmas filiales en economías industrializadas y sólo incipientemente en algunos países en desarrollo.

Lo que realmente cambia a partir de 1973 es que la expansión de la producción mundial va acompañada de cambios estructurales en el funcionamiento interno de los grupos empresariales que tienden a una mayor integración transnacional, determinada, entre otras pautas, por la extensión y el refuerzo de la organización vertical⁹ entre matrices y filiales en detrimento del modelo de integración horizontal, por la flexibilización de los sistemas de producción para adaptarse al máximo a las tendencias de la demanda, y por el aumento del comercio intraempresarial (Dunning, 1993). Se da un proceso de proliferación de acuerdos

⁸ A partir de ahora IED. Teniendo como referencia las definiciones del FMI, de la OCDE, de la UNCTAD, se considera que la IED es la inversión orientada a la consecución de un interés duradero en una empresa localizada en un país diferente al del país inversor, con el objetivo de que la empresa que invierte puede influir significativamente en la dirección de la empresa invertida (Ibáñez, 2005).

⁹ Dunning (1993) desarrolló este tema en el modelo teórico de organización productiva denominado *OLI Configuration*. Se trata de cambios producidos por factores endógenos y exógenos que determinan los comportamientos de las empresas transnacionales.

y alianzas interempresariales transnacionales en múltiples formas, algunas de estas denominadas «nuevas formas de inversión»: adquisiciones y fusiones, subcontratas, acceso a mercados, asociaciones de Investigación y Desarrollo (I+D), compra y cesión de tecnología. Las redes de producción global se desvinculan de la propiedad directa, aumenta la subcontratación y el volumen de exportaciones nacionales, hecho que genera una importante amplitud de la extensión y la intensidad de las redes de producción mundiales. El aumento de las alianzas interempresariales ha contribuido a la concentración del poder de mercado en un reducido número de empresas transnacionales, en algunos sectores concretos considerados fundamentales en la economía internacional, como el petróleo y la extracción y el tratamiento de los metales.

En esta tesitura, las profundas transformaciones en el funcionamiento de las empresas transnacionales son, a la vez, la causa y la consecuencia de los revolucionarios cambios tecnológicos que se producen desde los años setenta del siglo pasado, particularmente en las tecnologías de la información. La cadena de producción y suministro se transforma y se amplía en extensión y en intensidad a través de redes de producción y de comercio desvinculadas de la propiedad de las grandes empresas en casi todas las regiones del mundo, aunque existen datos que deben tenerse en cuenta para no exagerar la importancia del proceso de transnacionalización de la actividad empresarial. En primer lugar, la transnacionalización de la producción sigue afectando primordialmente a los países desarrollados y especialmente a los que forman parte de la tríada Europa, Norteamérica y Japón. En esta etapa histórica, el origen de las empresas transnacionales es cada vez más diverso, aunque en su mayoría siguen siendo los países de la OCDE, sobre todo Norteamérica, Japón y Europa. No obstante, cada vez existen más empresas con origen en el sudeste asiático. Además, existe ya un número importante de empresas europeas y japonesas que se han establecido en países en desarrollo, sobre todo en lo que respecta a la difusión de la producción. En segundo lugar, la mayoría de las grandes empresas transnacionales siguen teniendo un porcentaje importante de sus ventas y activos en los países de origen. No obstante, el aumento del volumen de la IED, vinculado a los cambios estructurales en el funcionamiento interno de los grupos

empresariales, muestra variaciones fundamentales en las redes de producción global, que, ligadas a la integración comercial y financiera, convergen en un proceso histórico diferenciado.

Paralelamente a la expansión de las redes de producción global se encuentra una segunda dimensión de la globalización económica: los procesos de integración comercial de los mercados globales. Como sucede con los procesos de producción, la internacionalización de los mercados de bienes y servicios es una dinámica inherente al desarrollo del sistema económico capitalista. La etapa histórica de expansión más importante del comercio internacional anterior a la actual se generó con el impulso de la revolución industrial en el período denominado *belle époque* entre 1870 y 1914. En aquellos momentos, la burguesía colonial del norte de Europa tuvo la necesidad de buscar nuevas materias primas que escaseaban en el Viejo Continente y aprovechó el desarrollo tecnológico en el transporte marítimo y ferroviario para buscar los productos en las colonias. Las redes comerciales se desarrollaron sobre todo entre el Reino Unido, Alemania y los Países Bajos con sus colonias y con Estados Unidos. Frente a este importante desarrollo del comercio internacional de finales del siglo XIX, el período de entreguerras (1918-1942) derivó en una fase de ruptura y autarquía económica para los países europeos. La Primera Guerra Mundial (1914-1918) frenó los flujos comerciales y, posteriormente, la crisis financiera de 1929 acabó de quebrar todas las posibilidades, generando una reacción de proteccionismo por parte de las potencias europeas.

No obstante, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial (1942-1945), los gobiernos vencedores se encargaron de restituir el sistema de libre comercio internacional. Se consideró que la autarquía económica en la que habían caído los países europeos había llevado a la confrontación bélica. Los gobiernos aliados negociaron en Bretton Woods (1944) las condiciones del nuevo régimen internacional de comercio, con el objetivo de evitar el proteccionismo del período de entreguerras. Los representantes políticos negociaron la Carta de la Habana, que sentaba las bases de la que debería haber sido la Organización Internacional de Comercio. A pesar de ello, el acuerdo fracasó y la Organización Internacional

de Comercio nunca se llegó a constituir como tal debido a la negativa del Congreso de Estados Unidos de aceptar la liberalización del comercio internacional. Finalmente, el proyecto se quedó sólo como un instrumento de reducción arancelaria –el *General Agreement on Trade and Tariffs* (GATT)– que constituía el primer capítulo de la Carta de la Habana. El GATT ha sido el instrumento fundamental que ha posibilitado el desarrollo de las redes globales de comercio internacional entre 1947 y 1995 a través de la reducción continuada de los aranceles nacionales, permitiendo la apertura de las actuales redes de comercio globales. En este sentido, la Organización Mundial del Comercio, creada en 1995, se ha consolidado como la institución global que garantiza las reglas mundiales de la liberalización del comercio y facilita su intensificación.

Durante el período 1945-1995, el crecimiento del comercio mundial ha sido más importante que el crecimiento de la renta mundial (FMI, 1998). En 1950 las exportaciones mundiales constituían el 7% de la renta mundial y este porcentaje fue aumentando lentamente hasta los años setenta. En esta década hubo un incremento importante hasta llegar al 17% y se mantuvo entre el 14 y el 18% hasta 1995. Los datos muestran un aumento constante del comercio internacional desde los años de la posguerra y una expansión importante a partir de los años ochenta. En este momento, el sistema de comercio global se ha desarrollado sobre todo gracias a la liberalización de las relaciones comerciales mundiales promovidas por las empresas y los gobiernos. El sistema global se define por una red intensiva de relaciones comerciales de bienes y especialmente de servicios, que enlaza las economías desarrolladas de forma virtual en todo el planeta, generando una red de mercados globales interpenetrados. A pesar de que las redes del comercio global se dan sobre todo entre los países de la OCDE, hay un aumento considerable desde los años setenta de la participación en la red de los países en desarrollo: en primer lugar, los exportadores de petróleo y, posteriormente, los de nueva industrialización (sudeste asiático y América del Sur). Con la excepción del África subsahariana, existe una interrelación entre los mercados globales y las redes comerciales de casi todos los países del mundo. Actualmente, los datos también muestran cómo las redes comerciales mundiales están concentradas geográficamente en las zonas de libre comercio: Europa,

América y Asia-Pacífico. Ello nos sitúa frente al debate sobre la existencia de un mercado global o la constatación de la regionalización del comercio internacional.¹⁰

La globalización del comercio internacional ha implicado sobre todo cambios estructurales del sistema productivo, asociados a la nueva división internacional del trabajo. En todo caso, el comercio es hoy inherente al desarrollo productivo de un país y, con ello, lo es también la búsqueda de nuevos mercados. El comercio ha impregnado todas las economías nacionales, y cada vez más los productos nacionales están expuestos a la competitividad de productos extranjeros en los mercados.

No se pueden entender los procesos de transnacionalización de la producción e internacionalización del comercio global sin tener en cuenta las políticas gubernamentales que han permitido y potenciado estos cambios. Han sido los propios gobiernos quienes han potenciado la liberalización de la estructura económica internacional. En primer lugar, fue la estructura económica internacional establecida por los Estados vencedores de la Segunda Guerra Mundial la que permitió la expansión de los mercados globales y la capacidad productiva de las empresas en todo el planeta. En 1944, los representantes gubernamentales reunidos en Breton Woods diseñaron un sistema económico internacional que pretendía reaccionar ante los déficits de la economía internacional de entreguerras, acabando con las políticas proteccionistas y, a la vez, potenciando el libre comercio y la inversión internacional. Este sistema debía constar de una estructura política internacional que garantizase su funcionamiento:

1. Un banco central mundial que dirigiera globalmente la liquidez monetaria a través del patrón oro, responsable del apoyo a países con excedentes de

¹⁰ Hirst y Thompson (1996) se oponen a la idea de que exista una etapa diferenciada históricamente del desarrollo del capitalismo anterior al período de entreguerras. Para ellos, se trata de una etapa más del capitalismo tardío, en la cual no hay cambios sustanciales para pensar que se trata de otra etapa histórica diferente a la de 1870-1914. No obstante, los datos de exportaciones-importaciones de los países de la OCDE en los últimos 50 años demuestran que el nivel del comercio es superior a la etapa de 1870-1914, simplemente porque la renta mundial era muy inferior (FMI, 1998).

exportaciones y, por consiguiente, encargado de estabilizar la economía mundial.

2. Un fondo monetario para la reconstrucción y el desarrollo que promoviera la disposición de crédito para los países de bajos ingresos.
3. Una organización internacional del comercio que se ocupara especialmente de la estabilidad de los precios de los bienes de exportación primarios.
4. Un programa institucionalizado de ayuda financiera vinculado a las Naciones Unidas que controlara los subsidios no reintegrables que se debían llegar a adjudicar.

A pesar de que esta propuesta experimentó cambios importantes en su diseño inicial, en Breton Woods los gobiernos establecieron la estructura y las reglas intergubernamentales que han garantizado el desarrollo de las transformaciones económicas globales ocurridas a finales del siglo XX. Los principales instrumentos impulsores de esta liberalización han sido 1) el Acuerdo sobre Aduanas y Aranceles (GATT), que ha permitido que desde entonces se haya ido desmantelando paulatinamente el sistema de aranceles nacionales y otras barreras proteccionistas para favorecer el libre comercio internacional, y 2) el Fondo Monetario Internacional (FMI), que ha favorecido la regulación del sistema monetario internacional.

En segundo lugar, de forma paralela a la liberalización de los mercados, las propias empresas desarrollaron, más allá de su país de origen, estrategias de Inversión Extranjera Directa (IED). El período inmediato de posguerra fue una etapa de desarrollo cada vez más importante de la IED, impulsada por las empresas estadounidenses que fueron las primeras que ampliaron sus mercados de producción, sobre todo al continente europeo y zonas afines, como Canadá y el Reino Unido. Ello fue posible debido al poder tan importante de la economía estadounidense¹¹, frente a la economía europea. Estas empresas pudieron expandir sus filiales a partir de su superioridad tecnológica y su desarrollo en I+D.

¹¹ Estados Unidos había ganado la guerra y sus empresas se habían beneficiado del conflicto bélico con ventajas muy considerables. Las empresas europeas habían desaparecido y tardarían en recuperarse. El Plan Marshall y la reconstrucción de Europa estimularon la inversión extranjera de las empresas norteamericanas.

En esta etapa, la IED se desarrolló más rápidamente que el crecimiento de la renta mundial.

En los años sesenta, una vez recuperada la economía europea, el desarrollo de la IED se expandió a las grandes empresas europeas¹² y japonesas. Mientras las firmas europeas y estadounidenses tendían a expandir sus ventajas económicas al exterior, trasladando la actividad productiva y tecnológica, las niponas mantenían en su país el desarrollo tecnológico y expandían fuera de él las plantas de actividad productiva intensiva. Este hecho, además, se vio favorecido por los cambios en las políticas de internacionalización comercial de los países europeos y Japón, que empezaron a aceptar los beneficios de la interdependencia económica mundial, en parte porque reconocieron el papel que las empresas multinacionales estaban desempeñando en el proceso de desarrollo económico. Además, la crisis económica y la recesión que afectó a las economías occidentales en 1973 influyó en el cambio de ciertas políticas proteccionistas de países europeos, que en el período de posguerra no habían accedido a dejar entrar inversión extranjera directa de empresas americanas. Los gobiernos occidentales, sobre todo, empezaron a adoptar políticas de apoyo logístico y fiscal que favorecerían la inversión de empresas multinacionales, particularmente porque la llegada de inversiones a través de empresas extranjeras suponía la creación de empleo en un período de crisis y recesión económica (Dunning, 1988). Este proceso también se benefició del desarrollo de los países de nueva industrialización (NIC), especialmente los del sudeste asiático, que venía a confirmar la interdependencia de la economía mundial. Posteriormente, en los años noventa, el desarrollo de la IED se vio favorecido por el hecho de que la mayoría de los países adoptaron políticas de mayor liberalización de las regulaciones de IED.

La expansión de las empresas se ha basado en la intensificación de las estrategias de inversión extranjera directa, acompañada de transformaciones estructurales en el funcionamiento de los grupos empresariales y la tendencia a

¹² El desarrollo de la IED tuvo un impulso muy importante en esta etapa, que además se vio favorecida por el desarrollo de zonas de libre comercio.

una mayor integración transnacional (Dunning, 1993). A partir de los años setenta, las transformaciones en la estructura organizativa empresarial adquirieron una nueva dimensión global impulsada por las ventajas del desarrollo tecnológico, sobre todo gracias a las nuevas tecnologías de la información que apoyaron el proceso a través del cual las empresas transnacionales adoptaron estrategias de producción y *marketing* global (Ohmae, 1985; Dunning, 1988).

La tercera dimensión de la globalización económica importante son las transformaciones experimentadas por el sistema financiero internacional, donde radica otro de los centros neurálgicos de estos procesos. Al igual que en los otros ámbitos, desde principios de los años setenta del siglo pasado, se detecta en los mercados financieros de todo el planeta una intensificación de los flujos de capital.¹³

El sistema financiero internacional de posguerra también fue inicialmente diseñado en la conferencia de Bretton Woods en 1944. Allí, Estados Unidos, el Reino Unido y Francia potenciaron la creación de un sistema monetario y financiero internacional estable como uno de los elementos fundamentales para mantener el orden económico internacional. Por ello, se acordó establecer un sistema monetario, un sistema de pago y un orden financiero que pudiesen mantener la estabilidad financiera en momentos de crisis, factor que había influido en el devenir de las dos guerras mundiales.

Con este objetivo, se crearon dos organizaciones internacionales que debían garantizar, por un lado, el orden en la balanza de pagos: el Fondo Monetario Internacional (FMI); y por otro, el desarrollo económico: el Banco Mundial. El Fondo Monetario internacional debía desempeñar el papel de regulador del sistema monetario internacional y garantizar la estabilidad en las relaciones financieras internacionales. No obstante, a pesar de ello, no ha actuado como

¹³ Estos flujos de capital pueden clasificarse en la siguiente tipología de intercambios de inversión: a) la Inversión Extranjera Directa (IED), que responde a las inversiones productivas de las empresas; b) las inversiones de capital en acciones o bonos corporativos; c) las inversiones en renta variable internacional y instrumentos derivados, opciones o *swaps*; d) los intercambios crediticios (créditos bancarios internacionales); e) las inversiones en renta fija internacional pública o privada; f) los flujos de ayuda al desarrollo entre países, y g) los flujos monetarios (intercambios monetarios).

garante de la balanza de pagos de los países y su función de prestamista en crisis financieras se ha visto altamente condicionada por políticas neoliberales (Stiglitz, 2002). El FMI tiene como función conceder préstamos a los Estados en situaciones de colapso económico. No obstante, desde hace más de dos décadas, las condiciones que ejerce para recibir estos préstamos se han convertido en transmisión de políticas neoliberales, como la reducción del gasto público y la disminución de los sistemas de seguridad social.

Respecto al Banco Mundial, los países acordaron establecer un sistema de cambio de monedas fijo con el patrón oro –y el dólar como activo de reserva–, que establecía algunos elementos de flexibilidad, un sistema de paridades fijas y la posibilidad de establecer el control de capitales. Este sistema de ajustes de la balanza de pagos propuesto por Estados Unidos partía de una concepción liberalizadora de los mercados. Formalmente, cada nación tenía establecido un valor de cambio fijo con el oro y éste debía ser el patrón a partir del cual habrían de realizarse las transacciones internacionales. Sin embargo, en la práctica, el poder de la economía de Estados Unidos potenció el hecho de que cada vez más el dólar se convirtiera en la moneda de intercambio. El sistema Bretton Woods funcionó bien entre 1945 y 1960, cuando la economía estadounidense era claramente la mayor del mundo. Estados Unidos suministraba dólares a la economía mundial, hecho que estimuló el crecimiento económico en Europa y Japón, creando importantes mercados de bienes y servicios en el país nipón.

El nuevo orden financiero global emergió fundamentalmente gracias a la concurrencia de cuatro factores en el ámbito internacional: el colapso del sistema financiero diseñado en Bretton Woods, la crisis económica de 1973 y la aparición del nuevo mercado europeo de «euromarkets»¹⁴, la desregulación nacional de los mercados financieros favorecida por los propios gobiernos y la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (Strange, 1996). Todos estos cambios han comportado el desarrollo exponencial de los mercados con flujos de capitales en los que la actividad financiera está totalmente desligada

¹⁴ Los «euromarkets» eran los mercados financieros de dólares fuera de Estados Unidos. El mercado de la City de Londres fue el centro del mercado del eurodólar desde mediados de la década de los sesenta, actuando a través de las filiales de los bancos estadounidenses en Londres, París o Frankfurt.

de la actividad económica real, ya sea de producción como de inversión extranjera directa.

El sistema diseñado en Bretton Woods duró muy poco. En invierno de 1956-1957 apareció la primera crisis financiera. Europa se había recuperado rápidamente, pero su balanza de pagos no podía hacer frente a las importaciones que llegaban de Estados Unidos. La balanza de pagos del Reino Unido se colapsó. En aquellos momentos, el gobierno estadounidense aprovechó para liberalizar por primera vez el sistema de cambio monetario. Posteriormente, cuando a finales los años sesenta, Europa y Japón consolidaron el desarrollo de sus economías, empezaron a dejar de requerir tantos flujos de dólares. Todo ello coincidió en un momento en que Estados Unidos se enfrentaba a una crisis económica interna y una guerra internacional en Vietnam, hecho que generó una importante deuda interna. La crisis bloqueó el sistema Bretton Woods. En 1971, el presidente Richard Nixon rompió formalmente el sistema de paridades fijas (patrón fijo oro-dólar), dejando el sistema monetario internacional como un sistema de cambio flexible.

En la crisis económica de 1973, los países tuvieron que aceptar el sistema flexible, hecho que potenció en gran medida la dificultad de reconstruir un sistema de intercambio fijo. Además, en aquellos momentos, los mercados de capital internacional se vieron afectados por el importante flujo de eurodólares procedente de los países exportadores de petróleo, lo que dio lugar a rápidos movimientos de capital a corto plazo que impidieron a los gobiernos y los bancos centrales mantener paridades en sus monedas.

Paralelamente a estos acontecimientos, es importante destacar cómo en el seno de los mercados financieros también se produjeron cambios significativos. En primer lugar, aumentaron considerablemente las transacciones internacionales de capital no asociadas directamente a la Inversión Extranjera Directa (IED), lo que favoreció las actividades de transnacionalización de las empresas y sobre todo el desarrollo de las nuevas tecnologías y los sistemas de información que potenciaron el crecimiento de los mercados financieros globales. Los intercambios

financieros globales se han convertido en intercambios de información a escala planetaria sin corresponderse con intercambios del sistema de producción global. Además, las tecnologías de la información han permitido comprimir los espacios y el tiempo en todo el mundo facilitando que los mercados financieros globales no dejen de actuar nunca.

En la década de los setenta, las empresas empezaron a disfrutar de este juego flexible de transacciones financieras, hecho que aumentó la dificultad de los gobiernos nacionales de restringir las actividades empresariales y la IED, flexibilizando incluso los mercados internos. Y una década más tarde, se aceleró la emergencia de dólares flotando en los mercados financieros internacionales, acelerando así su integración en el contexto de los «euromarkets».

De esta forma se produjo la internacionalización y la apertura de los mercados financieros que permitió el flujo de capitales en todo el planeta a través de una descompartimentación de los mercados. Esta flexibilidad también comportó el hecho de que los intermediarios financieros tradicionales, como los bancos comerciales, perdieran protagonismo como intermediarios en los mercados monetarios. A la vez, aparecieron importantes inversores institucionales, fondos de pensiones, compañías de seguros, sociedades de gestión de fondos de inversión, que flexibilizaron aún más los mercados financieros y difuminaron el protagonismo de los actores.

Todo este proceso explica que la globalización de los mercados financieros ha sido posible por la incorporación en ellos de las tecnologías de la información y la comunicación, que desde los años setenta han sido uno de los instrumentos centrales para aumentar el volumen y la velocidad de las transacciones financieras en todo el planeta. Las nuevas tecnologías han permitido gestionar el volumen de intercambios financieros, ampliar el tipo de productos y mantener los mercados abiertos todo el día. El desarrollo de la informática ha hecho posible calcular y gestionar fácilmente las finanzas modernas. El proceso de globalización fue apoyado por gobiernos como el londinense, que veía amenazado el valor de la libra esterlina y el papel de la *City* en las finanzas internacionales. Estados

Unidos también favoreció el desarrollo de los mercados globales y, poco a poco, tanto Japón como los gobiernos europeos fueron aceptando la liberalización financiera.

Todo ello comportó, como explica Susan Strange (1996), la desaparición del poder de los estados en la gestión de la estructura financiera internacional y permitió la aceleración del crecimiento y el poder de los mercados financieros globales. Los gobiernos favorecieron a través de sus políticas la desregularización de los mercados. Además, los grupos de presión privados supieron presionar a los países occidentales para conseguir desregularizar los mercados financieros internos, lo que favoreció el proceso de globalización e integración a escala mundial. La liberalización del movimiento de capitales y la integración financiera global ha minado la autonomía de los gobiernos nacionales en el marco de las políticas económicas (Underhill, 2000: 111).

1.3. Transformaciones en las estructuras productiva y organizativa de las empresas

Una empresa transnacional se caracteriza por el hecho de desarrollar su actividad productiva, comercial o financiera en un marco que se sitúa más allá de su país de origen. Esta transnacionalización ha permitido que en la actualidad haya unas pocas empresas que controlen la mayor parte de los flujos de bienes y servicios en el mercado mundial y que articulen la estructura productiva de la economía global.

Según datos de la UNCTAD (2005), el universo de las empresas transnacionales es cada vez más amplio y diverso. En 1990 había 37.000 empresas transnacionales en el mundo, con 170.000 empresas subsidiarias; de ellas, 33.500 eran empresas matrices situadas en los países desarrollados. En el año 2004, el número de empresas transnacionales había aumentado a 70.000, con más de 690.000 subsidiarias, la mitad de ellas, situadas en países en desarrollo.

El peso de las empresas transnacionales en el mundo no ha dejado de aumentar, tal como refleja la expansión de la IED y las operaciones de las firmas subsidiarias. Las empresas transnacionales tienen su sede sobre todo en países desarrollados, aunque poco a poco algunos países en desarrollo van creando empresas matrices, especialmente Hong-Kong, China y los países del sudeste asiático. En 2004, las cien mayores empresas transnacionales controlaban el 12% del capital extranjero, el 14% de las ventas y el 14% del trabajo que ellas mismas generaban en el mundo (UNCTAD, 2005: 15). El 71% de estas empresas tiene su sede en Francia, Alemania, Japón, Estados Unidos y Reino Unido.

En todo este proceso, las empresas han explotado sus ventajas competitivas internacionalmente a través de la transnacionalización de la producción y la integración de los mercados de bienes y servicios. En el período inmediato de posguerra, las ventajas competitivas derivaban de las economías de escala, de las técnicas de gestión o de las redes de distribución y comercio internacional. La estructura de las empresas con producción mundial multinacional se basaba en la relación de una gran empresa que gestionaba su actividad bajo la dirección financiera, comercial y económica de la sede central (*headquater*) en el país de origen, con la extensión de plantas de producción propias en diferentes zonas que constituían su cadena de producción fija, o bien a través de una segunda cadena de plantas proveedoras subcontratadas que no pertenecía directamente a la estructura fija. En esta etapa, la organización empresarial, bajo la hegemonía de las empresas de Estados Unidos, adoptaba estructuras corporativas integradas jerárquicamente de forma horizontal. Su desarrollo se basaba en la difusión de los avances tecnológicos de la empresa matriz a la subsidiaria y en el desarrollo del comercio intrafirmas en mercados imperfectos.

No obstante, a partir de los años sesenta, los elementos que han definido la ventaja competitiva de las empresas transnacionales han sido la innovación tecnológica y los procesos de I+D, los avances en la revolución logística o del transporte marítimo, terrestre y aéreo, y las innovaciones adoptadas desde el marco de la gestión empresarial.

Las nuevas tecnologías de la información y la producción han permitido generar modelos diversos y plurales de la organización internacional de la producción que van más allá de la jerarquía tradicional de la sede central sobre sus centros filiales extranjeros. Los procesos de transnacionalización de las empresas avanzaron generando cambios en la organización productiva, con una dispersión del poder y de los mecanismos en la toma de decisiones. Como consecuencia de estas transformaciones cambió la estructura organizativa jerárquica de las empresas. Y aunque la organización integrada vertical se mantiene como fuerza dominante en aquellos sectores basados en tecnología e información intensiva, a la vez, en otros sectores han aparecido una gran diversidad de estructuras organizativas (Dunning, 1993).

Retomando a Dunning (1993, 1997), y basándonos en su análisis sobre las transformaciones del capitalismo flexible o de alianza, es fundamental para entender los procesos de globalización analizar el papel que han tenido las empresas. De hecho, el concepto de «capitalismo flexible», o de alianza, refleja el tipo de estructura organizativa que ha emergido en las economías de mercado en esta etapa. Las empresas transnacionales han dejado de ser grandes corporaciones con estructura jerárquica integrada, característica del capitalismo jerárquico (1875-1980), y se han transformado en organizaciones de estructura de producción flexible y con diversidad de jerarquías, que innovan y amplían sus actividades a través de nuevas alianzas estratégicas entre sus filiales en diferentes zonas del planeta, el desarrollo de redes empresariales y el establecimiento de acuerdos estratégicos entre diferentes firmas.

Los cambios estructurales en el funcionamiento interno de los grupos empresariales vienen determinados, entre otras pautas, por la extensión y el refuerzo de la organización vertical entre matrices y filiales –en detrimento del modelo de integración horizontal–, por la flexibilización de los sistemas de producción para adaptarse al máximo a las tendencias de la demanda, por el aumento del comercial intraempresarial y por la proliferación de acuerdos y alianzas interempresariales transnacionales (adquisiciones y fusiones,

subcontratas, acceso a mercado, asociaciones en I+D, compra o cesión de tecnología).

Para poder entender con mayor claridad la vinculación entre la globalización y los cambios establecidos en la estructura organizativa de las empresas (Held *et al.*, 1999: 255-256).

En primer lugar, el control de las redes transnacionales de producción ha dejado de tener una estructura centralizada y jerárquica. De este modo, los sistemas de gestión de las empresas filiales gozan de mayor autonomía y se fomenta la comunicación en ambos sentidos (*two way communications*). La complejidad de la gestión de las cadenas de producción globales, sobre todo cuando las filiales adaptan nuevas tecnologías, responde a los cambios constantes de las condiciones de mercado que no pueden gestionarse de forma efectiva con estructuras jerárquicas.

En segundo lugar, el desarrollo de contratos de cooperación y producción entre grandes empresas y pequeñas y medianas empresas, en busca de mayor flexibilidad y adaptación a las condiciones del mercado, repercute en las empresas transnacionales en una reducción de costes fijos y un sistema de producción más flexible y adaptable.

En tercer lugar, cada vez es más importante el desarrollo de acuerdos o marcos de cooperación o alianzas entre empresas de diferentes países en forma de *joint-ventures*. En su mayoría se trata de acuerdos que no vinculan la compra del capital, como la subcontratación o la franquicia, pero que sirven para desarrollar productos concretos y entrar en mercados específicos. Consisten en relaciones de subcontrato o franquicia, operaciones de capital riesgo o agrupaciones temporales, operaciones de riesgo compartido, agrupaciones de cooperación para desarrollar productos particulares o bien para entrar en mercados específicos. El desarrollo de estas alianzas estratégicas se encuentra sobre todo en los sectores industriales más dinámicos y con mayor desarrollo tecnológico, como la biotecnología o la tecnología de la información y la comunicación. Muchas de

estas alianzas son internacionales e intercontinentales –entre empresas europeas y japonesas– con lo que adquieren una dimensión global. Son formas de cooperación basadas en las ventajas competitivas de cada empresa, de manera que éstas dejan de percibirse como competidoras. Uno de los procesos más importantes es que las empresas transnacionales ven que ya no pueden sólo depender de sus procesos de I+D desarrollados en el marco de la casa matriz en el ámbito nacional, sino que el desarrollo de la tecnología punta está difuminado en los departamentos de I+D de empresas en todo el planeta.

Para poder entender la tipología de las redes globales de producción y distribución, algunas de las propuestas más interesantes son las de Ruigrok y Van Tulder (1995) que proponen la existencia de dos tipos de redes de producción dispersa, uno con un control central fuerte y otro con un control central débil. Las organizaciones empresariales que adoptan los esquemas del primer tipo establecen una gestión centralizada de la producción a escala global como una forma de estrategia combinada desde la empresa matriz; se encuentran en sectores como la agricultura y la minería. En cuanto a las organizaciones que adoptan los esquemas del segundo tipo, en ellas las unidades de producción y la cadena de suministros tienen una autonomía importante. En muchos casos se trata de redes de producción que no están bajo el control de la empresa matriz, sino que han establecido cadenas de suministro subcontratadas independientes.

Otra tipología basada en la diferencia entre estrategias corporativas de traslado global y estrategias de enfoque global (Held *et al.*, 1999: 268-269). Las estrategias primeras se basan en la capacidad de las empresas de transferir y trasladar la producción entre emplazamientos internacionales dando así respuesta a los cambios de las condiciones de mercado. Las segundas hacen referencia a la estrategia corporativa que concentra la producción en un pequeño número de emplazamientos, con ventajas competitivas a largo plazo. Desde 1980, las empresas transnacionales han desarrollado relaciones más compactas con un pequeño número de subcontratas en función de la competitividad global de los emplazamientos.

Finalmente, una de las tendencias más importantes del proceso de globalización: el *outsourcing*, o subcontratación de pequeñas o medianas empresas en regiones del mundo que, aunque aportan garantías de calidad, ofrecen menor regulación social, salarial y medioambiental. Las redes de producción global ya no dependen de la propiedad de los centros de producción. El modelo más adoptado en la actualidad es el de relaciones de subcontratación a partir de una propiedad no directa y, por lo tanto, dependiente de la demanda. Estas transformaciones han permitido que algunas pequeñas y medianas empresas (PYME) se hayan incorporado a las redes de producción global y trabajen en la cadena de suministro de grandes empresas transnacionales. Estas PYME cubren las demandas de la subcontratación de componentes manufacturados y abarcan sectores fundamentales como el automóvil y el textil. La incorporación de *clusters* de PYME en las cadenas de producción global ha permitido difuminar dichas cadenas con el objetivo de conseguir una producción de alta calidad. En esta forma de expansión de las redes de producción global no implican una propiedad directa de la empresa matriz sobre las PYME de su cadena de producción, sino el desarrollo de relaciones contractuales en forma de acuerdos cooperativos o franquicias, o inversiones de capital. Aunque en la etapa anterior las empresas transnacionales tendían a controlar las cadenas de producción y distribución, hoy en día este control ya no es necesario.

Como conclusión, esta dinámica ha provocado la concentración del mercado en manos de grandes empresas que dispersan sus redes de producción global por todo el planeta. En el próximo apartado se abordan las consecuencias de la actividad empresarial desarrollada en las redes de producción global.

1.4. Impactos políticos, sociales y medioambientales de la actividad empresarial

El conjunto de las transformaciones económicas y empresariales que ha tenido lugar en el marco de la economía globalizada en las últimas décadas del siglo XX ha modificado a la vez, de forma sustancial, la estructura social en el ámbito

internacional. El proceso de reconstrucción del capitalismo ha comportado una lógica cada vez más intensa de competitividad global que afecta directamente a la distribución mundial de la riqueza y los recursos en todo el planeta.

De forma más concreta, la actividad empresarial transnacional repercute en la vida de los ciudadanos y en las sociedades de los lugares donde las empresas desarrollan su actividad a través de sus filiales o, indirectamente, allí donde se establecen las cadenas de subcontratación. De ello se deduce que las empresas transnacionales tienen cada vez más responsabilidad directa en la calidad de vida de los trabajadores, de los consumidores, de las comunidades y de la ciudadanía en general.

En este apartado se analizan las consecuencias políticas, sociales y medioambientales que la actividad transnacional de las empresas ha tenido en la Economía Política Internacional. Estas consecuencias pueden ser clasificadas en dos ámbitos, dependiendo del enfoque del impacto: en primer lugar, las de carácter general, provocadas por la globalización en la estructura social en todo el planeta, y en segundo lugar, las concretas, provocadas directamente por la actividad empresarial en las comunidades en las que actúa. Éstas se derivan de las condiciones generales, pero tienen una causa-efecto directo, vinculado a la actuación empresarial.

1.4.1. Impactos políticos en la estructura social internacional

Los procesos de transnacionalización de la producción e integración de los mercados globales han generado muchas oportunidades de desarrollo económico en todo el planeta, pero, a la vez, la realidad muestra cómo este desarrollo económico por sí solo no ha garantizado que los beneficios sean distribuidos equitativamente entre la población mundial, ni que se eliminen las desigualdades sociales con el aumento de los recursos económicos generados. A pesar de que

las tasas agregadas de pobreza a escala mundial se han reducido en las dos últimas décadas, los datos muestran que este hecho se debe al crecimiento económico de algunas zonas determinadas del planeta, como los países de nueva emergencia, China e India o áreas concretas de los países occidentales, y que existen importantes regiones, como África subsahariana, América Latina y Oriente Medio, donde las desigualdades se han agravado considerablemente (PNUD, 1999, 2003). Los procesos de globalización han comportado muchas oportunidades de desarrollo para los grupos sociales más ricos y capacitados, sobre todo en los países en desarrollo. No obstante, a la vez, han llevado pareja la exclusión de capas sociales desfavorecidas y poco formadas, tanto en el norte como en el sur. Las desigualdades en la distribución de los beneficios han sido muy considerables. En general, no se puede afirmar que la globalización haya generado estas desigualdades en la renta mundial; las desigualdades sociales mundiales ya existían antes de que se iniciara el proceso globalizador. Ahora bien, lo que sí parece obvio es que la globalización las ha intensificado y generalizado en todo el planeta.

El desarrollo de la economía global y la organización de las redes de producción transnacional han generado diferentes consecuencias socioeconómicas que tienen un impacto político en la sociedad internacional: en primer lugar, los cambios estructurales en la división internacional del trabajo; en segundo lugar, las consecuencias en la distribución de la riqueza, y en tercer lugar, la incidencia en el poder de los Estados y en el control de sus políticas sociales.

Las empresas transnacionales se han convertido en actores básicos que influyen en la distribución internacional del trabajo mucho más allá de las decisiones gubernamentales. La globalización ha redefinido el papel económico de los países y sus gobiernos en la estructura económica mundial y en la asignación de las funciones económicas y la distribución internacional del trabajo. Se ha creado un nuevo sistema de producción y distribución mundial de bienes y servicios. Las economías de los países desarrollados de la OCDE están altamente tecnificadas y son muy especializadas, y se encuentran dominadas por el sector servicios y la producción de bienes y servicios de alto valor añadido. En cambio, las economías

de los países en desarrollo y las de los menos avanzados pueden encontrarse en tres situaciones distintas: 1) pueden, en general, basarse en el sector primario, dependiente de los mercados internacionales; 2) pueden fundamentarse en un sector industrial o manufacturero controlado directamente por las empresas transnacionales a través de la inversión de propiedad directa o de subcontratas de su cadena de producción, o 3) pueden estar totalmente excluidas de la división internacional del trabajo y de la estructura global, como por ejemplo, África Subsahariana.

Todo este marco de dependencia global se vincula a diferentes factores en el proceso evolutivo. En primer lugar, el desarrollo económico de los países depende cada vez más de la habilidad de las empresas –algunas veces en conjunción con las instituciones públicas– de innovar en activos y aumentar la eficiencia vinculada a un mejor uso de los recursos y las capacidades. Algunas excepciones pueden encontrarse en algunos países en desarrollo ricos en recursos naturales. En segundo lugar, destaca el incremento de la importancia cada vez mayor de los recursos y activos –mano de obra bien formada, capacidad tecnológica, infraestructura legal y comercial cada vez más sofisticada– de las empresas que tienen un uso múltiple y no son específicos de un sector. En tercer lugar, se observa la aparición de nuevos elementos fundamentales en el comportamiento económico de los países en la economía global: la estructura económica y la organización del capital humano. Debido a ello, la función de los agentes sociales –gobiernos, sector privado– es fundamental para determinar el nivel de competitividad de las empresas localizadas en distintos territorios del planeta (Dunning, 1997: 58).

En la nueva distribución del mercado internacional del trabajo, las empresas se convierten en actores decisivos que operan en los mercados transnacionales, es decir, aquellos que trascienden las fronteras de los Estados-nación y que se caracterizan por la diversificación de sus clientes y proveedores y la multiplicación de los competidores procedentes de todas las partes del mundo. La transnacionalización de la producción y la integración de los mercados ha intensificado la competencia global entre las distintas áreas del planeta por la

obtención de ventajas competitivas. Son los patrones de producción transnacional los que determinan la localización de los centros productivos y el tipo de producto. Las economías de los países luchan entre sí para atraer la IED y la subcontratación de las empresas transnacionales.¹⁵ Las empresas han convertido en un elemento fundamental para su competitividad y su supervivencia, las negociaciones que tienen con los gobiernos de los países receptores de IED y subcontratos de suministración para obtener ventajas competitivas (infraestructuras, ventajas fiscales, mano de obra cualificada, zonas francas al comercio, políticas salariales).¹⁶ Para los gobiernos es fundamental la captación de la IED y de la actividad de las empresas transnacionales, con lo que se intensifica la competencia interestatal para la obtención de cuotas de mercado mundial (Stopford y Strange, 1991).

Todo ello ha generado una nueva división internacional del trabajo basada en la existencia de dos niveles de dependencia de los mercados laborales: por un lado, una mano de obra nuclear formada por los grupos que impulsan, lideran y trabajan en la nueva economía global, a los M. Castells (1997) denomina «trabajadores flexibles» y Reich (1993) «analistas-simbólicos», y, por otro lado, una mano de obra poco formada, fácilmente sustituible, que M. Castells (1997) denomina «trabajadores genéricos» Reich (1993) denomina «servicios en persona» o «de producción».

Los nuevos empleos de alta tecnología están controlados por una elite tecnológica y económica de analistas simbólicos (Reich, 1993), que son los nuevos expertos que las empresas demandan a escala global. Son especialistas en intermediación estratégica, identificación y resolución de conflictos y problemas, y compiten globalmente. Se trata de investigadores, científicos,

¹⁵ Véase el análisis que Stopford y Strange (1991) desarrollaron sobre las rivalidades entre los Estados, en relación con las empresas por la competencia de los mercados globales. Los Estados luchan en el marco de la Economía Política Internacional por conseguir IED de las empresas. En consecuencia, desarrollan políticas de negociación y competitividad que afectan a la política y la economía de los países. Los autores describen una nueva forma de diplomacia que vincula la interconexión y la interdependencia entre los Estados y las empresas transnacionales. Los Estados compiten por el bienestar y el desarrollo de sus territorios con recursos de empresas que proceden de fuera de los límites del Estado-nación.

¹⁶ En este marco competitivo para captar la inversión extranjera, los gobiernos utilizan las herramientas pertinentes para crear las condiciones adecuadas para el desarrollo productivo: desarrollo de infraestructuras, formación de factor trabajo cualificado, desregulación social y medioambiental, y estabilidad política y financiera para atraer la actividad productiva de las empresas transnacionales (Palan *et al.*, 1996).

ingenieros proyectistas, ingenieros de sistemas, biotecnólogos, ejecutivos, banqueros y gestores, abogados, planificadores, creativos, publicistas y consultores. Sus ingresos económicos son muy superiores a los del resto de los trabajadores, y dependen de la calidad, originalidad, destreza, oportunidad y actualización de su trabajo.

Pero, a la vez, la transnacionalización de la producción ha permitido la creación de millones de nuevos empleos en manos de trabajadores genéricos, en países asiáticos o latinoamericanos, hecho que ha comportado una pérdida de empleo industrial y de perspectivas de futuro en el sector industrial y de manufacturas en los países industrializados, sólo parcialmente compensado por el aumento del trabajo temporal y a tiempo parcial, y por la creación de empleos en el sector servicios y de atención a la persona, cuyo número ha aumentado de forma significativa en Estados Unidos y los países de la Unión Europea (Reich, 1993). La distinción entre estos dos grupos no responde a la dicotomía países ricos-países empobrecidos, sino que en todos ellos se encuentran trabajadores formados y adaptados a la nueva economía y trabajadores que cumplen la función básica de la estructura productiva industrial o de servicios.

La economía global es cada vez más asimétrica, dado que presenta varios centros de desarrollo neurálgico –los países de la OCDE y algunos países asiáticos– y, a la vez, regiones periféricas empobrecidas y excluidas de la evolución mundial, como Asia, África o América Latina. En general, los procesos de globalización han generado cada vez mayor dependencia y, a la vez, han fortalecido las pautas de dominio de unos pocos países: regiones enteras en todo el mundo e importantes segmentos de población han perdido valor y relevancia desde la perspectiva de los intereses económicos dominantes en el nuevo modelo de división internacional del trabajo, hecho que genera su exclusión social. En este sentido la economía global se caracteriza por generar marcos de interdependencia, asimetría, regionalización y creciente diversificación en la división internacional del trabajo. Castells (1997: 133) ha definido este proceso como *una geometría extraordinariamente variable que tiende a disolver la*

geografía económica histórica, que se caracteriza por una *inclusividad selectiva* y una *segmentación exclusoria*.

Vinculados directamente a esta nueva división internacional del trabajo, como segunda consecuencia general de la globalización, deben analizarse los impactos sociales de la globalización en la distribución mundial de la renta.

Una de las consecuencias más importantes de la globalización es el aumento de las desigualdades económicas, que afecta directamente a la estructura social mundial, impulsado por la lógica de la competitividad económica global. El acceso al desarrollo, la industrialización y el consumo de una parte importante de la población mundial ha ido acompañado, paralelamente, de la exclusión social y la pobreza de otra parte importante no sólo en los países en desarrollo, sino también en los países occidentales. El capitalismo global ha establecido un modelo laboral basado en la flexibilidad del mercado laboral, que se caracteriza por la individualización del trabajo, la sobreexplotación de los trabajadores menos formados y la inestabilidad de las pautas de empleo. Todo ello confluye en la precariedad de los puestos de trabajo y deriva en importantes consecuencias sociales. M. Castells (1997) profundizó en la distinción entre varios procesos de pobreza y exclusión social que han emergido en todo el planeta como consecuencia de la globalización. Los clasifica en tres dinámicas: en primer lugar, el aumento de la desigualdad de la renta y los recursos entre individuos y grupos sociales; en segundo lugar, la polarización de la distribución de la renta, cuyos ejes crecen más deprisa que el centro, agudizando las diferencias sociales entre ricos y pobres; en tercer lugar, la pobreza extrema y la exclusión de la economía global de importantes capas de la población que no logran alcanzar el nivel de vida considerado como la norma mínima.

En el marco actual, las desigualdades y la polarización ya no se dan entre países pobres y países ricos, sino que aparecen en el seno de las sociedades de cada país. En los países occidentales, el grado de desigualdad y la pobreza extrema han aumentado considerablemente en los últimos años. El proceso de exclusión social en la sociedad global afecta tanto a personas como a territorios. A causa de

ciertas condiciones de desarrollo económico y de inversión de las empresas, cada vez más regiones, ciudades o barrios quedan excluidos, generando guetos en los centros urbanos o en países con un notable nivel de desarrollo: son los llamados «agujeros negros» del capitalismo informacional (Castells, 1997).

Otra consecuencia importante de la globalización económica ha sido la pérdida de control de los Estados de las actividades económicas, hecho que ha influido negativamente en el desarrollo de las políticas gubernamentales. Teniendo en cuenta el análisis de las tres dimensiones de la globalización: la transnacionalización de la producción, la integración de los mercados comerciales y la integración de los mercados financieros, se analizarán las consecuencias en las políticas de los Estados-nación de cada uno de estos procesos.

En primer lugar, la transnacionalización de la producción tiene efectos negativos sobre la política fiscal de cada país, al provocar la desregularización de las políticas industrial y salarial. Además, tiene un efecto muy importante sobre las políticas de inversión y gasto, y sobre los presupuestos tanto de los Estados de origen de la IED, como de los Estados que reciben la inversión de las empresas transnacionales. En segundo lugar, la integración global de los mercados comerciales ha tenido efectos en la desregularización de la política monetaria y de cambio, en la política industrial y, sobre todo, en la política salarial, teniendo en cuenta la apertura comercial de cada país. Y en tercer lugar, la integración de los mercados financieros globales ha afectado significativamente a las políticas macroeconómicas nacionales. La actividad financiera global ha impuesto a los Estados-nación una disciplina financiera externa que ha contribuido a la liberalización de los mercados y de las economías nacionales. Los flujos de capitales y el sistema financiero global han repercutido negativamente en los presupuestos públicos de los Estados, mellando el control de las políticas económicas y los programas de bienestar social. Pero, además, la falta de regulación de los mercados financieros puede provocar crisis financieras estatales, como las que se generaron en 1997 en los países del sudeste asiático como consecuencia de la retirada de fondos de inversión extranjeros.

Todo ello ha mermado el poder de los Estados y ha disminuido su control sobre la economía mundial, transformando las políticas económicas y sociales, sobre todo la política de estabilidad de los precios, el sistema fiscal, los presupuestos públicos y los presupuestos sociales, la regulación de los mercados, su privatización y la política laboral. Los efectos políticos y económicos han tenido consecuencias sociales en la calidad de vida de la ciudadanía y en la distribución de la renta mundial.

En muchas ocasiones, la globalización se ha entendido como la movilidad de las grandes empresas en su afán de producir en cualquier parte del planeta. Esta movilidad tiene su origen en la búsqueda de menores costes laborales y medioambientales y una menor exigencia legislativa. La actividad de las empresas transnacionales tiene una influencia directa sobre los trabajadores en una estructura internacional del trabajo, donde los países están cada vez más especializados en producir aquellos productos y servicios en los que tienen una mayor ventaja competitiva. La competitividad reduce los beneficios de los monopolios y aumenta la presión por la innovación y el desarrollo y sobre el capital humano. En los países en desarrollo, unas de las críticas que reciben las empresas transnacionales es que responden a los intereses de los accionistas occidentales y que limitan las capacidades de desarrollo de la economía nacional estableciendo límites a las iniciativas económicas y emprendedoras generadas en los países más empobrecidos, ya que los excedentes y los beneficios son repatriados fuera del país (Castells, 1997). En los países occidentales, las principales críticas que reciben las empresas transnacionales se refieren a la fuerza de trabajo porque se considera que deslocalizan la oferta laboral y la tecnología fuera de las fronteras lo que afecta a la calidad de vida, el trabajo y la prosperidad nacional en el mundo occidental (Reich, 1993).

Uno de los cambios más importantes de las estructuras empresariales a partir de los años sesenta del siglo pasado ha sido el aumento de marcos organizativos basados en la deslocalización de parte de su estrategia de producción a través de cadenas de subcontratación de empresas que no forman parte de la estructura productiva. No obstante, no es del todo cierto que las empresas se puedan

establecer en cualquier lugar del planeta sin restricciones. A pesar de que la estructura de la producción global puede tender a estar cada vez más internacionalizada, para muchos sectores de tecnología más innovadora la reducción de costes que se consigue al producir en zonas del planeta con condiciones sociales y laborales menos restrictivas no es un elemento principal en su estrategia de producción.

Este tipo de organización de la estructura de producción se adapta más a aquellos sectores de la industria que tienen necesidad de trabajo intensivo y bajo desarrollo tecnológico. Por lo tanto, en aquellos sectores productivos que necesitan menos desarrollo tecnológico existe la tendencia de las empresas transnacionales a subcontratar redes de pequeñas empresas para sus cadenas de producción y suministro, porque ello genera mayor eficiencia y representa menores costes laborales y medioambientales. El sector textil, el del calzado y el deportivo han sido los que han presentado una mayor dispersión geográfica. Estos sectores deslocalizan sus plantas de producción externa porque pueden operar con tecnología estándar en zonas del planeta que ofrecen condiciones laborales y medioambientales favorables. Al ser los sectores con mayor nivel de deslocalización son los que se han visto más afectados por el sistema desigual en el desarrollo de la legislación social y medioambiental de los países en desarrollo.

Para los sectores con tecnología avanzada existen diferentes elementos que condicionan la estrategia de expansión y deslocalización, como el acceso a los mercados nacionales y las ventajas de estos mercados, la formación técnica de la mano de obra, el grado de desarrollo de la I+D, el nivel de desarrollo de las infraestructuras, la logística y los sistemas de transporte, o los recursos ofrecidos por las economías nacionales a la IED. Todos estos elementos son importantes para definir el nivel de competitividad de las economías locales o nacionales en la estructura económica mundial y condicionan el traslado de la producción de las empresas a los diferentes países. Además, el factor competitivo de las economías de escala, las ventajas de la familiaridad y el desarrollo de *clusters* geográficos que concentran la producción y el desarrollo tecnológico en ciertos sectores son otras variables que determinan la localización de los centros productivos de las

empresas por todo el planeta. Los sectores con tecnología punta no pueden dispersar y repartir su producción más allá de los países con niveles de formación, investigación y desarrollo avanzados. como los integrantes de la OCDE o los de nueva industrialización. Hay muchas zonas del mundo que no cumplen las condiciones necesarias para que las empresas trasladen su cadena de producción allí.

La empresa transnacional representó en las últimas décadas del siglo pasado un tipo de racionalidad basada en la lógica del desarrollo económico y el beneficio a corto plazo a cualquier precio, sin tener en cuenta las consecuencias sociales ni las normas básicas internacionales. En esa etapa, los procesos de deslocalización internacional y de reestructuración y reorganización del sistema empresarial generaron consecuencias sociales muy negativas en todo el planeta. La búsqueda del máximo beneficio para el accionista derivó, sobre todo en la década de los noventa, en la existencia de prácticas empresariales sin escrúpulos y sin ningún respeto por las normas internacionales como la Declaración Internacional de los Derechos Humanos y la legislación desarrollada por la Organización Internacional del Trabajo.

1.4.2. Impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial en las comunidades

Las empresas contribuyen en todo el planeta a generar nuevos riesgos sociales y ambientales asociados a un crecimiento económico sin control, con un fuerte incremento de las desigualdades sociales y la destrucción de los recursos naturales. El sector privado es responsable en el agravamiento de los problemas de dualismo económico y social, debido a la flexibilidad de sus políticas laborales y medioambientales, orientadas a la búsqueda del máximo beneficio, que han ocasionado diferentes consecuencias: despidos masivos en procesos de reestructuración empresarial, violación de los derechos laborales y humanos en procesos de búsqueda de máximos beneficios a corto plazo, destrucción de los recursos naturales en zonas del planeta sin ningún tipo de regulación ambiental. En muchas ocasiones, se ha afirmado que las empresas tienen una doble moral:

un comportamiento correcto en sus países de origen, con regulaciones laborales y medioambientales exigentes, y una conducta poco ética en países donde la regulación social y medioambiental es mucho menos exigente. Las empresas aprovechaban la debilidad de la legislación y las regulaciones gubernamentales de muchos países del Tercer Mundo, poco exigentes en materia de derechos humanos, laborales y medioambientales, para explotarlos y extraer de ellos el máximo beneficio.

La falta de escrúpulos de algunos directivos ha erosionado gravemente la confianza de la sociedad y el mercado en los productos y servicios empresariales. Debido a ello, en la segunda mitad de los años noventa, surgió un movimiento social de denuncia de las actuaciones empresariales basadas en la irresponsabilidad social y medioambiental en los mercados globales. Este movimiento dio a conocer en los medios de comunicación las condiciones de trabajo y salariales de las empresas transnacionales alrededor del planeta. Según este movimiento cívico, las empresas eran responsables de las violaciones de los derechos humanos y de los acuerdos internacionales sobre la explotación infantil y el trabajo forzoso, y no respetaban la legislación sobre la no discriminación, la libertad de asociación y los derechos de representación de los trabajadores y de negociación colectiva sobre todo en aquellos sectores productivos intensivos con cadenas de subcontratación en diferentes zonas del planeta.

En la mayoría de los casos, las malas condiciones laborales y la violación de los derechos humanos no se han producido directamente en las empresas filiales de las firmas transnacionales, sino en las cadenas de subcontratación. Las empresas subcontratadas dependen de firmas locales en países en desarrollo y su gestión es independiente de quienes las contratan.¹⁷

Estas actitudes empresariales están en el origen de la «Responsabilidad Social de la Empresa» (RSE), que será analizada en los siguientes capítulos como forma

¹⁷ Los datos muestran cómo, en general, las condiciones sociolaborales generadas por empresas filiales de empresas transnacionales son mejores, sobre todo en cuanto a los salarios: estas empresas ofrecen mejores salarios que la media de los salarios pagados por las firmas locales (OCDE, 1994).

de gobernanza y autorregulación para gestionar el control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial.

CAPITULO 2. Las autoridades privadas en la gobernanza global

Una vez analizadas las principales dimensiones del proceso de globalización, el papel de las empresas en dicho proceso y las consecuencias sociales de la actividad empresarial, en este segundo capítulo se analizará el poder de las autoridades privadas en la sociedad internacional.

En primer lugar, se estudiarán cómo los cambios globales han transformado el poder y la autoridad del Estado-nación. Para ello, se parte de una perspectiva analítica amplia, dentro de las Relaciones Internacionales, basada en la Economía Política Internacional, articulada en torno a los trabajos de autores como R. W. Cox y S. Strange. Para poder desarrollar esta investigación se ha incorporado un análisis diacrónico del concepto de Estado-nación desde la creación de la sociedad de Estados en 1648 con la Paz de Westfalia, pasando por la evolución de la sociedad internacional como sistema estatocéntrico hasta la situación actual en proceso de transformación como sistema multicéntrico (Rosenau y Czempiel, 1992). A continuación, se revisarán dos conceptos centrales en la disciplina de las Relaciones Internacionales: el «poder» y la «autoridad», y, posteriormente, se observarán cuáles han sido los elementos que han potenciado la transformación del Estado-nación.

En el segundo apartado del capítulo, se analiza la emergencia de autoridades privadas en la sociedad internacional. En enfoque de la investigación se centra en el análisis de las empresas transnacionales como autoridades privadas y la sociedad civil global como fuente de autoridad privada.

El hecho de focalizar nuestra investigación en la aparición de estas autoridades privadas, su incidencia política en la sociedad postinternacional y su relación de conflicto y cooperación con las autoridades públicas nos permite introducir la dimensión de la gobernanza global, a la cual se dedica el tercer apartado del capítulo. Este tema se concreta en el cuarto apartado con el análisis de las autoridades privadas y las nuevas formas de gobernanza global.

2.1. La transformación de la sociedad internacional: el Estado-nación

Las transformaciones experimentadas por el Estado en el contexto de la sociedad internacional como consecuencia de la globalización constituyen uno de los ejes transversales que definen la evolución del sistema político en los últimos años. El objetivo de nuestra investigación es analizar dichas transformaciones para llegar a entender los cambios políticos desarrollados en el seno de la sociedad internacional que han favorecido la aparición de nuevas formas de gobernanza global, como la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE).

El Estado, en tanto que institución central en la sociedad internacional, ha visto cómo se han redefinido su poder y su capacidad política. El papel de las autoridades públicas se ha modificado de forma trascendental, sobre todo a causa de la relevancia política que ha adquirido una gran variedad de actores privados que se han convertido en dirigentes de la economía política global, asumiendo y desarrollando funciones que en el pasado eran aceptadas como competencias propias de las autoridades públicas. Entre estas autoridades privadas destacan de manera especial las empresas y la sociedad civil global.

La transformación del Estado y la aparición de las autoridades privadas son dos procesos paralelos y simultáneos que se refuerzan mutuamente: «el Estado se adapta a las condiciones de la globalización económica realizando nuevas funciones y dejando que sean otros actores los que asuman algunas competencias que antes estaban en manos de las autoridades públicas; a su vez, los actores privados aprovechan las oportunidades de la globalización y asumen funciones políticas para garantizar las condiciones que les son más favorables, en ocasiones desplazando a las autoridades públicas» (Ibáñez, 2005: 92-93).

Para poder entender la magnitud de estos cambios, se considera adecuado analizar el origen y los elementos constitutivos del Estado-nación, como una forma de organización política que tiene su origen en la creación de la sociedad de Estados modernos, en 1648, en el contexto de la Paz de Westfalia. La idea de

la sociedad de Estados iguales se basa en la doctrina formulada por J. Bodin en *De Republica* (1576), según la cual, dicha sociedad conjuga dos elementos constitutivos de los Estados-nación: la territorialidad y la autoridad legítima soberana. Las transformaciones de la economía global han afectado de forma considerable a estos dos elementos, modificando su poder.

En la configuración moderna del sistema de Estados, la territorialidad estatal se estableció, a la vez, como un espacio político y económico. El Estado-nación surgió al mismo tiempo que se desarrollaba una economía de mercado capitalista basada en los principios del liberalismo económico, que no podía funcionar sin un marco político que proporcionara orden y garantizara el cumplimiento de las leyes necesarias para la evolución de los mercados en el territorio nacional. Estos mercados se vieron protegidos por sus respectivos Estados para defender los intereses de la clase burguesa y el sistema económico capitalista. El sentimiento nacional de identidad política proporcionó cohesión social y territorial al marco económico. Cuando en los siglos XVIII y XIX tuvo lugar la expansión del liberalismo a la sociedad internacional, el Estado-nación mantuvo su estatus y su poder mediante la creación de una economía internacional de mercado en la cual las fronteras estatales coincidían con las fronteras de los mercados nacionales. No obstante, esta situación cambió a finales del siglo XX: la globalización económica conllevó la creación de mercados transnacionales, o globales, que traspasaron las fronteras territoriales de los Estados. Con ello, se rompía la correlación territorial entre Estado nacional y mercado nacional. En la actualidad, a causa de la globalización, las redes transnacionales de producción y comercialización han afectado considerablemente a las economías nacionales, que han dejado de ser cerradas para convertirse en sistemas interdependientes y transnacionalizados, que superan el territorio del Estado-nación.

La aparición de nuevas autoridades con diferentes niveles de interacción ha reconstituido los espacios de poder, que actualmente ya no se corresponden con la territorialidad del Estado. Se ha definido una nueva geografía del poder (Sassen, 2001), en la cual la autoridad en la política mundial se ha desplazado a otras autoridades no territoriales (Rosenau, 1995).

El segundo elemento constitutivo del Estado-nación en el sistema de Estados modernos es la autoridad legítima basada en la soberanía. La doctrina de la soberanía fue originariamente jurídica y, posteriormente, se convirtió en un credo político. En Derecho Internacional, la soberanía estatal aparece como un principio constitucional que legitima al Estado para ejercer las funciones políticas en sus límites territoriales, en un plano de interdependencia e igualdad respecto a los otros Estados. Se niega así la posibilidad de considerar cualquier otra autoridad política superior. El Estado-nación es soberano de su territorio y en él ejerce su poder político. En palabras de Bull (1977: 8), la «soberanía interna» comporta la supremacía sobre cualquier otra autoridad existente en la población o en el territorio, y la «soberanía externa» se traduce en que ninguna autoridad puede decir al Estado cómo actuar, hecho que deriva en el principio de la «no intervención» o «no injerencia interna» (art. 2.7. de la Carta de Naciones Unidas).

La sociedad internacional fue concebida durante los siglos XVIII, XIX y principios del siglo XX como un sistema en el que únicamente actuaban los Estados en términos de igualdad. No obstante, las nuevas relaciones económicas globales han hecho emerger actores privados que, gracias a su poder y autoridad, rivalizan con el Estado por el control de las actividades políticas, económicas y sociales que se desarrollan en el territorio nacional. Las condiciones generadas por la globalización económica han alterado las funciones de las autoridades públicas, en particular las funciones que desarrollaba el Estado como institución central y soberana. Este hecho es evidente cuando se analiza el poder que han adquirido las empresas transnacionales en los mercados globales y la incidencia que ello ha tenido en las capacidades y funciones tradicionales del Estado-nación sobre el control de la economía y la política económica y social. Los Estados-nación se han ido transformando, adaptándose a las nuevas condiciones económicas y políticas que se han generado en el marco de la globalización económica, dejando en manos de otros actores funciones que en la sociedad internacional de posguerra estaban bajo su competencia.

En el ámbito de la disciplina de las relaciones internacionales, se recoge la tesis de Ibáñez (2005) cuando afirma que el Estado ha visto profundamente transformados dos de sus elementos constitutivos: el territorio y la autoridad legítima. En primer lugar, se ha producido una reconfiguración de la territorialidad estatal como consecuencia de la importancia que han adquirido los diferentes y múltiples fenómenos transnacionales generados por la globalización, y en segundo lugar, la capacidad del Estado se ha transformado en el proceso de adaptación a las nuevas condiciones de la globalización económica, con lo que ha mermado su competencia para influir sobre las condiciones de vida de sus ciudadanos.

Tradicionalmente, en la disciplina de las relaciones internacionales, con un peso fundamental del paradigma realista que ha liderado la escena intelectual durante una parte importante del siglo XX, se ha considerado que el Estado-nación era el único actor soberano y digno de consideración en el marco de la sociedad internacional porque era la forma histórica de organización del ejercicio del poder (Morgenthau, 1948). Paralelamente los Estados-nación son reconocidos legalmente como sujetos de derecho en el Derecho Internacional Público y ésta es la definición jurídica que les concede el monopolio en la actividad internacional. Al fin y al cabo, en el Derecho Internacional Público, la subjetividad internacional es reconocida casi exclusivamente a Estados o actores interestatales.

Para poder analizar desde la disciplina de las Relaciones Internacionales la transformación del poder del Estado en la sociedad internacional, se analizan dos conceptos básicos que se vinculan al análisis del poder en el marco de las relaciones internacionales: el actor internacional y la autoridad. Ambos nos permitirán entender el proceso evolutivo.

El paradigma realista defiende una aproximación estatocéntrica de la sociedad internacional: el Estado-nación es entendido como actor racional y unitario, y su actuación en la sociedad internacional se dirige a la maximización de su poder en relación con los otros Estados-nación (Hoffmann, 1996). Este paradigma, que tiene sus orígenes en la escuela tradicional de la *Realpolitik*, fue impulsado por

autores norteamericanos después de la Segunda Guerra Mundial (1942-1945) como el análisis más adecuado para evitar un tercer conflicto mundial a partir de la evidencia del «espíritu de Yalta» (Barbé, 2003:55).

No obstante, la sociedad internacional ha visto cómo en los últimos sesenta años se han ido multiplicando en variedad y en número los actores que intervienen en la escena mundial. Los Estados-nación han sido testigos de cómo otros actores de carácter privado transnacional o subestatal –como las empresas transnacionales, las organizaciones empresariales, las organizaciones no gubernamentales nacionales o transnacionales, los movimientos sociales u otros grupos de presión, o bien actores de carácter público, como los gobiernos regionales o locales– han adquirido poder y autoridad en la sociedad internacional (García, 1993), aunque este fenómeno no se haya visto reflejado en el marco del Derecho Internacional Público, que no reconoce a estos agentes como sujetos de pleno derecho.

Como consecuencia de todo ello, en los años setenta aparecieron las primeras propuestas teóricas que postulaban diferentes aproximaciones críticas a la perspectiva estatocéntrica sometida al carácter restrictivo del paradigma realista a la hora de aproximarse al concepto de actor internacional. Entre estas teorías destacan las de la escuela transnacionalista, el paradigma del sistema global, la aproximación local-democratizadora y la reflexión teórica sobre las soberanías perforadas.¹⁸

La relevancia de los actores privados y, en particular, de las empresas fue puesta de manifiesto, en primer lugar, por los autores transnacionalistas, que captaron los cambios trascendentales que estaban ocurriendo en el marco de las relaciones internacionales contemporáneas en los años setenta. Una de las aproximaciones críticas con la idea estatocéntrica de la sociedad internacional fue la teoría de la «interdependencia compleja» de R. Keohane y J. Nye (1977). El

¹⁸ Para conocer con detalle las diferentes propuestas críticas a la aproximación realista estatocéntrica en el marco de las Relaciones Internacionales en los últimos treinta años, véase García, C. (1993) «La evolución del concepto de actor en la teoría de las Relaciones Internacionales» en *Papers. Revista de Sociologia*, 41, 13-31.

transnacionalismo cuestionó por primera vez la concepción del sistema de Estados como estructura internacional, incorporando en el análisis una pluralidad de actores emergentes en la sociedad, como las organizaciones internacionales, las empresas multinacionales, las organizaciones no gubernamentales, las unidades políticas subestatales e incluso los individuos. El Estado perdía el carácter de actor exclusivo y se hablaba de un «actor fragmentado». Este concepto es importante para explicar las nuevas estructuras de poder e influencia en el marco de las relaciones internacionales, como el papel de los procesos de negociación en redes de interacciones complejas donde existe un número importante de actores que influyen y ejercen presión o *lobby* en la toma de decisiones (Barbé, 2003:59-60).¹⁹

La escuela transnacionalista (Mansbach, Fergusson, Lampert, 1976) explicó la creciente complejidad de la política mundial a partir de la existencia de actores no estatales. Así, distinguía la presencia de autoridades que respondían a diferentes lealtades que cambiaban en relación con los intereses y aspiraciones de los grupos humanos, lo que apuntaba una cierta rivalidad potencial entre los Estados. Los autores subrayaron la importancia creciente de los actores no estatales y de las actividades económicas transnacionales de una forma que escapaba a los análisis del realismo. Estas aportaciones son fundamentales para la evolución posterior de los conceptos de actor internacional y autoridad.

Posteriormente, Mansbach y Vasquez (1981) afirmaron que los actores internacionales no estaban determinados por su adscripción jurídica, es decir, por la posesión del atributo de soberanía, sino que actuaban sobre una base empírica, y que las características que les hacían reconocibles eran su autonomía, su unidad, su capacidad y la existencia de unos objetivos comunes. El paradigma del sistema global, al que pertenecían los autores, propone la aparición de seis categorías de actores: organizaciones internacionales (OI), organizaciones no gubernamentales interestatales o fuerzas transnacionales (movimientos de solidaridad, ONG, empresas multinacionales), Estados-nación,

¹⁹ El concepto de sociedad mundial, o globalismo, incorpora en el análisis el papel de los flujos económicos y tecnológicos que rompieron la lógica del sistema estatocéntrico para crear una lógica de red o telaraña con múltiples conexiones y actores interdependientes.

organizaciones gubernamentales no centrales (gobiernos locales, regionales, municipales), organizaciones intraestatales no gubernamentales (ONG de carácter nacional) y, finalmente, individuos.

Teniendo en cuenta todas estas transformaciones, García (1993) propone una definición operativa del concepto de actor internacional, que parte de la necesidad de centrar el análisis en el proceso y en la dinámica de las interacciones que tienen lugar en el escenario internacional y no en una concepción estática del sistema. Los criterios propuestos son: 1) utilización de un enfoque funcional opuesto al criterio de reconocimiento jurídico imperante, es decir, no importa tanto el reconocimiento jurídico de una entidad sino su capacidad para ejercer influencia sobre otros actores en el sistema y la habilidad para movilizar recursos; 2) relatividad y temporalidad de la condición de actor, esto es, el sistema internacional es un sistema cambiante, y 3) diversidad de las categorías de actores y de su autonomía. Siguiendo este enfoque, el «actor es aquella unidad del sistema internacional (entidad, grupo, individuo) que goza de habilidad para movilizar recursos que le permiten alcanzar sus objetivos, que tiene capacidad de ejercer influencia sobre otros actores del sistema y que goza de cierta autonomía» (Barbé, 2003:135).

Desde este punto de vista, más allá del paradigma realista, el Estado-nación es un actor internacional que dispone de gran capacidad para movilizar recursos y ejercer influencia sobre el sistema, pero no es el único, sino que actúa en el sistema político internacional junto con otros actores. Rosenau y Czempiel (1992) señalaba como un rasgo distintivo del proceso de globalización el paso de un sistema estatocéntrico a uno multicéntrico, caracterizado por la multiplicación de actores relevantes en el sistema internacional, entre los que destacan las empresas transnacionales, las instituciones financieras internacionales, la banca privada, los organismos intergubernamentales, las organizaciones no gubernamentales o bien la sociedad civil local, regional o global.

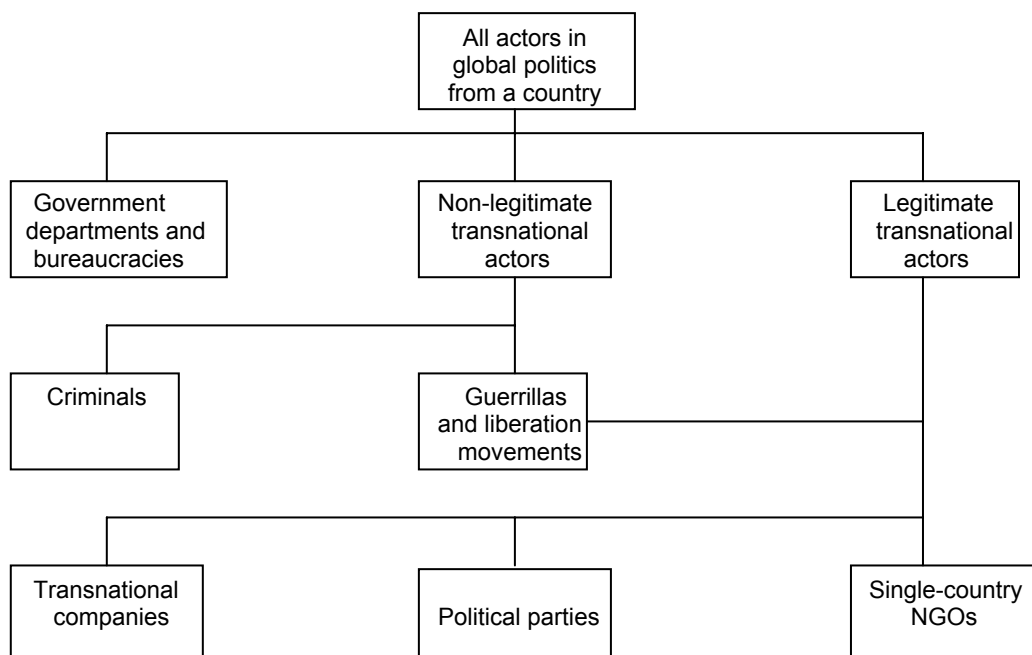
Esta investigación tiene como objetivo analizar el papel de las empresas transnacionales como actores y autoridades de la política mundial. Dichas

empresas, junto con la sociedad civil global, han introducido muchos de los nuevos temas de la agenda política internacional y son impulsoras de una buena parte de los cambios que están ocurriendo, disponen de habilidad para movilizar recursos que les permiten alcanzar sus objetivos y tienen capacidad de influencia sobre otros actores, en este caso sobre el Estado-nación.

Más allá de la definición funcional, algunos autores como Willetts (2001: 358) se han atrevido a definir la existencia diferenciada de actores transnacionales. Willetts considera que un *actor transnacional* es un actor no gubernamental con base en un país, pero que establece relaciones con otros actores de otros países u organizaciones internacionales. Destacan en este papel las empresas transnacionales y las organizaciones no gubernamentales. Willetts va aún más lejos e incluso señala actores no legitimados en la política mundial, pero que, sin embargo, participan en el sistema; se refiere a grupos criminales internacionales, como los narcotraficantes, los traficantes de armamento y de personas, la mafia y el terrorismo.

P. Willetts esquematiza las relaciones entre los nuevos actores transnacionales en el ámbito de la política mundial.

Gráfico 1. Clasificación de los actores políticos globales



Fuente: Willetts, P. «Transnational Actors and International Organizations in Global Politics». En: Baylis, J. y Smith, S. (eds.) (2001) *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*, Oxford: Oxford University Press; p. 359.

Paralelamente al concepto de actor, en esta investigación se introduce la noción de autoridad, porque, retomando el trabajo de Strange (1996), nos parece adecuado analizar la evolución de la relación en la sociedad internacional entre autoridades públicas y privadas.

El término autoridad proviene del latín *auctoritas*, que su vez proviene del verbo *augere*, que significa 'aumentar'. A partir de la aproximación etimológica, se define a los que poseen autoridad como aquellos que hacen cumplir, confirman o sancionan una línea de acción o de pensamiento (Sartori, 1989: 230). La autoridad puede estar en manos de una entidad, un grupo o un individuo con un discurso razonado que le permita obtener el soporte y la obediencia de otros actores. En términos generales, el poder se ha considerado como un concepto más amplio que el de autoridad, que es entendida como un caso especial de poder. De ello se deduce que toda autoridad es una fuente de poder y, por lo tanto, toda autoridad es un actor. No obstante, como el poder se puede manifestar de muchas formas, y no todas las manifestaciones del poder implican autoridad, de ahí que no todos los actores sean autoridades (Ibáñez, 2005: 93).

En esta tesitura destaca el análisis realizado por Weber (1968)²⁰, que establece una clara distinción entre poder y autoridad. Para el autor, el poder es la probabilidad de imponer órdenes a través de la voluntad, incluso bajo cualquier tipo de dificultad o resistencia, e independientemente del grado de fundamento que tenga esa probabilidad. De esta manera, el poder se define como la posibilidad de obtener cumplimiento de parte de otros, direccionando sus conductas a través de imposiciones que incluso pueden llegar a ser arbitrarias. La autoridad se relaciona con el concepto de legitimidad, lo que hace que lo requerido sea aceptado por el otro. Existe una relación particular entre el poder y la autoridad: la autoridad implica tener poder, pero no siempre el poder significa

²⁰ Weber (1968) desarrolló una tipología de autoridad legítima que se basa en diferentes tipos de legitimidad asumidos por el líder: 1) autoridad tradicional; 2) autoridad carismática, y 3) autoridad racional, legal o burocrática.

tener autoridad. La autoridad, al ser legítima, implica la capacidad de ejercer y, además, justificar su ejercicio. Al ser aceptado el poder, se trata de un poder legítimo. El componente de legitimidad es fundamental en la idea de autoridad y es el factor principal para distinguirla de la noción de poder, que es más general. Éste puede ejercerse mediante el recurso a la fuerza o la violencia; por el contrario, la autoridad depende de la aceptación de los subordinados del derecho de sus superiores a darles órdenes o instrucciones (Giddens, 1989).

En las últimas décadas, el concepto de autoridad ha adquirido relevancia en la disciplina de las Relaciones Internacionales como elemento que permite explicar la emergencia de nuevos actores con poder político en el marco de la sociedad internacional.

Tradicionalmente, la autoridad ha sido conceptualizada como un fenómeno casi siempre asociado al Estado y, por lo tanto, el término autoridad a sido sinónimo de autoridad pública. La atención de la literatura sobre el concepto de autoridad tiene un trabajo pionero en Mansbach, Ferguson y Lampert (1976), que fueron los primeros que apuntaron su relevancia internacional o global para caracterizar la complejidad de la política mundial. Su tesis argumentaba que la presencia de autoridades respondía a diferentes intereses y lealtades de los individuos, que se consideraban mejor representados a través de nuevos grupos sociales. Los autores señalaban que estas lealtades podían verse representadas por los Estados, pero también más allá, por nuevos grupos o colectivos sociales, que podían acabar convirtiéndose en actores globales relevantes. Según este análisis, las demandas actuales de la ciudadanía ya no están dirigidas por el Estado, sino que han surgido nuevas autoridades encargadas de su canalización.

A pesar de este trabajo pionero, no fue hasta los años noventa cuando aparecieron nuevos estudios cuyo análisis se centraba en la relación de las autoridades públicas y privadas en el marco de las Relaciones Internacionales. Nuestra investigación recoge el trabajo desarrollado por Strange (1996) sobre la evolución de la autoridad pública en el marco de la Economía Política Internacional. La autora afirma que la autoridad estatal ve reducido su dominio en

la sociedad y en la economía y que lo que antes eran ámbitos de autoridad exclusivos del Estado ahora son compartidos con otras fuentes de autoridad. Posteriormente, destaca el trabajo de Cutler, Haufler y Porter (1999), que viene a confirmar la tesis de que las transformaciones experimentadas por la sociedad internacional han provocado que la idea de autoridad necesite ser reformulada para aprehender el papel desempeñado por los actores privados que, a través de sus actividades, se han convertido en autoridades de la economía política global. En esta investigación se recoge esta tesis y se defiende el protagonismo de las empresas y de la sociedad civil global en la sociedad postinternacional.²¹

Para poder analizar cómo se ha producido el traspaso del poder político de las autoridades públicas a las autoridades privadas, se parte del trabajo de Strange (1996), que expone que en las últimas décadas los Estados han perdido el poder de control de los mercados porque los gobiernos han ido cediendo espacios de autoridad a los actores privados, que, a su vez, poco a poco, han ido tomando decisiones y creando regímenes propios de cooperación y desarrollo para hacerse cargo de algunas responsabilidades básicas que no eran asumidas por nadie. Los propios Estados han permitido que las autoridades privadas fueran adueñándose de espacios de poder: han favorecido e impulsado los procesos de transnacionalización de la producción y la integración de los mercados comerciales y financieros globales, con lo que han reforzado la intensidad y la extensión de la globalización (Cox, 1987; Strange, 1996).

En primer lugar, en el marco de la transnacionalización de las redes de producción global –como hemos observado en el primer capítulo–, desde 1945, los gobiernos de los distintos países han impulsado, a través de diferentes mecanismos políticos internos, la liberalización de la Inversión Extranjera Directa (IED), la desregularización de la protección industrial –favoreciendo los procedimientos de admisión y los requisitos de propiedad– y la transnacionalización de las empresas. A la vez, a escala internacional, los

²¹ Según la tesis de Ibáñez (2005) lo que caracteriza esta nueva sociedad postinternacional es la emergencia de nuevos actores y autoridades.

gobiernos han facilitado la adopción de acuerdos de promoción y protección de la IED y el establecimiento de tratados bilaterales de inversión.

En segundo lugar, en el contexto de la integración de los mercados de bienes y servicios globales, los gobiernos de los diferentes países han ido liberalizando los regímenes arancelarios —a través de las negociaciones en las rondas del GATT y, actualmente, mediante la creación de la OMC—, y han reducido los aranceles, en sus restricciones cuantitativas y cualitativas. Tanto los países de la OCDE como una parte importante de los países en desarrollo han favorecido este proceso al adoptar políticas de apertura comercial. Además, también destaca en este ámbito cómo los procesos de integración regional impulsados por los gobiernos de los países europeos, América del Norte, Sudamérica y Asia también han reforzado la liberalización de los mercados transnacionales.

En tercer lugar, en el marco de la integración de los mercados financieros, los gobiernos también han protagonizado un papel muy activo hacia la liberalización, dejando en manos de los actores privados la autorregulación. Como ha mostrado Strange (1996, 1998) los gobiernos han facilitado los diferentes procesos de desregularización de los mercados de capitales. A través de sus políticas cambiarias, monetarias y crediticias han promovido la liberalización de los mercados financieros, tanto porque han tomado decisiones a favor como sencillamente porque no han tomado ninguna decisión al respecto. Como se ha expuesto en el capítulo anterior, el sistema generado en Bretton Woods en 1945 para regular los mercados financieros ha sido paulatinamente desmantelado por el impulso de los gobiernos occidentales, que ha facilitado que las autoridades privadas puedan determinar las condiciones estructurales de los mercados y el acceso al crédito en el sistema financiero. Uno de los elementos más destacados en los últimos años es que los propios gobiernos han renunciado a aplicar controles de capitales para hacer frente a los flujos especulativos.

Todos estos procesos de liberalización económica han hecho que, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, las empresas aparezcan involucradas como verdaderas autoridades con poder en el devenir de la política

internacional, influyendo y tomando decisiones conjuntamente con los gobiernos. Stopford y Strange (1991) mostraron cómo existía una estrecha colaboración entre los Estados y las empresas en la toma de decisiones políticas que favorecían los procesos de liberalización de la economía de mercado a nivel global. Denominaron esta colaboración «diplomacia triangular» y la articularon en tres vértices de relaciones: Estado-Estado, Estado-empresa y empresa-empresa. Esta propuesta reconoce el papel central que ocupan actualmente las empresas transnacionales en la sociedad internacional (Ibáñez, 2005).

Stopford y Strange (1991) definen la «diplomacia» entre Estados y empresas como un conjunto de negociaciones que los Estados mantienen con las empresas para que éstas decidan ubicar sus operaciones en un territorio determinado. Conciben estas negociaciones como formas de diplomacia, salvando las diferencias con la diplomacia tradicional entre Estados, porque se trata de procesos de negociación. Muchos de estos acuerdos diplomáticos entre Estados y empresas se toman a nivel interno en el marco de las políticas nacionales, aunque tienen incidencia en el marco transnacional. Para poder negociar, el Estado cede el territorio y ofrece condiciones económicas favorables a fin de que las empresas adopten políticas de inversión, mientras que la empresa cuenta con tecnología, acceso a capital y a mercados, todo ello necesario para generar riqueza y desarrollo económico en el territorio. El resultado de estas negociaciones son acuerdos o partenariados entre Estados de acogida y empresas extranjeras. Otras relaciones diplomáticas serían las negociaciones entre empresa-empresa para organizar sus operaciones con el objetivo de obtener mejores condiciones y para hacer frente a la competencia en las cuotas de mercado a escala mundial.

Strange (1996) mostró las consecuencias del papel político de las empresas en la estructura de poder de las relaciones internacionales, analizando las formas concretas a través de las cuales influían en las agendas de los gobiernos, restándoles espacios de autoridad. Se apuntan tres tendencias en el proceso de retirada del Estado de la política mundial (Strange, 1996):

1. El desplazamiento del poder verticalmente, desde Estados débiles hacia Estados más fuertes con una capacidad global o regional que va más allá de sus fronteras.
2. El desplazamiento del poder horizontalmente, de los Estados a los mercados y, por consiguiente, de las autoridades estatales a las autoridades no estatales, cuyo poder procede de sus cuotas de mercado.
3. La evaporación del poder, en la medida en que nadie –ni los Estados ni otros actores– lo ejerce.

Actualmente, algunas responsabilidades básicas del Estado en una economía de mercado tradicional no son asumidas convenientemente por nadie, lo que deja un vacío en el contexto de las relaciones internacionales que aún no ha sido ocupado ni por instituciones intergubernamentales ni por un poder hegemónico que ejerza el liderazgo en las áreas de interés común de la humanidad. El Estado-nación ha cedido autoridad y poder, y no ha aparecido ninguna autoridad política global con la capacidad y la voluntad suficientes para ejercer de garante social en una economía de mercado global cambiante, que influye en la calidad de vida de las personas, en sus empleos, en su comunidad y en su entorno natural. La difusión de la autoridad más allá de los gobiernos nacionales ha dejado un enorme agujero negro que Strange (1996: 35) define como «desgobierno». No obstante, la historia económica ha demostrado que todas las economías de mercado han necesitado en algún momento ser gobernadas, o como mínimo guiadas, con inteligencia política y sensatez entre procesos de inflación, depresión y deflación (Held, 1996).

Una de las manifestaciones evidentes de este desgobierno se observa en la relación entre la actividad empresarial transnacional y el bienestar de las sociedades y comunidades. Como se ha explicado, en la geografía socioeconómica del planeta, la economía global está dejando zonas, países, regiones y ciudades excluidos del sistema de desarrollo, en buena medida marginados de las redes de producción global, aislados del comercio internacional, de la inversión y de la planificación empresarial. Ahora bien, a la vez, en las comunidades donde las empresas desarrollan su actividad, su función

como impulsoras del desarrollo económico vinculado al bienestar social no ha sido tan evidente como cabría esperar.

Una consecuencia imprevista de estos cambios globales es la aparición de nuevos dilemas entre la actividad empresarial y el bienestar de la comunidad. Por ejemplo, en muchos países en desarrollo donde las empresas se deslocalizan, la actividad empresarial no está regulada en cuanto al control de los riesgos sociales. La legislación social y medioambiental y el desarrollo del Estado de bienestar son tan débiles que las empresas pueden adoptar cualquier tipo de políticas salariales, sociales y medioambientales. A la vez, y de forma paralela, en los países occidentales, las legislaciones sociales y laborales se están liberalizando por la presión de las economías, la competitividad internacional y las políticas empresariales. Y, además, no existe una institución política mundial que pueda cubrir la función de Estado de bienestar mundial y reguladora de la distribución de la renta.

En este nuevo contexto aparece la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE), como una de las propuestas de gobernanza global que han surgido ante la pérdida del poder del Estado-nación, en este caso, para dar una respuesta al control de los riesgos sociales y medioambientales que la actividad empresarial ha generado. Los gobiernos nacionales, incluso en los países en desarrollo, carecen de poder y, a veces, de la voluntad de subsanar los riesgos sociales y medioambientales que genera la actividad empresarial de carácter transnacional.

2.2. El poder de las autoridades privadas

En el apartado anterior se han desglosado las características de la autoridad en la sociedad internacional. No es posible entender la transformación del Estado-nación sin entender paralela y simultáneamente el proceso de emergencia de las autoridades privadas.

En el contexto de la disciplina de las Relaciones Internacionales se ha prestado poca atención al análisis de las autoridades privadas. El concepto de autoridad

privada puede resultar extraño si va disociado del estudio de los procesos sociales y económicos que se derivan de su actuación. No obstante, la relevancia de los actores privados, sobre todo de las empresas, fue expuesta en los años setenta por los autores transnacionalistas en el marco de la teoría de la «interdependencia compleja» (Keohane y Nye, 1972, 1977). La globalización económica contemporánea ha confirmado esta tendencia y ha puesto de manifiesto el papel de los diferentes actores privados como autoridades políticas con poder de movilizar recursos e influir en el sistema internacional. Entre estas autoridades privadas participantes en la nueva economía global cobran especial relevancia las empresas transnacionales. Los gobiernos y las organizaciones internacionales, como autoridades públicas, no pueden impedir la existencia de autoridades privadas. Las tensiones entre autoridades públicas y privadas son inevitables en el ámbito político. Se trata de relaciones de poder, y toda autoridad tiende a la institucionalización para reforzarse y mantenerse en la sociedad, en este caso, en la sociedad internacional. Las tensiones entre autoridades públicas y privadas son inherentes al desarrollo de la política y las relaciones de poder entre actores que pugnan por mantener su hegemonía. Se trata de una relación que frecuentemente es de enfrentamiento. En el marco político internacional históricamente se ha tendido sólo a reconocer el papel de las autoridades públicas, cuando en realidad las autoridades privadas también han ejercido su poder.

La separación política entre los ámbitos de lo público y lo privado surgió en el siglo XVII a raíz de la consolidación del capitalismo de mercado y el desarrollo del Estado liberal. En aquel momento se asumió que los temas públicos dependían de la política desarrollada por las instituciones gubernamentales, y los temas privados, de las relaciones económicas establecidas por las instituciones mercantiles. En los siglos XVIII y XIX, la disociación entre la política y la economía conllevó el distanciamiento entre la esfera pública y la esfera privada, es decir, mientras que las relaciones políticas formaban parte del dominio de lo público, las relaciones económicas formaban parte de lo privado.

La distinción liberal entre lo público y lo privado tuvo una segunda consecuencia que fue la asignación del concepto de autoridad y de gobernanza sólo a la esfera pública. Por lo tanto, se entendía que las funciones vinculadas al gobierno eran desarrolladas únicamente por las instituciones políticas o gubernamentales. Todo ello se reflejó en el desarrollo histórico posterior de la concepción de la gobernanza en el marco del Derecho y la Ciencia política y muy especialmente en el Derecho Internacional y las Relaciones Internacionales.

En los últimos años, dentro de la disciplina de las Relaciones Internacionales, han surgido algunos autores, como R. W. Cox o Susan Strange, vinculados a la Economía Política Internacional Crítica, que han pretendido acabar con la separación entre las esferas pública y privada, manteniendo que no se pueden analizar las transformaciones en la sociedad internacional sin tener en cuenta el papel que desarrollan los actores privados.²² La aplicación de la Economía Política Internacional al análisis de la disciplina de las Relaciones Internacionales surgió en los años sesenta del siglo pasado a partir de la aparición de los primeros trabajos de investigación que recogían la teoría de la Economía Política Clásica y del pensamiento económico aplicado a las relaciones internacionales, dejando al margen la preocupación básica sobre la seguridad politicomilitar predominante en los enfoques de los análisis realistas en la disciplina de las Relaciones Internacionales. El objeto de estudio de la Economía Política Internacional no difiere del de las Relaciones Internacionales; no obstante, los autores que defienden este paradigma entienden que el análisis de las relaciones internacionales debe incorporar, además de la dimensión politicomilitar, el estudio desde la teoría económica, sociológica y antropológica. Debido a ello, los teóricos de la Economía Política Internacional tienen en cuenta a otros actores influyentes en las relaciones internacionales, más allá de los Estados-nación y las organizaciones internacionales gubernamentales. En el contexto de la economía política global contemporánea surgida a raíz de la globalización ya no tiene sentido mantener esta distinción, pues la relación entre el mundo económico y el

²²La Economía Política Internacional tiene sus orígenes en la disciplina de la Economía Política Clásica. Se recoge el trabajo de García, C. (2000) «La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales» *Revista Española de Derecho Internacional* 1999, LI (2): 427-468 (441-445).

político es cada vez más interpenetrada. Por consiguiente, la disociación entre escena pública y autoridades privadas ya no puede establecerse, dado que algunos actores privados están asumiendo funciones que tradicionalmente eran atribuidas a las autoridades públicas. La disociación entre autoridad pública y escena privada impide comprender adecuadamente hasta qué punto los actores privados, como las empresas transnacionales y las organizaciones no gubernamentales, influyen y ejercen su poder en la sociedad internacional (Ibáñez, 2005: 105).

En un trabajo sobre la retirada del Estado en la gobernanza de las relaciones económicas internacionales, Strange (1996) expuso las consecuencias de esta separación liberal entre la economía y la política en el ámbito internacional: la separación entre las autoridades públicas y las privadas. Strange analizaba a través de un estudio que abarcaba diversos ámbitos de la economía política global cómo las empresas de telecomunicaciones, las aseguradoras, las consultoras, los cárteles, las organizaciones internacionales gubernamentales y las mafias, así como las empresas y otras autoridades privadas influían en las agendas gubernamentales y restaban poder a los gobiernos. Se defendía la tesis de que durante el último tercio del siglo pasado la toma de decisiones en la política mundial se había trasladado de las entidades públicas a las privadas, como las empresas, operadores del mercado. Esta transformación del centro de gravedad de la política mundial aparecía vinculada a los procesos de transformación de la economía global que ha sido analizado en el primer capítulo: la transnacionalización de la producción, la integración de los mercados de bienes y servicios y la liberalización de los mercados financieros. Strange también señaló la competencia de los Estados para obtener cuotas de mercado de la actividad empresarial y resaltó la lucha entre los gobiernos para captar inversión de las empresas transnacionales mediante la adaptación de políticas económicas más liberalizadas (Stopford y Strange, 1991). Uno de los aspectos donde las empresas ejercen mayor autoridad es en los temas vinculados a las nuevas formas de competitividad global. Las empresas transnacionales influyen de forma considerable en la competitividad entre países del mismo modo que los Estados-nación compiten para negociar y atraer la Inversión Extranjera Directa. Las

empresas demandan a los Estados condiciones concretas para invertir, como la estabilidad de la economía y la seguridad jurídica de la inversión, el control de los conflictos sociales, la formación de los trabajadores o bien el desarrollo de infraestructuras eficientes. En el marco de una economía fundada en las nuevas tecnologías, ya no es suficiente basar las estrategias de desarrollo en la exportación de productos primarios y las ventajas competitivas de bajos costes salariales y medioambientales. En general, los Estados rivalizan entre ellos y con las empresas para generar economías más competitivas en las que las empresas puedan desarrollar sus actividades productivas.

El trabajo de Strange fue recogido por Cutler (1997); posteriormente, fue reelaborado por Cutler, Haufler y Porter (1999) y, más adelante, por R. A. Higgot, G. R. D. Underhill y A. Bieler (2000). Cutler (1999b) señala cómo en el Derecho Internacional la distinción entre lo público y lo privado asentó los cimientos para establecer la estructura de autoridad dominante sobre la base del Estado territorial y el sistema de Estados, eliminando cualquier reclamación rival potencial de identidad y autoridad procedente de los individuos o de entidades empresariales. En primer lugar, el hecho de que el análisis de las Relaciones Internacionales se haya centrado en una visión estatocéntrica ha implicado una aproximación centrada en el estudio de lo público y la función del Estado-nación como autoridad pública. Esta distinción entre lo público y lo privado ha escondido por completo el papel de las empresas transnacionales y su relevancia política como autoridades privadas en la sociedad internacional. En segundo lugar, la asociación de la autoridad con la esfera pública ha limitado el análisis de los sujetos de autoridad sólo a los Estados-nación en el marco de sus fronteras territoriales. Todo ello ha dificultado la comprensión de los actuales marcos de las relaciones en la Economía Política Internacional entre lo global y lo local más allá de las fronteras territoriales de los Estados y la conceptualización de las estructuras de poder global de carácter no estatal que enmarcan en el poder las autoridades privadas, como las empresas transnacionales, la sociedad civil global u otras instituciones globales. Para Cutler (1997) actualmente el Derecho Internacional Público, al mantener la distinción entre lo público y lo privado, niega la existencia de las empresas y los actores privados económicos, relegándolos a

un segundo plano, hecho que no responde a las dinámicas que se desarrollan en la realidad de la Política Económica Internacional. Cutler (1999b) considera que las autoridades públicas (estatales) y privadas (empresas) han unido sus esfuerzos para asegurar la expansión del capitalismo global. Higgott, Underhill y Bieler (2000) consideran que se trata de una nueva forma de mantenimiento de la acumulación capitalista en una era de cambio estructural global. Lo que a primera vista parece competencia por la autoridad resulta ser, según estos autores, una estrategia para el mantenimiento del mismo sistema de producción económica capitalista, pero bajo unas nuevas condiciones.

El papel que las autoridades privadas tienen en el marco de las relaciones internacionales ha sido analizado por diferentes autores (Cutler, Haufler, Porter, 1999). Para defender la autoridad de las empresas transnacionales, estos autores señalan cómo las empresas adoptan marcos de gobernanza en las relaciones económicas internacional en las cuales desarrollan su autoridad más allá del poder de los Estados-nación. Los autores analizan tres tipos de razones para explicar el desarrollo de la autoridad privada en la economía política global. En primer lugar, se presentan los argumentos basados en la eficiencia de las autoridades privadas más allá de las autoridades públicas. La existencia de autoridades privadas expertas en los diferentes mercados y sectores económicos resulta más eficiente para reducir costes de transacción y la regulación de las autoridades públicas o instituciones interestatales. En el contexto de la regulación de los mercados internacionales, las empresas prefieren dotar de autoridad a actores privados para gozar de ventajas competitivas sobre otras empresas. En segundo lugar, se incorporan los argumentos basados en el poder. Muchas veces, la autoridad privada surge como consecuencia del dominio que alguna empresa o grupo de empresas ejerce sobre determinados mercados o ámbitos sectoriales. Este dominio se refuerza a la vez cuando su protagonista adquiere una posición de autoridad. El papel del poder empresarial con respecto a la autoridad privada se manifiesta en un doble sentido: en primer lugar porque el poder es fuente de autoridad privada en la medida en que permite a algunas empresas erigirse en autoridades a través de acuerdos institucionales; en segundo lugar, porque la autoridad privada es fuente de poder en la medida en

que su posición de autoridad le permite aumentar en beneficio propio el poder que ya tiene. En tercer lugar, se exponen los argumentos históricos, según los cuales el surgimiento de la autoridad privada se relaciona con cambios históricos de largo alcance en la economía política internacional como la expansión de las fuerzas del mercado, la globalización económica y el ritmo del cambio tecnológico.

Estos argumentos destacan el carácter estructural del surgimiento de la autoridad. Posteriormente, estos autores se centran en el análisis de las formas concretas de cooperación que adoptan las empresas para asegurar unas condiciones favorables de operación en los mercados mundiales que pueden ser muy variadas. En esta tesitura, las empresas adoptan estrategias de cooperación interempresarial pese a ser competidoras en los mercados. Las empresas cooperan entre ellas para erigir autoridades privadas que garanticen un cierto orden en las relaciones competitivas. Cada vez más, estas formas de autoridad actúan a nivel transnacional, aunque también se detectan a escala nacional. Cutler, Haufler y Porter (1999) distinguen seis formas de cooperación interempresarial en un orden de mayor a menor institucionalización: 1) normas y prácticas sectoriales informales; 2) empresas coordinadoras de servicios o consultoras, aseguradoras y consultoras de dirección; 3) alianzas de producción con redes de subcontratación y coordinación de actividades complementarias, como partenariados estratégicos, *joint ventures* y redes de contratación y subcontratación; 4) cárteles; 5) asociaciones empresariales de cooperación y, finalmente, 6) regímenes privados o conjuntos complejos de instituciones formales e informales que constituyen una fuente de gobernanza.

Cutler, Haufler y Porter (1999) identifican, además, diferentes formas de operar de la autoridad privada para garantizar o reforzar el cumplimiento de acuerdos y compromisos adoptados en el marco de dicha autoridad. En primer lugar, los acuerdos informales establecidos entre las empresas, con una aplicación continuada que asegura su viabilidad en el futuro, como por ejemplo, los oligopolios cruzados basados en los conocimientos técnicos, característicos de los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación. En segundo

lugar, las organizaciones privadas con cierto grado de autonomía y quizás personalidad jurídica, diferenciadas de las empresas que las han creado y que se someten a su autoridad, como las asociaciones empresariales nacionales o internacionales que establecen estándares técnicos para productos de un sector determinado. En tercer lugar, la presencia del Estado, que refuerza el cumplimiento de acuerdos y fomenta el surgimiento de otros acuerdos institucionales en los que se basa la autoridad privada. En el estudio sobre la RSE se analizan cómo se han desarrollado algunos de estos mecanismos de cooperación, sobre todo en el seno de organizaciones interempresariales.

Llegados a este punto se analizara el papel de las empresas transnacionales como autoridades privadas y el papel de la sociedad civil global como fuente de autoridad privada.

Es importante resaltar que, en el proceso de desarrollo de la RSE como nueva forma de gobernanza global, la sociedad civil internacional ha tenido un papel autoritario preponderante. Ha sido ella quien ha impulsado el movimiento social crítico contra la actitud irresponsable de las empresas en el control de los riesgos sociales y medioambientales asociados a su actividad. La sociedad civil influye en la concepción del concepto y en su desarrollo, actúa como garante y voz de la sociedad y de los afectados, y colabora directamente con las empresas y las organizaciones internacionales gubernamentales.

2.2.1. Las empresas transnacionales en el contexto de la globalización

Una de las imágenes más comunes de la globalización es el poder adquirido por las empresas transnacionales como imperios corporativos que se extienden por todo el planeta. En algunas ocasiones, el volumen de ventas de muchas grandes empresas es mayor que el producto nacional bruto (PNB) de países con millones de habitantes, sobre todo en lo que respecta a los países menos avanzados. Las marcas globales y sus respectivas empresas, como Coca-Cola, IBM, General Motors, Shell, Mitsubishi y muchas otras, tienen sus productos repartidos por todo el mundo, operan en mercados dominados por las más diversas leyes y culturas,

y se han convertido en economías por sí mismas. Este poder económico les ha dado un peso fundamental en las Relaciones Internacionales y las ha convertido en autoridades con una gran influencia en la Economía Política Internacional, y más directamente en los Estados-nación.

Además, en las últimas décadas, las empresas transnacionales han impulsado en gran manera el desarrollo económico y social de muchas zonas del planeta. Son ellas las que a través de la Inversión Extranjera Directa o de la deslocalización de la cadena de producción mediante subcontratas generan las dinámicas de mercado que permiten incidir en el desarrollo de economías locales o regionales. A causa de este poder económico, los gobiernos compiten entre sí para generar las condiciones económicas, políticas, sociales y legales óptimas para «atrapar» la inversión empresarial (Stopford y Strange, 1996). En este sentido, la influencia directa de algunas de estas empresas sobre los gobiernos de los países donde trasladan su actividad económica es muy importante.

La función de impulsoras del desarrollo económico hace que las empresas transnacionales tengan un papel central en el bienestar de las comunidades y sociedades donde desarrollan su actividad. No se trata solamente de actuar como agentes económicos, sino que, además, se han convertido en agentes generadores de riesgos sociales, como la pobreza, la desigualdad social, la explotación laboral, la violación de los derechos humanos, y, a la vez, de riesgos medioambientales, como la destrucción y explotación de los recursos naturales.

Desde un punto de vista técnico, la UNCTAD (2005) afirma que «una empresa transnacional es una empresa que comprende una empresa matriz y sus empresas filiales, ya sean incorporadas en la firma matriz o vinculadas como sociedades anónimas. La empresa matriz controla el capital de otras empresas en países diferentes a su país de origen, normalmente a través de la inversión de acciones de capital. La propiedad del 10% de las acciones de una empresa se considera en muchos países como el umbral para determinar el control del capital de dicha empresa. Una empresa, ya sea incorporada en la firma o constituida como sociedad anónima, se considera que es filial cuando tiene un inversor que

reside en otro país o en otra economía, que controla el capital que le permite dirigir y gestionar de forma directa la empresa. De este modo, se diferencia entre empresa subsidiaria, empresa asociada o una división o rama».²³

En primer lugar, una *empresa subsidiaria* es una empresa incorporada a una firma matriz en un país extranjero; la empresa matriz tiene la propiedad directa de más de la mitad de las acciones de la empresa subsidiaria y, por lo tanto, tiene el derecho de controlar, dirigir y escoger el equipo directivo y de gestión, así como los órganos directivos. En segundo lugar, una *empresa asociada* es una empresa incorporada a la firma matriz en un país extranjero, de la cual un inversor tiene la propiedad de al menos el 10% de las acciones y no más de la mitad de los derechos de voto. En tercer lugar, una *empresa división*, o rama, es una empresa situada en el extranjero, cuya propiedad total es de la firma matriz, pero sin estar incorporada en su estructura, por lo que puede adoptar varias estructuras formales:

- Establecimiento permanente de la IED.
- Empresa no incorporada en la estructura de la firma matriz, pero en partenariado o *joint venture* entre la empresa, la empresa de Inversión extranjera y/o alguna tercera parte.
- Terreno, infraestructuras y equipamiento inmobiliario en propiedad de la empresa de IED, excepto aquella parte de las infraestructuras que son propiedad de la empresa local o gobierno.
- Infraestructura mobiliaria logística (barcos, aviones, camiones) que opera en el país, en propiedad de la empresa local, al menos por un año.

Para entender el peso que las empresas transnacionales tienen en la economía y la política mundial se analiza una aproximación del volumen económico que representan:

²³ Esta definición adoptada por la UNCTAD en el *World Investment Report* se incorpora anualmente en el anexo estadístico.

Tabla 1. Ranking The Fortune Global Five Hundred 2006

Ranking	Nombre de la Empresa	Ingresos anuales millones \$	Beneficios anuales millones \$
1.	Exxon Mobil	339,938.0	36,130.0
2.	Wal-Mart Stores	315,654.0	11,231.0
3.	General Motors	192,604.0	-10,600.0
4.	Chevron	189,481.0	14,099.0
5.	Ford Motor	177,210.0	2,024.0
6.	ConocoPhillips	166,683.0	13,529.0
7.	General Electric	157,153.0	16,353.0
8.	Citigroup	131,045.0	24,589.0
9.	American International Group	108,905.0	10,477.0
10.	Intl. Business Machines	91,134.0	7,934.0
11.	Hewlett-Packard	86,696.0	2,398.0
12.	Bank of America Corp.	83,980.0	16,465.0
13.	Berkshire Hathaway	81,663.0	8,528.0
14.	Home Depot	81,511.0	5,838.0
15.	Valero Energy	81,362.0	3,590.0
16.	McKesson	80,514.6	-156.7
17.	J.P. Morgan Chase & Co.	79,902.0	8,483.0
18.	Verizon Communications	75,111.9	7,397.0
19.	Cardinal Health	74,915.1	1,050.7
20.	Altria Group	69,148.0	10,435.0

Fuente: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/full_list/ Revista Fortune "The Fortune Global Five Hundred" (30/7/2006).

Los datos de la evolución del número y la distribución geográfica de las empresas transnacionales y sus empresas filiales muestran cómo su desarrollo no ha dejado de aumentar desde hace más de tres décadas.²⁴ A principios de 1990 había en el mundo alrededor de 37.000 empresas transnacionales, con más de 170.000 empresas filiales. En ese momento, la mayoría de las empresas matrices y sus filiales estaban situadas en países desarrollados (UNCTAD, 2005). Ocho años más tarde, en 1998, había en el mundo 53.000 empresas transnacionales, con 450.000 empresas filiales, con un comercio global de 9,5 billones de dólares (UNCTAD, 1997). Estas empresas controlaban dos terceras partes del comercio mundial, y la otra tercera parte se trataba de comercio intrafirmas. Las 100 principales empresas transnacionales controlaban alrededor del 20% de los activos de capital extranjero mundial y daban empleo a 6 millones de trabajadores

²⁴ Según el estudio anual del año 2006 de la Revista Fortune «The Fortune Global Five Hundred», las ventas de las primeras 100 grandes compañías son mayores que el Producto Interno Bruto de todos los países del mundo con la excepción de los 15 más grandes, unos 182 países, aproximadamente. Véase <www.fortune.com> (30/7/2006)

en todo el mundo. Según el último informe de la UNCTAD (2005), en el año 2004 existían en el mundo 70.000 empresas transnacionales con más de 690.000 empresas filiales, la mitad de ellas localizadas en países en desarrollo.

La importancia de las empresas transnacionales en la economía mundial no ha dejado de crecer, tal y como demuestra la expansión de la IED y el volumen de las operaciones de las empresas matrices y sus filiales. No obstante, su distribución en el mundo es muy desigual. Las empresas transnacionales tienen su origen en los países occidentales, y, tradicionalmente, han expandido sus redes de producción a través de empresas filiales en otros países desarrollados. Actualmente, la gran mayoría de ellas aún tiene su origen en países desarrollados, como Reino Unido, Estados Unidos, Japón Alemania y Francia, de donde son originarias el 71% de las 100 mayores empresas transnacionales del mundo (UNCTAD, 2005). Los países de la Unión Europea (UE) controlan 50 de las 100 mayores empresas transnacionales del mundo y sólo cuatro de estas 100 empresas tienen su capital de origen en países en desarrollo, la mayoría en Hong-Kong (China).

Respecto a la IED, el origen se concentra en pocos países de la OCDE: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Luxemburgo, España, Francia, Canadá, Hong-Kong, China, Japón, Bélgica, Suiza, Italia, Australia, Suiza, Singapur, Rusia, Brasil y Austria (UNCTAD, 2005). El análisis de la IED hasta 1990 nos muestra cómo estaba canalizada entre países de la OCDE (Estados Unidos, Alemania, Canadá, Japón) y de los países de la OCDE a Europa. No obstante, desde 1989, la IED originada en empresas desde los países en desarrollo ha ido aumentando. Este dato se refuerza con la nueva geografía de fusiones y adquisiciones entre empresas de diferentes países, aunque la OCDE sigue teniendo un papel predominante. Hoy se encuentran un número importante de empresas transnacionales que tienen su sede en países en desarrollo, sobre todo en el sudeste asiático y América Latina. Ahora bien, destaca la existencia de un reducido número de países –los que tienen las economías más pobres– cuyo porcentaje en los flujos de capital de la IED es inferior al 1%. Por ejemplo, África es un continente marginado en la distribución de la Inversión Extranjera Directa en

cuanto a la producción primaria. Otro continente que también ha visto disminuir la IED en términos relativos, aunque todavía mantiene países con importantes localizaciones, es América Latina. En contraste con estos dos continentes, la zona que ha aumentado considerablemente en los últimos veinte años es el sudeste asiático, incluso a pesar de la crisis económica de 1997. Los países que reciben más IED son China e India (UNCTAD, 2005). En 1994, China recibía ya alrededor de una tercera parte de los flujos de capital de Inversión Extranjera Directa que reciben los países en desarrollo (UNCTAD; 1997).

La concentración de los flujos de inversión en los países de la OCDE, los países en desarrollo del sudeste asiático y Europa del este muestra el proceso de desarrollo de una nueva división global del trabajo. La globalización de la actividad productiva ha comportado la estratificación y la división jerárquica de las regiones del planeta más aventajadas en la implementación de las redes de producción globales. Estos datos de inversión se reflejan en el desarrollo del empleo en el contexto mundial y en la calidad de vida de los trabajadores.

En este nuevo contexto globalizado, el análisis de los flujos de la IED ya no es suficiente para conocer el alcance de la internacionalización de la producción, pues la IED sólo supone el 25% de la inversión en la producción internacional de las empresas (UNCTAD, 2005). La globalización de las redes de producción y distribución abarca diferentes relaciones entre las empresas. En este sentido, cada vez es más habitual que las grandes empresas externalicen su producción en pequeñas y medianas empresas en otros países, subcontraten y generen alianzas. De este modo, las pequeñas y medianas empresas han entrado en las redes internacionales de producción y distribución en forma de subcontratación, convenios cooperativos, franquiciados o inversiones de cartera.

En los últimos cuarenta años, el factor más significativo como ventaja competitiva de las empresas transnacionales ha sido la innovación tecnológica (I+D). En este sentido, las más importantes son las más dinámicas. Las ventajas competitivas residen no solamente en los productos, sino también en la rapidez con que la innovación se trasladaba a la manufacturación y la distribución. Todo ello se ha

visto beneficiado por la revolución de las tecnologías de la información, que, en los últimos veinte años, han hecho posible el desarrollo de redes internacionales de producción, que han permitido que las pequeñas y medianas empresas puedan vincularse a las redes controladas por las grandes empresas gracias a su flexibilidad y su capacidad de adaptación rápida.

Tradicionalmente, las empresas occidentales mantenían el desarrollo de I+D en las empresas matrices de los países de origen. No obstante, en los últimos años, la UNCTAD (2005) señala como nuevo fenómeno el hecho de que las empresas que quieren expandirse a escala internacional deben adaptar el desarrollo de las tecnologías localmente para poder tener éxito en los países donde deslocalizan la producción. En este sentido, se está produciendo un proceso de internacionalización de la I+D, aunque hasta hoy sólo un pequeño número de países en desarrollo están participando de este proceso. Las empresas transnacionales son responsables del 80% del comercio mundial de tecnología y de la mayoría de la investigación privada (UNCTAD, 1998). Este hecho incide en las implicaciones que la actividad empresarial tiene en los procesos de desarrollo económico e innovación en todo el planeta, fundamentales para la sostenibilidad de las economías más pobres. No es suficiente para estos países la apertura a nuevas tecnologías que llegan de fuera, sino que deben desarrollar procesos internos de adaptación internacional al desarrollo de la I+D. De ello depende su capacidad para competir internacionalmente y el desarrollo de un empleo de calidad.

La globalización empresarial depende de la capacidad de innovación (I+D) de las firmas y de su habilidad para organizar eficientemente la producción internacional en diferentes países y sus redes de distribución, con la ayuda de las tecnologías de la información y la comunicación y las técnicas innovadoras de gestión. Su destreza para distribuir la cadena de producción aprovechando las ventajas competitivas generadas en las diferentes localizaciones les da una visión muy amplia y una ventaja competitiva global. Este aprovechamiento de las localizaciones ha llevado a algunos autores a hablar de las empresas transnacionales como *footloose*, empresas libres que se mueven entre países,

trasladando la producción y buscando las ventajas competitivas que presenta cada localización (país) con el objetivo de maximizar su beneficios, muy a menudo a costa de la fuerza laboral que no puede moverse con esta facilidad (Held *et al.*, 1999: 261-262).

2.2.1.1 Las empresas transnacionales como autoridades privadas

El estudio de la capacidad económica y estructural de las empresas transnacionales constituye la base del análisis de su poder desde el punto de vista relacional. En este apartado se analiza el papel de estas empresas en su calidad de autoridades privadas en el marco de la sociedad internacional.

La relevancia de la existencia de actores privados, sobre todo de las empresas, fue explicitada en el contexto de la teoría de las Relaciones Internacionales por primera vez en los años setenta por los autores transnacionalistas. Keohane y Nye (1972, 1977) mostraron la relevancia de los actores no estatales privados en el marco de las relaciones internacionales y propusieron la existencia de una «interdependencia compleja» entre ellos. Las interacciones entre los actores no estatales y las actividades económicas transnacionales no podían analizarse en los contextos establecidos por los análisis realistas clásicos. Las aportaciones de los transnacionalistas fueron determinantes para la evolución posterior del concepto de actor internacional y la aceptación de una sociedad internacional que superaba a la antigua sociedad de Estados.

Posteriormente, durante los años noventa, Susan Strange ha sido uno de los autores que más ha defendido el valor político de las empresas en el marco de la Economía Política Internacional. La autora basa sus argumentos en los análisis desarrollados sobre el papel político de las empresas y cómo éstas participan en lo que se ha denominado «diplomacia trilateral» entre Estado-Estado, empresa-empresa y Estado-empresa. Las empresas y los gobiernos negocian en términos de igualdad con el objetivo de captar la inversión empresarial (Stopford y Strange, 1991). Además, en las últimas décadas, las empresas han influido en las

decisiones políticas o han tomado muchas decisiones que han llevado a los cambios estructurales en la producción mundial, en la integración de mercados de bienes y servicios y de capitales, constriñendo y ordenando las opciones políticas de que los Estados y los individuos disponen en Economía Política Internacional. Strange (1996) analiza las estructuras de poder en el marco de las relaciones internacionales, considera que autoridades públicas y privadas compiten entre sí y cooperan para conseguir sus objetivos, sin que pueda decirse a priori que ninguna de ellas prevalece sobre la otra.

Desde la década de los noventa diferentes autores han analizado el papel de las empresas como autoridades privadas en la economía y la política global. Destaca el estudio de Cutler, Haufler y Porter (1999), en el cual los autores desarrollaron un profundo trabajo de investigación para examinar las razones que explican el origen de la autoridad empresarial en una economía globalizada. En primer lugar, una razón muy importante es la eficiencia de las empresas sobre los Estados y las organizaciones internacionales gubernamentales: en muchos sectores económicos, las empresas se muestran mucho más eficientes en el desarrollo de los mercados que los actores públicos. En segundo lugar, porque la existencia de autoridades privadas se da como consecuencia del dominio que alguna empresa o grupo de empresas ejercen sobre determinados mercados o ámbitos sectoriales, hecho que reafirma, a la vez, su autoridad. En tercer lugar, se argumentan las razones históricas: la expansión de las fuerzas de mercado se vincula directamente con los cambios históricos ocurridos en las últimas décadas. Se trata, pues, de una evolución temporal del protagonismo de las empresas como impulsoras de la globalización económica y del cambio tecnológico.

Higgott, Underhill y Bieler (2000) analizaron el papel de las empresas a partir de la propuesta teórica de R. W. Cox (1981). En su obra se examina el traspaso de algunas funciones económicas de los Estados-nación que han sido asumidas por las empresas, organizaciones internacionales gubernamentales u organizaciones no gubernamentales internacionales. Ello no significa que los Estados-nación pierdan poder y que los actores internacionales y transnacionales ganen autoridad, sino que se trata de una reestructuración del poder en la organización

capitalista internacional. Los cambios de autoridad a favor de los actores privados constituyen una estrategia de mantenimiento del poder capitalista como forma de continuación del sistema económico, bajo nuevas condiciones de producción globales. El papel del Estado no ha disminuido, pero ha cambiado, y está en continua reestructuración, uno de cuyos elementos fundamentales es la adquisición por parte de las empresas transnacionales de nuevas capacidades y funciones.

Este trabajo de investigación tiene como objetivo el análisis de los diferentes mecanismos que las empresas han adoptado para establecer su nueva autoridad en la sociedad internacional. En la mayoría de los casos estos mecanismos se han basado en instrumentos de cooperación empresarial. Las empresas adoptan formas concretas de cooperación entre ellas para asegurar su poder en el ejercicio de conseguir unas condiciones favorables de operación en los mercados mundiales. En muchos casos, pese a ser competidoras en los mercados, las empresas que tienen un objetivo común cooperan entre sí para erigirse como autoridades privadas que garanticen su poder. Para ello, uno de los trabajos teóricos más innovadores fue desarrollado por Cutler, Haufler y Porter (1999: 3-28) en el que se analizaban los diferentes mecanismos e instrumentos de cooperación empresarial que las empresas adoptaban para ejercer su autoridad. Se trata de seis mecanismos de cooperación interempresarial que pueden adquirir menor a mayor institucionalización:

En primer lugar, las empresas desarrollan normas y prácticas informales que reflejan una aproximación común a los problemas y que acaban consolidando la relación entre los participantes. Muchas de estas formas de cooperación informal se desarrollan en torno a normas adoptadas por los líderes empresariales en un sector concreto. Estas reglas se construyen a partir de costumbres y acaban convirtiéndose en pautas de comportamiento que guían la conducta de las empresas en sectores concretos. Se desarrollan códigos de conducta empresarial o prácticas sectoriales, que constituyen formas de cooperación porque reflejan una aproximación común para resolver los problemas, incluso en aquellas áreas donde pueden haberse desarrollado múltiples soluciones.

En segundo lugar, existen las empresas coordinadoras de servicios, como las firmas de consultoría jurídica multinacional, las aseguradoras, las consultoras de dirección, las agencias de *rating* de deuda, las agencias de compra de acciones, sólo por citar unas pocas. Se trata de empresas de servicios que ejercen de coordinadoras de las actividades de otras empresas de diversos sectores a través de códigos de conducta, fomentando prácticas empresariales que armonizan el comportamiento de los clientes. Su función implica trabajar de forma continuada y cercana a sus clientes. La cooperación en este caso es entre líneas sectoriales y no con empresas por separado.

En tercer lugar, las empresas del mismo sector cooperan creando alianzas de producción, estableciendo relaciones de subcontratación y coordinando actividades complementarias. Entre las alianzas de producción, se distinguen los partenariados estratégicos, las *joint ventures* y las redes empresariales de contratación. Estas alianzas implican el acuerdo entre dos o más empresas establecidas en diferentes países, que normalmente compiten en el mercado, pero que deciden cooperar en una producción común de bienes o servicios tangibles o intangibles. Las redes de contratación existen cuando se desarrollan relaciones de subcontratación extensivas y complejas entre diferentes empresas. Estas redes se expanden en una base global.

En cuarto lugar, existen los cárteles, es decir, organizaciones formales o informales compuestas por tres o más productores con el objetivo de coordinar la producción y los precios. Constituyen una forma tradicional y frecuente de proteccionismo privado que restringe la competencia a través de la coordinación y el control de los niveles de producción y de las políticas de precios. Su finalidad última es limitar los efectos de la competencia y maximizar los beneficios. En la práctica, es difícil distinguir entre cárteles y alianzas de producción.

En quinto lugar, las empresas de un mismo sector crean asociaciones sobre temas que competen al sector o formalizan asociaciones de cooperación interempresarial cuyo objetivo es colaborar en temas de interés común. Existen dos tipos de asociaciones empresariales: las organizaciones de autorregulación y

las organizaciones de representación. Las primeras pretenden que sean las propias empresas quienes generen un sistema de autorregulación del sector mediante la formalización de normas y prácticas conductuales que se acaben convirtiendo, con el tiempo, en obligaciones vinculantes de los miembros. Éstos acuerdan establecer comportamientos estándares, sujetos al control de la propia organización, que incluso puede penalizar a aquellos miembros que no los cumplan. Uno de los elementos fundamentales que se derivan de este tipo de organización es la reputación de las empresas del sector. En cuanto al segundo tipo de asociación empresarial, las organizaciones de representación, tienen como objetivo la representación política de sus miembros ante las organizaciones internacionales gubernamentales u otras instituciones para defender sus intereses e influir en la toma de decisiones que puedan afectar al sector. En más de una ocasión, estas asociaciones desarrollan el papel de asesores gubernamentales, especialmente en temas de desarrollo tecnológico. En el pasado, actuaban solamente en el marco nacional, con excepción de la Cámara de Comercio Internacional. No obstante, cada vez más han ido adquiriendo peso en el contexto de las negociaciones entre organizaciones internacionales gubernamentales, junto con organizaciones no gubernamentales. Ambas funciones de las asociaciones empresariales –la autorregulación y la representación– no son excluyentes y, a veces, incluso se confunden, por ejemplo, cuando una asociación de representación política participa como consultora técnica en órganos legislativos o gubernamentales, con el resultado de que éstos adoptan normas o estándares vinculantes para todo un sector, lo cual coincide con la función de autorregulación privada.

En sexto lugar, las empresas adoptan regímenes privados, conjuntos complejos de instituciones formales e informales que constituyen una fuente de gobernanza en todo un sector económico. Los regímenes privados difieren de las demás tipologías de cooperación interempresarial en que sus actividades son más sólidas y tienen una duración mantenida; no obstante, pueden incluir alguno de los otros tipos de cooperación, como normas y prácticas informales o asociaciones empresariales.

El concepto de «régimen internacional» fue desarrollado por Krasner (1982), que lo definió como un conjunto de principios, normas, reglas y acuerdos alrededor del cual convergen las expectativas de los actores en un área concreta. En las últimas décadas, este concepto teórico ha sido utilizado en marcos analíticos por la ciencia política, el Derecho y el *management*, y también en la disciplina de las Relaciones Internacionales. El concepto incluye instituciones sociales descentralizadas e informales, normalmente mediadas por los Estados. Cutler *et al.* (1999) definieron el «régimen internacional privado» como el conjunto de normas creado a través de negociaciones e interacciones entre empresas pertenecientes a un sector particular o un área concreta, que generalmente incorporan asociaciones empresariales nacionales o internacionales.

Los regímenes formulan las reglas y los mecanismos para la resolución de conflictos entre los participantes y los clientes. Normalmente se crean formas de derecho de *soft law*, que adoptan formas de acuerdos voluntarios que gobiernan sus actividades. La cooperación interempresarial en forma de regímenes abarca diferentes niveles de complejidad y comprende la interacción de las autoridades privadas con el Estado.

Todas las formas de cooperación empresarial llevan implícita la existencia de una autoridad privada. Las empresas adoptan distintos mecanismos para ejercer su poder y autoridad. En este trabajo se analiza cómo las empresas adoptan mecanismos de cooperación internacional no para ejercer su autoridad en el contexto estrictamente económico, sino para ejercerla en los ámbitos político y social. Se trata de analizar cómo las empresas han cooperado entre sí a través de asociaciones empresariales para desarrollar un modelo de control de los riesgos sociales y medioambientales que genera su actividad productiva.

2.2.2. La sociedad civil global y su influencia en la sociedad internacional

Entre los importantes cambios que ha experimentado la sociedad contemporánea en los últimos cincuenta años, destaca la aparición de una conciencia civil que ha

generado poco a poco una vigorosa sociedad local, nacional y global. Se trata del desarrollo de una mayor atribución del poder de participación de los ciudadanos agrupados en redes de grupos, colectivos, instituciones, organizaciones formales o no formales que conforman lo que se denomina «sociedad civil global»²⁵ y actúan junto con los actores tradicionales, Estados y organizaciones internacionales gubernamentales, en las relaciones internacionales y la política internación.

Se ha incorporado en esta investigación el análisis de la sociedad civil global, porque no se puede analizar el desarrollo de la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) sin tener en cuenta el papel que la sociedad civil ha tenido en el origen y desarrollo de este concepto. Para entender bien el planteamiento inicial se debe valorar la importancia que en las últimas décadas del siglo XX ha tenido la relación entre el desarrollo de la sociedad civil global y la generación de redes de sociedad civil con el proceso de globalización. Lo que diferencia la sociedad civil global del concepto tradicional de sociedad civil es que ésta ya no se limita a las fronteras de los Estados-nación (Kaldor, 2003). Antaño, la sociedad civil estaba limitada territorialmente al Estado nacional. En consecuencia, la concepción de una sociedad civil desarrollada diferenciaba las sociedades gobernadas por normas coercitivas y las que carecían de normas. Esto es lo que ha cambiado: el fin de la guerra fría y la creciente interrelación global han socavado la distinción territorial entre sociedades civiles e inciviles, entre el Occidente democrático y el Este y el Sur no democráticos, y han cuestionado el Estado centralizado y tradicional, promotor de la guerra.

La aparición de una economía global, junto a la emergencia de nuevos riesgos e inseguridades, ha generado la necesidad a la sociedad civil de buscar nuevos espacios de emancipación política donde poder influir en defensa de sus intereses, que ahora, además, pueden estar afectados más allá de las fronteras nacionales. Debido a ello, algunos autores defienden la tesis de que la sociedad civil global es un actor social que está en proceso de ayudar a generar y constituir

²⁵ Se adopta el concepto de Sociedad Civil Global, teniendo en cuenta los diferentes trabajos de Kaldor (2000, 2003).

un sistema global de normas respaldadas por autoridades intergubernamentales, gubernamentales y globales superpuestas, que desarrollan una nueva forma de hacer política (Kaldor, 2003).

La sociedad civil global es hoy un nuevo agente de la interrelación global o internacional que supera las fronteras nacionales. La globalización ha permitido la posibilidad de superar la limitación de la democracia en el marco del Estado-nación y ha permitido el desarrollo de espacios de emancipación política a escala global en la que las redes globales transnacionales pueden reclamar una sociedad internacional con un sistema de Derecho mundial, a partir de principios como la justicia global y el diálogo. En esta tesitura, la aparición de la sociedad civil global debe entenderse en el contexto histórico de las últimas décadas del siglo XX, teniendo en cuenta las transformaciones del Estado-nación en este período y la rigidez del sistema internacional en el que se encuentran los Estados.

El concepto se utiliza en un sentido normativo o descriptivo. En el primero se vincula a las aspiraciones de extensión territorial de la sociedad civil. En el segundo se refiere a las redes de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y movimientos sociales que operan más allá de las fronteras nacionales (Keane, 1998). En muchas ocasiones, el concepto es utilizado para referirse al sector no lucrativo: cualquier actividad que tiene lugar más allá de las fronteras nacionales entre el Estado, el mercado y la familia. La emergencia de la sociedad civil global puede situarse a principios de la década de los noventa, en el contexto de la globalización, las interconexiones globales y las demandas de democratización. Se vincula al proceso del redescubrimiento de la sociedad civil en los países del este de Europa (Kaldor, 1999).

La sociedad civil global tiene su origen en la formación de *islas de compromiso cívico* en Europa del Este y en los países latinoamericanos sometidos a dictaduras militares en las décadas anteriores a 1989. Las personas implicadas en los movimientos sociales en estas sociedades cerradas buscaron aliados internacionales y, para ello, se apoyaron en el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. De esta forma, los herederos de

los nuevos movimientos sociales en las sociedades avanzadas, como los movimientos pacifistas europeos y los movimientos por los derechos humanos en Estados Unidos se vincularon a través de redes de apoyo y solidaridad a los grupos, comunidades e individuos que luchaban en Europa del Este y América Latina contra situaciones de opresión. Desde entonces, el desarrollo de redes globales transnacionales horizontales, tanto civiles como inciviles, no ha dejado de proliferar, con diversos y múltiples objetivos, que van de la paz a la justicia global, la defensa de los consumidores, etc. En los años ochenta, en la etapa previa a las revoluciones en los países del este de Europa, las redes sociales transnacionales unieron valores de paz con derechos humanos y justicia social en una nueva manera de entender la ciudadanía y la sociedad civil, con formas de organización social transnacional. El mecanismo que utilizaron fueron nuevas formas de diálogo y mediación social.

Las redes de solidaridad transnacionales actuaron más allá del Estado-nación y los gobiernos opresores y buscaron espacios donde exponer su denuncia en las organizaciones internacionales gubernamentales y los gobiernos extranjeros. De esta forma, lentamente, han ido impulsando algunos de los cambios más importantes en el Derecho Público Internacional, en la Economía Global y en el sistema de Naciones Unidas, constituyéndose como parte esencial del proceso de construcción de un nuevo marco de legalidad internacional.

Actualmente, la sociedad civil global es el medio a través del cual se negocian y reproducen diferentes contratos sociales entre individuos, tanto hombres como mujeres, y los centros políticos y económicos de poder. La sociedad civil global incide en el valor aparecido en la modernidad, en que los papeles de la razón y la voluntad humana se superponen a la casualidad o la determinación histórica. Se trata de compromisos públicos concretos que son el resultado de procesos de negociación y diálogos públicos «de buen talante», más allá de la violencia de grupos organizados e instituciones que atribuyen poderes a los individuos, como los movimientos sociales, los medios de comunicación, las organizaciones sociales o religiosas, o los partidos políticos (Kaldor, 2003).

El origen del concepto de sociedad civil, que tiene sus raíces en los filósofos de la Grecia clásica y, posteriormente, en lo medievales, aunque su desarrollo más significativo vino de la mano de la filosofía política moderna. El término *sociedad civil* adquirió importancia en el período de transición del absolutismo monárquico a la organización del Estado de derecho moderno. Para los pensadores de los siglos XVII y XVIII, la sociedad civil se definía por contraste con el «estado de naturaleza». De hecho, se trataba de una sociedad que se organizaba a partir de ciertos derechos individuales fundamentales que la autoridad política –también sujeta a la legislación– permitía que se cumpliesen. El desarrollo del Estado de derecho comportó que, poco a poco, se fueran eliminando gradualmente los métodos privados de resolución de conflictos –que solían ser violentos– y se crearan las condiciones que favorecieron la aparición de nuevas formas de interacción social, basadas en el intercambio (medios de comunicación, sistemas de mediación en los intercambios económicos). La sociedad civil era una sociedad civilizada y culta, en la que los ciudadanos se trataban con respeto mutuo y encontraban mecanismos de relación e intercambio sin utilizar la violencia, a través del debate y la discusión racional.

Autores como Hobbes, Locke, Ferguson y otros profundizaron en este concepto. Locke fue el primer filósofo que introdujo el concepto de «propiedad privada» como condición para la existencia de la sociedad civil. Posteriormente, esta idea de la propiedad, el trabajo y la producción ciudadana fue adoptada por los filósofos políticos de la Ilustración, entre ellos A. Smith, que subrayó la importancia de una economía de mercado como base para el desarrollo de una sociedad civil en contraste con el Estado. Posteriormente, Hegel, Marx y Engels tomaron la idea y equipararon el concepto de sociedad civil al de sociedad burguesa. Para Marx y Engels, las asociaciones políticas eran el reflejo de las condiciones materiales, subrayaban el papel de la economía y la diferenciaban del Estado y del mercado.

Así, la sociedad civil puede entenderse como una agrupación de derecho y comunidad política, basada en un orden pacífico formulado a partir del consentimiento implícito o explícito de las personas que forman parte de ella, con

el objetivo de generar un espacio de civilidad. Se trata de una sociedad donde imperan las buenas maneras en un contexto en que se ha minimizado el uso de la violencia como forma de organizar las relaciones sociales. El desarrollo de procedimientos más civiles para resolver conflictos sociales, como el diálogo o la deliberación pública, es una de las características importantes de esta idea (Kaldor, 2003).

La sociedad civil puede equipararse a la globalización desde la sociedad, con todos los aspectos de desarrollo global generados y atendidos en esferas por debajo del poder del Estado-nación y más allá de sus límites, incluyendo su incidencia en las instituciones políticas internacionales, en las corporaciones transnacionales y en la cultura global. Keane (2001) describe la «sociedad civil desde abajo» en un sentido más estricto para referirse a los movimientos sociales, ONG y redes.

La sociedad civil abarca multitud de instituciones, asociaciones voluntarias y redes: grupos de vecinos, grupos de mujeres, sindicatos, cámaras de comercio, cooperativas agrícolas o de vivienda, asociaciones de vigilancia vecinal, organizaciones de carácter religioso, organizaciones no gubernamentales. Entre los temas de defensa de estas organizaciones están los derechos de la mujer y de los niños, la defensa del medio ambiente, los derechos humanos, la cooperación al desarrollo, el pacifismo y la desmilitarización, la ayuda humanitaria, la lucha contra la pobreza y la exclusión social.

De hecho, desde la creación del Estado moderno, ha habido importantes movimientos y organizaciones no gubernamentales que se han organizado para defender sus intereses y derechos. Entre ellas sobre todo destacan las organizaciones sindicales y el movimiento obrero. No obstante, el tamaño, la diversidad y la influencia internacional de las organizaciones de la sociedad civil han crecido de forma muy importante desde los años setenta hasta hoy. La aparición de esta sociedad civil global se ha visto apoyada por los avances de las comunicaciones, que han facilitado en los últimos años la interacción de grupos sociales y comunidades de todo el planeta.

Para poder entender el papel que la sociedad civil global desempeña hoy en la sociedad internacional, ésta debe ubicarse en la dinámica sociopolítica de la sociedad moderna, entendida como la relación entre Estado/mercado/sociedad civil. La sociedad civil se estructura a partir de su relación con los sistemas político y económico (Habermas, 1986: 20). En un sistema estatocéntrico, el Estado regula la dinámica del mercado y es el principal interlocutor de la sociedad civil doméstica. En cambio, cuando la sociedad civil global supera los límites territoriales estatales y deja de estar regulada por el Estado, puede concebirse como el entramado de redes de actividades organizadas por grupos o individuos ya sea para proporcionar ciertos servicios o bien para tratar de influir y mejorar la sociedad en su conjunto, sin formar parte del gobierno ni de las empresas (Serbin, 2000: 29). La sociedad civil mundial o global presenta cuatro características diferenciadas:

1. No tiene por referente único al Estado –o a los Estados–, sino que posee múltiples referentes en el marco multicéntrico de los procesos globales, entre los que se incluyen los actores económicos y los mercados regionales y globales. En realidad, se caracteriza por una multiplicación de referentes con los que interactúa: por un lado, con diferentes interlocutores gubernamentales (agencias de gobierno, organismos intergubernamentales, agentes de decisión políticos, funcionarios, tecnócratas, etc.) y mercantiles (empresas transnacionales, organismos financieros multilaterales, banca, etc.), y, por otro, con interlocutores en los ámbitos local, nacional, regional y global. En los movimientos globales, los interlocutores suelen superar el ámbito nacional y ser intergubernamentales (cómo la Unión Europea, las instituciones económicas internacionales o los organismos financieros multilaterales).
2. Implica una dimensión eminentemente sociopolítica en función de la interacción, el diálogo y la confrontación con otros actores políticos relevantes del sistema internacional en torno a temas transnacionales y a una agenda global de carácter social. A su vez, genera el desarrollo de espacios políticos interconectados que trascienden las fronteras nacionales

y apuntan en su desarrollo a una «democracia global cosmopolita» (Held, 1997).

3. No es homogénea, sino que está constituida por un entramado muy complejo de redes y actores, no necesariamente convergentes, que con frecuencia llevan a la fragmentación interna y a la existencia de tensiones y contradicciones en su seno. La sociedad civil global implica movimientos sociales, ONG y redes diversas, frecuentemente con contornos poco precisos. Es contradictoria y homogénea porque puede contener diversos actores y sectores, desde ONG de derechos humanos hasta organizaciones de narcotráfico y criminalidad transnacionales.
4. A menudo la sociedad civil tiene como base a ONG que, más que movilización de masas o sectores –como en el caso de los movimientos sociales tradicionales–, tienden a privilegiar como forma de acción política la presión social (cabildeo o *lobbying*): no buscan acceder al poder, pero sí incidir sobre él para cambiar las reglas de juego. En este sentido, abordan temas específicos y están más cerca de los nuevos movimientos sociales en su reivindicación de identidades.

Entre los diferentes actores que forman parte de la sociedad civil global, Kaldor (2003) desarrolla una tipología de las principales pautas de organización, que incluye: los nuevos movimientos sociales, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG), las redes cívicas transnacionales, los nuevos movimientos nacionalistas y fundamentalistas, el nuevo movimiento anticapitalista y el papel de los medios de comunicación. En primer lugar, caracteriza los nuevos movimientos sociales como los descendientes de las revoluciones estudiantiles de 1968, preocupados por temas como los derechos humanos, la equidad entre géneros, el medio ambiente o la paz. Son pioneros de nuevas formas de organización horizontal y de protesta que utilizan los medios de comunicación, especialmente la televisión e Internet. Están más preocupados por mantener su autonomía individual y evitar la intromisión del Estado en la vida cotidiana que por persuadir a los Estados. Han sido desde el principio un fenómeno global, que se inició en los años setenta y ochenta con el surgimiento de los grupos defensores de los derechos humanos y del medio ambiente. En segundo lugar, Kaldor

considera que las ONG representan el «amansamiento» de los nuevos movimientos sociales en el seno del gobierno global. Las ONG son institucionales y, generalmente, profesionales, incluyen asociaciones benéficas de voluntariado, fundaciones o asociaciones profesionales y suelen estar cohesionadas. Los grandes objetivos de las ONGs son la defensa del medio ambiente, la ayuda humanitaria, los derechos humanos y el desarrollo (Barbé, 2003:198-203). Ahora bien, este tipo de organización no es ninguna novedad, aunque el término sea relativamente reciente. Las ONG internacionales, cuyos ejemplos más conocidos son la Sociedad Antiesclavitud (1839) y la Cruz Roja Internacional (1864), se crearon en el siglo XIX. El final de la guerra fría constituyó un cambio en su desarrollo, al producirse una oleada de apoyo a la democratización y los derechos humanos, lo que derivó en su institucionalización y profesionalización, así como en la transformación de los movimientos sociales en ONG y ONGI. Kegley y Wittkopf (2001) calculan que en el mundo existen alrededor de 27.000 ONG. Gracias a su carácter poco conflictivo, las ONG pueden actuar como interlocutores en temas que afectan a los nuevos movimientos sociales. Además, muchas de ellas han adquirido conocimientos profundos en áreas políticas particulares, lo que les permite desafiar a los expertos oficiales. En tercer lugar, el autor caracteriza las redes cívicas transnacionales como redes que unen ONGI, movimientos sociales y organizaciones locales, además de individuos, sobre temas y campañas específicas para construir una «red cívica transnacional» o «red de abogacía transnacional» que une ONG del sur, grupos de pueblos indígenas y ONG del norte. En este contexto, es fundamental el desarrollo de las redes en el proceso de globalización (Castells, 1997). En los últimos años, estas redes han tenido un impacto considerable en la transformación del contenido de la política global. En cuarto lugar, caracteriza los movimientos nacionalistas y fundamentalistas, que se han desarrollado paralelamente a los nuevos movimientos sociales, y que tienen elementos similares a los de los antiguos movimientos reivindicativos, es decir, tienden a plantear la reclamación de poder sobre la base de etiquetas más que de ideas o reclaman el poder sobre la práctica religiosa. En realidad, pueden verse como maneras de movilizarse contra la democracia y la apertura. En quinto lugar, caracteriza el nuevo movimiento anticapitalista que irrumpió en las calles de Seattle (Estados Unidos) y Praga

(República Checa) a finales de la década de los noventa. Se define normalmente como antiglobalización, pero la autora considera que éste es un término erróneo. Hablar de anticapitalismo sería una descripción más adecuada, porque la mayoría de las partes interesadas se oponen a la expansión capitalista no regulada y al poder creciente del mercado sobre todos los aspectos de la vida. En sexto lugar, aunque no forman parte de los nuevos movimientos sociales, Kaldor subraya la importancia de los medios de comunicación en el surgimiento de formas modernas de protesta.

2.2.2.1 Las redes de la sociedad civil global y los nuevos movimientos sociales como fuente de autoridad privada

Es una costumbre habitual entender la política global como un marco de relación interestatal. No obstante, una de las características principales que destaca en la organización del mundo a partir de 1989 es el desarrollo de lo que Kaldor (2003) denomina una «nueva política global», en la que hay un lugar para el sentimiento de la ciudadanía y no sólo por el interés del Estado. En este sentido, la sociedad civil global incluye a todas aquellas organizaciones formales e informales, a las que los ciudadanos pueden unirse y, a través de las cuáles, quienes toman decisiones pueden oír sus voces.

Para poder analizar el papel de la sociedad civil como fuente de autoridad privada debe considerarse desde un punto de vista político como un «nuevo movimiento social», formado por organizaciones, grupos de personas e individuos que actúan juntos para conseguir la transformación de la sociedad.²⁶ En la base de todos los movimientos sociales se encuentra lo que el autor denomina «política contenciosa», o acción que utiliza el pueblo que no tiene acceso a regular a las instituciones, que actúa en nombre de reivindicaciones nuevas e inaceptadas y que se comporta de manera que fundamentalmente desafía a otros, o a las autoridades (Tarrow, 1998: 3). Los movimientos sociales pueden describirse como la forma moderna de política conflictiva. En relación con las formas anteriores de

²⁶ Tarrow (1998: 3) considera que «los movimientos sociales son un invento de la era moderna y un acompañamiento al ascenso del Estado moderno».

protesta –los viejos movimientos sociales–, aquello que caracteriza a los nuevos movimientos son básicamente cuatro aspectos (Tilly, 1995).

En primer lugar, son cosmopolitas, es decir, se preocupan por temas y principios aplicables a los seres humanos en general y no sólo a sus propios intereses en una localidad particular. En segundo lugar, son autónomos, es decir, los individuos pueden dirigirse directamente a las autoridades relevantes a través de organizaciones, en contraste con las formas premodernas o modernas en las que los individuos se dirigían a un patrón o autoridad local. En tercer lugar, son modulares en vez de particulares, esto es, desarrollan rutinas de protesta, como la petición, la huelga o la manifestación y la denuncia, que son fácilmente extrapolables a distintas situaciones, en oposición con las protestas tradicionales. Y, en cuarto lugar, no son movimientos violentos en contraste con algunas protestas históricas, como el movimiento obrero que en algunas ocasiones concretas, como la revolución obrera de Rusia en 1917 sí que han podido ser violentas. El auge de los nuevos movimientos sociales puede implicar en ciertos aspectos una «civilización de la protesta» (Tarrow, 1998).

Las organizaciones y redes que forman parte de la sociedad civil global representan una nueva forma de política global paralela y complementaria a la democracia formal a escala nacional. Lo importante de la sociedad civil global es la dinámica que ha generado desde el diálogo, la apertura, la denuncia, la mediación y el debate. En este sentido, ha hecho frente al modelo de Estado moderno, que es demasiado pesado, lento y rígido para encontrar maneras de adaptarse a las consecuencias y riesgos generados por las transformaciones de la economía global. En cambio, la sociedad civil global es ágil y adaptable, constituye una forma básica de expresar las necesidades y las propuestas de la sociedad para transformar o regular estos nuevos riesgos sociales. Como expone Kaldor (2003), la sociedad civil necesita gobernanza global, la propone y la diseña, pretende establecer un marco de normas e instituciones para gestionar la sociedad globalizada que ella misma ayuda a construir y que, al mismo tiempo, le proporciona las condiciones para su funcionamiento. De hecho, la sociedad civil global denuncia, reflexiona, dialoga, diseña, propone, de esta forma se convierte

en una fuente de autoridad privada. En este sentido, uno de los retos más importantes de las redes y las ONG que componen la sociedad civil es su constitución voluntaria y su representatividad democrática: no representan más que a sus propias opiniones, pero en muchas ocasiones queda la duda de saber a quién representan realmente.

Lo que ha provocado que las redes de los nuevos movimientos sociales y las ONG se hayan convertido en autoridades globales es el hecho de que sus acciones y campañas han conseguido producir cambios sustanciales en la estructura política de la sociedad internacional. En muchas ocasiones, las ONG de ámbito transnacional han dirigido sus esfuerzos con éxito a la creación de nuevas normas y reglas de juego, que pueden ayudar a regular los problemas globales (Kegley y Wittkopf, 2001). La sociedad civil global, a través de las ONG desarrolla importantes aportaciones en muchos ámbitos tanto locales, nacionales, regionales como internacionales. Su participación en el diseño de los nuevos métodos de gestión de los problemas sociales y medioambientales ha sido fundamental, han ayudado a incluir estos temas como puntos a tratar en la agenda internacional, han ayudado a definir los problemas, analizarlos, diseñar las soluciones e implementar las nuevas propuestas para gestionarlos. Su trabajo es fundamental y se suma a la acción de los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales. El desarrollo de proyectos de partenariado entre el sector público y el sector privado, en esta tesitura, es fundamental. Las ONG pueden ofrecer conocimientos directos sobre el terreno y los problemas locales, pueden ofrecer un enfoque no tan burocrático y perspectivas más populares, complementando así los recursos de los departamentos oficiales. En algunas ocasiones, algunas ONG muy reconocidas por la opinión pública recaudan cantidades significativas de dinero destinadas a acciones humanitarias y de desarrollo. Su profesionalidad, eficiencia y flexibilidad ayudan de forma importante a las acciones gubernamentales.

La proliferación de los movimientos sociales y las ONG favorece el pluralismo y abre nuevas vías para el establecimiento de una democracia más participativa. En muchas ocasiones, ejercen presión social sobre los gobiernos, lo que ha

generado importantes cambios en la actitud gubernamental frente a la acción de la sociedad civil. Las demandas de la sociedad civil global a las ONG han lesionado la soberanía de los Estados y, en más de una ocasión, han reducido su autoridad respecto a posiciones internacionales y nacionales. De esta forma, se puede decir que los gobiernos han tenido que responder a las presiones de la sociedad civil global.

No obstante, en los últimos años, la sociedad civil global no ha actuado sólo intentando cambiar los comportamientos de los gobiernos. Poco a poco se ha dado cuenta de que existen otros actores globales con autoridad y poder de decisión, sobre los que también es importante influir, como las empresas transnacionales. Se trata del movimiento anticapitalista, que actúa sobre todo incidiendo en las organizaciones económicas internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional), las instituciones financieras globales (Forum Económico Mundial de Davos, G7, etc.) y la actividad irresponsable de las empresas transnacionales.

En su análisis político de la globalización, Kaldor (2003) considera que ésta es básicamente una transformación política fruto en los años sesenta y setenta de dos movimientos de reacción contra el intervencionismo del Estado que había oprimido al mercado y la sociedad civil. La primera de estas reacciones contra el Estado fue el movimiento neoliberal, que argüía que la intervención del Estado en la economía había ido más allá de sus posibilidades, generando rigideces que suprimían el mercado y actuaban contra la innovación y la eficacia. La segunda reacción fue una respuesta de la sociedad que buscaba la participación democrática, y se concretó en el desarrollo de los nuevos movimientos sociales que aparecieron en 1968, y que, después, se articularon como una nueva forma de democracia radical, así como una preocupación por los temas globales. Mientras los neoliberales pretendían poner límites al poder estatal y hacerlo retroceder, al menos en el campo económico, a los nuevos movimientos sociales les preocupaba la responsabilidad individual y la participación ciudadana en los temas públicos que el Estado había separado.

De esta forma, la política global puede describirse como un espacio en el que tanto los individuos como las colectividades, movimientos sociales o empresas tienen mayor posibilidad de participar. Mientras a los neoliberales les preocupa el interés propio y el desarrollo del mercado, a los nuevos movimientos sociales les preocupa la autonomía moral y la responsabilidad social. Tanto el capitalismo global como la sociedad civil global han contribuido al incremento de la «interrelación política» (Held *et al.*, 1999). La presión de los nuevos movimientos sociales y las ONG, especialmente en el terreno de los derechos humanos y el medio ambiente, ha incentivado la interrelación política global. Han aumentado de manera espectacular las organizaciones y conferencias intergubernamentales, los tratados y la interrelación diplomática para operar en el ámbito global en el marco de nuevas formas de gobernanza de escala cualitativamente diferente a lo que existía con anterioridad. Todo ello ha supuesto el final de la confrontación ideológica y el desarrollo de nuevas posibilidades de cooperación. El fin de la guerra fría dio paso a una mayor cooperación entre las instituciones internacionales y los Estados, con la participación de la sociedad civil global y las empresas en lo que se ha denominado nueva forma de «gobernanza global» (Rosenau y Czempiel, 1992).

2.3. Vinculación entre la globalización y la gobernanza global

Los profundas transformaciones provocadas por la globalización económica han modificado la naturaleza de la autoridad y de las autoridades en la sociedad postinternacional. Este hecho ha comportado, a la vez, cambios en el poder y la gobernanza en la economía política global.

Para poder avanzar en nuestra investigación, este apartado se aproxima al concepto de gobernanza global, teniendo en cuenta cuál es el papel de las autoridades privadas. Nuestro objetivo es analizar las diferentes formas en las que se manifiesta el poder de las autoridades privadas en la gobernanza global, comparándolas con las manifestaciones del poder de las autoridades públicas.

Este trabajo de investigación defiende la tesis de que la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) forma parte de la nueva forma de gobernanza global que se ha desarrollado en los últimos años, vinculada a la emergencia de las autoridades privadas en la sociedad internacional.

La búsqueda de modelos de gobernanza mundial es un tema central en el ámbito de la disciplina de las Relaciones Internacionales. Desde su creación, a principios del siglo pasado, el objetivo fundamental de la disciplina ha sido desarrollar una estructura de gobernanza internacional basada en la sociedad de Estados modernos. En la mayor parte del siglo XX, los paradigmas realista y neorrealista habían enfocado la gobernanza de la sociedad internacional bajo la premisa de la distribución del poder interestatal, basándose en el principio de territorialidad y seguridad, con un actor central –el Estado-nación– y el objetivo de evitar el estallido de un nuevo conflicto internacional.

El concepto de *governance*²⁷ fue inicialmente utilizado en los años sesenta por la Ciencia Política en Estados Unidos. Posteriormente, desde finales de la década de los ochenta, el concepto empezó a ser utilizado en el marco de las organizaciones internacionales gubernamentales, haciendo referencia a las condiciones de gobernanza interna de las sociedades en desarrollo.

En la década de los noventa, el concepto de gobernanza global adquirió un nuevo enfoque, vinculado a los profundos cambios generados por la globalización económica y los cambios en la distribución del poder, y en la estructura de la gobernanza de la sociedad internacional. El concepto de gobernanza global fue puesto en la agenda de la teoría de las Relaciones Internacionales a partir de la obra de Rosenau y Czempiel (1992) sobre *Gobernanza sin gobierno. Orden y cambio en la política mundial*²⁸, y posteriormente, el trabajo de la Comisión de Gestión de Asuntos Públicos Mundiales (1995): *Nuestra comunidad global*.

²⁷ En castellano, el término *governance* ha sido traducido de muy diversas formas. Como gobernabilidad, gobernanza o gobernanza. Se utilizará el concepto gobernanza. En el caso concreto de *global governance*, se referenciará como gobernanza global.

²⁸ La gobernanza global se plantea en la teoría y en la práctica de las relaciones internacionales como una necesidad surgida de las transformaciones de la economía internacional contemporánea.

Los primeros usos que se vincularon al concepto de gobernanza global hacían referencia de forma explícita a los procesos de reforma de las organizaciones internacionales para mejorar su eficiencia. No obstante, a finales de la década de los noventa fueron apareciendo autores que adoptaron una perspectiva más comprensiva e integral de la política en la etapa de la globalización, que se relacionaba con la transformación del poder en la sociedad internacional y la aparición de nuevos actores y autoridades privadas. En este sentido, como se ha dicho antes, el mínimo común denominador de todos estos usos se reduce a la creciente participación de actores privados en tareas de gobernanza otrora ocupadas por las autoridades públicas (Ibáñez, 2005: 137). La gobernanza comporta necesariamente una participación de actores privados en las tareas de gobernanza.

Las transformaciones estructurales de la sociedad internacional habían puesto de manifiesto la necesidad de replantear la gobernanza mundial teniendo en cuenta los cambios provocados por la globalización, e incorporando los nuevos elementos estructurales como la transformación del poder de los Estados-nación y la emergencia de las autoridades privadas. Globalización y gobernanza global son dos conceptos que no pueden analizarse de forma independiente. En consecuencia, la naturaleza y el ritmo de los cambios asociados a la globalización han puesto de manifiesto, en los últimos años, la necesidad de gobernar la economía política global.

Existe una clara vinculación entre la aparición del concepto de gobernanza global, junto con las nuevas relaciones de interdependencia en la sociedad internacional, y el papel cada vez más importante que desempeñan los nuevos actores no gubernamentales en el contexto internacional. En este sentido, gobernanza y gobierno son dos conceptos diferentes. Se trata de un proceso en curso que no se sabe cómo puede acabar consolidándose, y que se asienta sobre la base de la no existencia de un gobierno mundial que ejerza el poder de gobernanza en la sociedad internacional. Además, también debe tenerse en cuenta que no existe una jerarquía clara de poder entre los diferentes actores que influyen en la sociedad internacional (Hewson y Sinclair, 1999).

En un trabajo, T. J. Sinclair (1996: 159-162) analiza las condiciones que han posibilitado el desarrollo del concepto de gobernanza global. En primer lugar, considera como factor esencial la austeridad que ha caracterizado al conjunto de las relaciones sociales y económicas desde el final de la guerra fría, después de un largo *boom* económico y consumista en el período de la posguerra mundial (1945-1989). Los Estados occidentales han tenido que hacer frente al aumento del paro y el derrumbe del Estado de bienestar, lo que ha generado una crisis de confianza por parte de la población en el desarrollo social y el papel del Estado como benefactor. Los ciudadanos perciben que los Estados son impotentes para solucionar los nuevos retos sociales, como la pobreza, la exclusión social o la degradación del medio ambiente. En segundo lugar, los cambios acaecidos en la economía global han comportado la transformación del Estado-nación, sobre todo en lo referente a su control territorial sobre la actividad económica. En tercer lugar, la ciudadanía ha desarrollado un nuevo sentido de supervivencia, vinculado a la experiencia de la hipercompetitividad económica con otros países en tres ámbitos fundamentales: en el laboral, a causa de los procesos de transnacionalización de la producción de las empresas occidentales, en el comercial, por la integración de los mercados, y en el humano, por los procesos de inmigración.

Por último, señala el hecho de que no existe una élite política fuerte, lo que determina una falta de consenso político sobre la solución de los problemas a largo plazo (cambio climático, destrucción de la capa de ozono, inmigración, epidemias, volatilidad financiera). Este hecho ha tenido efecto trascendental en el debate público.

Respecto a la definición del concepto de gobernanza en el marco de la Ciencia Política y las Relaciones Internacionales, las propuestas son muy variadas, por lo que no puede darse una definición unívoca y un uso exclusivo del término. Se trata de una palabra claramente polisémica, a partir de la cual cada organización, escuela o autor apunta unos objetivos concretos en función de su punto de vista. Con todo, a continuación, se analizarán tres definiciones que ayudan a esclarecer de manera significativa qué se entiende por gobernanza.

Para empezar este análisis, se recoge en primer lugar, el trabajo de Rhodes (1996), que centra su investigación en los nuevos marcos de gestión pública en el Reino Unido. El autor distingue seis usos diferenciados del concepto de gobernanza: 1) como Estado mínimo y participación de operadores de los mercados en la provisión de bienes públicos; 2) como buen gobierno corporativo, que es la dirección y control empresarial de acuerdo con unos criterios de transparencia, integridad y responsabilidad; 3) como nueva gestión pública en dos sentidos, bien como introducción de métodos de gestión privada en el sector público (*managerialism*), o bien como introducción de mecanismos de competencia propios de los mercados en la provisión de servicios públicos (economía institucional); 4) como buena gobernanza en el sentido que le dan las organizaciones internacionales económicas, como combinación en los países en desarrollo de prescripciones de la nueva gestión pública con la adopción de la democracia liberal; 5) como sistema sociopolítico descentralizado, plural en cuanto a los actores participantes tanto públicos como privados, todos ellos interdependientes, con objetivos compartidos y comprometidos con nuevas formas de actuación, intervención y control, y 6) como conjunto de redes de acción autoorganizadas y autónomas en el que participan actores del sector público y del sector privado.

Rhodes (1996) considera que, especialmente, la gobernanza se refiere al sexto punto, es decir, el conjunto de redes de acción autoorganizadas, que complementa los mercados y las jerarquías, que constituyen estructuras de gobierno que adquieren su autoridad a partir de la aplicación de recursos y del ejercicio del control y la coordinación. Él mismo consideró que esta definición podía aplicarse al ámbito internacional, por lo que para explicar su teoría recogió de Rosenau y Czempiel (1992) la idea de «gobernanza frente a gobierno», en el sentido de que el concepto de gobierno se refiere a las actividades formales y gobernanza amplía la idea de gobernación a las actividades informales. Según este autor, la noción de gobernanza comprende no sólo las organizaciones gubernamentales, sino, además, los mecanismos informales no gubernamentales. La tesis de gobernanza sin gobierno se refiere a los mecanismos de regulación en

esferas de autoridad cuya función efectiva no está vinculada con una autoridad formal (Rosenau y Czempiel, 1992: 3-6).

En segundo lugar, se recoge el trabajo de L. S. Filkelstein (1995: 368) que definió la gobernanza global como «la actividad de gobernar, sin autoridad soberana, las relaciones que trascienden las fronteras nacionales».²⁹ Para este autor, pues, la gobernanza no es ninguna institución, dado que no existe ningún gobierno mundial. La gobernanza global desempeña, en el contexto internacional, la misma función que los gobiernos tienen en el marco del Estado-nación. El autor afirma que, dado que no existe un gobierno mundial, en su lugar se debe utilizar el concepto de gobernanza global, que pone más énfasis en la actividad que en la base constitucional o jurídica. El análisis de la gobernanza global se centra en la toma de decisiones y en las actividades, aunque sobre todo analiza los resultados y sus consecuencias (efectos, eficacia, implementación doméstica). La definición de Filkestein pretende ser flexible y, considerándola en toda su amplitud de significados, puede aplicarse tanto cuando el sujeto que actúa es general (orden y seguridad mundial) como cuando es específico (código de *marketing* de los sustitutos de la leche materna), y tanto cuando la participación es bilateral (acuerdo entre dos países), con una función específica (acuerdo de comercio), como cuando es un marco regional (Tratado de Maastricht) o global (OMC). Para el autor, la gobernanza global incluye tanto a actores gubernamentales como a otros actores internacionales que no tienen soberanía, además, incorpora aspectos o procesos institucionalizados, como procesos *ad hoc*, formales e informales.

En tercer lugar, se recoge la definición del concepto de gobernanza proporcionada por la Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales

²⁹ El concepto de gobernanza global según Finkelstein (1995) cubre una amplia categoría de funciones que se adoptan en la sociedad internacional sin ser reguladas como sistema. Se trata de funciones como la creación y el intercambio de información; la formulación y la promulgación de principios; la promoción de un reconocimiento de un consenso que afecta al orden internacional general, regional o temas particulares de la agenda internacional; los esfuerzos para influir en la regulación interna o en el comportamiento de los países, buenas prácticas, conciliación, mediación, resoluciones obligatorias de conflictos; la formación de regímenes y ejecución; la adopción de reglas, códigos y regulaciones; la aplicación de material y programas de recursos; la provisión de asistencia técnica y desarrollo de programas; las acciones humanitarias, de emergencia o frente a catástrofes, y las acciones de mantenimiento del orden y de la paz.

(1995).³⁰ En 1992 se presentó en Estocolmo un informe denominado *Responsabilidad común en los años 1990: la Iniciativa de Estocolmo sobre Seguridad y Gobernabilidad Global*, con el objetivo de explorar las oportunidades abiertas tras el final de la guerra fría para edificar un sistema de seguridad y gobernabilidad global más efectivo. La Comisión creía que se avanzaba hacia una nueva era de seguridad que respondía a la Ley, a la voluntad colectiva y a la responsabilidad común de toda la humanidad. Para ello, se hizo una llamada a la acción común en aras de una mejor gobernabilidad mundial, buscando nuevas formas para mejorar la administración de la supervivencia planetaria, compartir la diversidad y vivir juntos en la comunidad mundial. Sus principales tesis fueron las siguientes: en primer lugar, la gobernanza global se considera la suma de muchas vías por las cuales los individuos y las instituciones –públicas y privadas– pueden administrar sus negocios comunes. En segundo lugar, si bien hasta la década de los noventa, a escala internacional, la gobernanza se había considerado principalmente como un tema de relaciones intergubernamentales, ahora debe entenderse integrada por las organizaciones no gubernamentales, los movimientos ciudadanos, las empresas transnacionales y el mercado mundial de capital. Además, con todos estos factores interactúan los medios de comunicación globales cuya influencia ha aumentado espectacularmente. En tercer lugar, la práctica contemporánea reconoce que los gobiernos no llevan todo el peso de la gestión de los asuntos públicos mundiales, aunque siguen siendo instituciones públicas relevantes para responder constructivamente a los problemas que afectan a la ciudadanía y a la comunidad mundial en su conjunto. En cuarto lugar, la gobernanza global efectiva requiere una comprensión mejor de lo que significa vivir en un mundo poblado e interdependiente y con recursos finitos. Es necesario trabajar juntos y utilizar el poder colectivo para crear un mundo mejor. La gobernanza implica un fuerte compromiso con los principios de igualdad y democracia consolidados en la sociedad civil. En quinto lugar, no existe un modelo único de gobernanza global, y, por lo tanto, no hay una estructura o

³⁰ La Comisión de Global Governance fue creada en 1991 por el impulso del ex canciller alemán Willy Brandt, quien diez años antes había presidido la Comisión Independiente sobre cuestiones del Desarrollo Internacional, convocando a personas que habían trabajado en la Comisión Independiente sobre cuestiones de Desarme y Seguridad, la Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo y la Comisión Sur. En 1992, se estableció la comisión con veintiocho miembros de todo el mundo, todos a título personal y sin instrucciones de gobierno u organización alguna.

conjunto de estructuras único. Se trata de un amplio, dinámico y complejo proceso de toma interactiva de decisiones que evoluciona constantemente y responde a circunstancias cambiantes. En un área cualquiera de gestión puede estar involucrado un amplio abanico de actores. La toma efectiva de decisiones globales debe, por tanto, edificarse a partir de influir sobre decisiones tomadas local, nacional y regionalmente, y apoyarse en las capacidades y recursos de una diversidad de personas e instituciones en muchos niveles. Por último, en algunos casos, la gobernanza global descansa, principalmente, en los mercados y sus instrumentos, quizás bajo la supervisión institucional. Depende de las energías coordinadas entre los departamentos estatales y las fuerzas mercantiles. Uno de los fenómenos que en las últimas décadas ha tenido importantes consecuencias para la evolución de la gobernanza mundial es el crecimiento de las empresas privadas.

Siguiendo con nuestro análisis de las múltiples definiciones del concepto de gobernanza, para poder entender los diferentes objetivos que subyacen en las distintas teorías, Hewson y Sinclair (1999) analizaron la literatura existente sobre el tema y mostraron cómo detrás de la idea de gobernanza global se observan cuatro aproximaciones:

1. El desplazamiento en la localización de la autoridad en el contexto paralelo de integración y fragmentación.
2. La emergencia –real o en potencia– de la sociedad civil global.
3. La función fundamental de la economía política global y el importante papel de reorientación que tienen las élites intelectuales, empresariales y políticas neoliberales del grupo de países del G-7.
4. La aparición de élites de analistas simbólicos de alto nivel o trabajadores cualificados, vinculados al nuevo orden global informativo, nacido del espectacular desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación.

En primer lugar, presentan la aproximación liderada por Rosenau en el concepto «gobernanza sin gobierno». Rosenau y Czempiel (1992) defiende que los

cambios producidos en el orden global se correlacionan con los cambios producidos en la vida global. Propone ir más allá de la perspectiva tradicional en las Relaciones Internacionales y analizar las transformaciones globales desde una perspectiva holística, es decir, bajo una visión de interdependencia en un contexto global orgánico.

La perspectiva de J. Rosenau puede describirse como una «sociología de la vida globalizada». Sugiere la existencia de una condición existencial u ontológica que ha alterado las circunstancias de la vida diaria. De ello, se deduce que la globalización es extensiva, porque intensifica las interconexiones espaciales en todo el planeta, pero, a la vez, es intensiva, porque altera la conducta personal. El cambio global implica el fin de la primacía del gobierno y la entrada en escena de la gobernanza, y, consecuentemente, aparece una enorme variedad de formas que enfatizan la dinámica de proliferación de procesos y que integran tendencias contradictorias, locales y generales, dinámicas de cohesión y de conflicto.

El autor utilizó el concepto para designar las diferentes formas en que se reestructura la autoridad a través de los distintos niveles y áreas en el proceso de cambio global. Se parte de la idea de que la autoridad, en el marco de la sociedad internacional, se va distribuyendo en múltiples direcciones, mientras el sistema de los Estados-nación deja de ser la única forma de gobernanza global: la diversidad y la complejidad es cada vez más importante en la vida global. La gobernanza global refuerza las implicaciones de las autoridades en la reorientación de las habilidades políticas. En consecuencia, surge la idea de que deben aparecer diferentes formas de gobernanza global que integren un *continuum* desde lo transnacional hasta lo subnacional, desde lo «macro» hasta lo «micro», lo informal y lo institucional; la acción estatocéntrica y la multicéntrica, la cooperación y el conflicto. Por ejemplo, desde esta nueva perspectiva, el autor considera Internet como un elemento que promueve las dinámicas de proliferación e informalidad, los microprocesos y la multiplicidad.

La segunda aproximación observada por Hewson y Sinclair (1999) sitúa en el punto de mira a la sociedad civil global a la que considera un agente que se ha

hecho un hueco entre el marco estatal y el mercado, y que ha surgido como consecuencia de los cambios globales. A partir de la sociedad civil global nace la idea del potencial democrático de la gobernanza global (Held, 1996), dado que la nueva organización social desempeña un importante papel en su desarrollo. En Occidente, los movimientos sociales empezaron a tener vocación de escala planetaria a partir de los años ochenta. En otras zonas del planeta también existen movimientos sociales que adoptaron protagonismo en esta orientación global, como los movimientos indígenas, las organizaciones en defensa del derecho de los pueblos a la autodeterminación o el movimiento de los derechos humanos. La emergencia de estos movimientos globales ha traído a la palestra internacional la necesidad de democratizar la globalización. D. Held considera que el Estado democrático liberal se ha visto sobrepasado por las fuerzas de la globalización por lo que, consecuentemente, hace falta establecer un nuevo espacio global, que el denomina «democracia cosmopolita», en el contexto del desarrollo de la esfera pública global.

En tercer lugar, se analiza la aproximación que se centra en la reestructuración de la política económica y el papel que han adquirido las élites políticas, económicas e intelectuales en la zona geográfica del G-7. Esta perspectiva defendida por Cox (1987) parte del concepto de gobernanza global que enfatiza la importancia de las fuerzas sociales o coaliciones de fuerzas transnacionales hiperliberales.

Robert W. Cox (1987, 1996)³¹ utiliza el concepto de gobernanza global para enfatizar la importancia de las fuerzas sociales transnacionales y destaca el papel que tienen las élites intelectuales, empresariales y políticas, todas ellas neoliberales. El autor describe que en los años ochenta del siglo pasado, los líderes intelectuales, políticos y económicos «hiperliberales» habían tomado el poder en el marco de las relaciones internacionales y estaban definiendo las reglas y las formas de la gobernanza global. Describe el proceso como una nebulosa, a partir de la cual las influencias ideológicas neoliberales estaban

³¹ Cox, R. W. (1987) *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, New York, Columbia University Press y Cox, R. W. y Sinclair, T. J. (1996) *Approaches to world order*, Cambridge, Cambridge University Press. Véase especialmente Cox, R. W. (1996) «Structural Issues of Global Governance: Implications for Europe». En: Cox, R. W. y Sinclair, T. J. (1996) *Approaches to world order*, Cambridge, Cambridge University Press.

alineadas en el pensamiento y las necesidades de la economía capitalista. El núcleo de poder se concentra en las redes de las instituciones financieras internacionales, los gobiernos y los ministros de finanzas de los países del G-7, en instituciones privadas internacionales y en algunas importantes escuelas de negocios. No obstante, además, los principios ideológicos de las élites neoliberales en el poder se supeditan al poder militar y territorial liderado por Estados Unidos.

R. W. Cox apunta que el futuro de la gobernanza global debería establecerse a partir de lo que denomina *fuerzas posglobalización*, que tratan de reestructurar la economía global mediante el desarrollo de normas y estructuras más justas y equitativas. El autor apunta algunas iniciativas sociales, como la lucha favor de la preservación del medio ambiente, el movimiento de los pueblos indígenas o el de los inmigrantes, como fuerzas posglobalizadoras que representan la reemergencia de las fuerzas de civilización como entidades de influencia en la reconstrucción del orden mundial.³²

Otro autor que ha estudiado las *élites globalizadoras* es Stephen Gill (1994). Este investigador considera que la dirección de la gobernanza global está en manos de las élites económicas de los países del G-7. Dibuja el poder en las redes de instituciones financieras y económicas internacionales formales e informales de estos países. Destaca el Forum Económico Mundial con sede anual en Davos (Suiza), la Comisión Trilateral y las reuniones oficiales de los gobiernos de los países del G-7.

En cuarto lugar, se estudia la aproximación que se centra en el análisis de las élites denominadas «comunidades epistémicas», es decir, los profesionales que lideran la gestión del conocimiento y la información. Este aspecto de la gobernanza global se vincula a las transformaciones tecnológicas y la emergencia de un nuevo orden tecnológico global, y analiza el poder de las élites de la información en el desarrollo y la organización de la sociedad global. Se trata de

³² Cox, R. W. (1996) «Towards a Post-Hegemonic Conceptualization of World Order: Reflections on the Relevancy of Ibn Khaldun». En Cox, R. W. y Sinclair, T. J. (1996) *Approaches to world order*, Cambridge, Cambridge University Press.

redes de innovación situadas en ciudades globales, instituciones privadas o públicas que lideran el uso de las nuevas tecnologías y agencias de comunicación global.

Las élites profesionales que trabajan en el ámbito de la tecnología punta de las telecomunicaciones aparecen como grupos centrales en el desarrollo de la globalización. Los «analistas simbólicos», como los denomina Castells (1997), establecen relaciones en el entramado de las redes de innovación empresarial en las ciudades más globalizadas del planeta, o a través de instituciones públicas o privadas vinculadas con el uso de las nuevas tecnologías, o en agencias globales de comunicación, donde controlan la tecnología y la información que impulsa y permite el desarrollo de la globalización.

2.4. Las autoridades privadas y las nuevas formas de gobernanza global

Después de valorar las diferentes aproximaciones, Rosenau (1999: 287-301)³³ llega a la conclusión de que es necesario desarrollar una nueva ontología para entender los profundos cambios que han transformado el concepto de gobernanza en la sociedad internacional. Es evidente que no se puede hablar de gobernanza global partiendo de la idea de que los Estados pueden gobernar la sociedad internacional del mismo modo que gobiernan en sus respectivos territorios. En consecuencia, aparece la necesidad de incorporar nuevas herramientas de análisis.

La nueva ontología de la gobernanza global debe tener en cuenta los cambios estructurales de la sociedad global que pueden resumirse en siete reajustes fundamentales: 1) la erosión y los cambios experimentados por el Estado-nación y la importancia de la permeabilidad de las fronteras a todos los niveles; 2) la actualización de la idea de territorialidad; 3) las dimensiones temporales de la gobernanza tan importantes como las dimensiones espaciales, así como las

³³ Rosenau, J. N. (1999) «Towards an Ontology for Global Governance». En: Hewson, M y Sinclair, T. J. (eds.) (1999) *Approaches to Global Governance Theory*, Nueva York: SUNY Press, pp. 287-301.

tensiones entre los procesos de globalización y fragmentación, localización y redistribución de la autoridad; 4) el surgimiento de nuevos actores en el panorama internacional que no tienen nada que ver con el concepto de territorialidad y cuya función es fundamental en el desarrollo de la globalización; especialmente, a las empresas transnacionales; 5) el surgimiento de una nueva sociedad civil mundial, las organizaciones no gubernamentales y las organizaciones privadas internacionales; 6) la proliferación de las organizaciones no gubernamentales y su nueva función, junto con la sociedad civil, en los ámbitos local, regional, nacional, transnacional y global, y 7) las transformaciones experimentadas por la idea de autoridad, que ha pasado a ser un concepto relacional.

En su búsqueda de nuevas herramientas de análisis, Rosenau (1996, 1999) propone la existencia de las llamadas Esferas de Autoridad (EDA), o unidades de gobernanza, es decir, actores que ejercen su autoridad en determinados ámbitos de poder. Pueden diferir en su estructura, dependiendo del grado de jerarquía que adopten en su constitución. Su autoridad depende del sector donde ejercen su influencia, es decir, si implica fuerzas militares, gubernamentales, no gubernamentales, burocráticas, de conocimiento técnico, etc. Una EDA puede no tener una estructura territorial y utilizar vías informales para conseguir la complicidad de los actores que operan en una determinada esfera. La gobernanza hace referencia a los mecanismos utilizados para conseguir los objetivos en el contexto de los diferentes sistemas sociales. Las esferas de autoridad, o unidades de gobernanza global, no están vinculadas en su mayoría al poder de los Estados y los gobiernos. En muchos casos están vinculadas a los nuevos actores globales –organizaciones internacionales, empresas transnacionales, redes políticas globales, redes económicas y financieras globales, movimientos sociales, sociedad civil global, coaliciones y *lobbies* transnacionales– y se denominan «comunidades epistémicas» o élites de la gobernación global, y entre ellas han construido un consenso intersubjetivo para establecer nuevas normas y formas de gobernanza global. En definitiva, se trata del establecimiento de un nuevo código de conducta entre los gobiernos de los distintos países y la sociedad global, que ha creado nuevas formas de autoridad. La gobernanza política ya no puede concebirse bajo la premisa de control de la sociedad por parte del

gobierno, sino que emerge de la pluralidad de los actores que inciden en la gobernación mundial. La nueva ontología sobre la gobernanza mundial debe partir de la respuestas colectivas que los ciudadanos dan a las condiciones de su existencia, las cuales han cambiado en muy diversos sentidos: la globalización de las economías nacionales, la emergencia de una cultura mundial de consumo, la aparición de unas normas globales sobre los derechos humanos y el medio ambiente, el reto del sida y otras enfermedades endémicas, la fragmentación de algunas sociedades y la integración de otras, el comercio de drogas, las redes del crimen organizado internacional, el cambio climático y la capa de ozono, las telecomunicaciones, la revolución microelectrónica y un sinfín más de cambios han adquirido un papel central en las actividades de la vida diaria de las personas.

Para avanzar en el análisis de las autoridades privadas, se recoge el trabajo de Hewson y Sinclair (1999), en el que apuntan la vinculación entre las teorías de la gobernanza global y la teoría de los regímenes, sobre todo porque la interacción entre los diferentes regímenes privados y públicos puede conformar un nuevo sistema de gobernanza global.

La introducción del concepto del «régimen internacional» en el estudio de las Relaciones Internacionales se debe a J. G. Ruggie (1975), que lo utilizó para referirse a las instituciones internacionales que canalizan la cooperación interestatal. Lo define como un conjunto de mutuas expectativas, normas y regulaciones, planes, energías organizativas y compromisos financieros, que han sido aceptados por un grupo de Estados.³⁴ No obstante, el autor más significativo en el análisis de los regímenes internacionales es S. D. Krasner (1982), que afirmó que «los regímenes son conjuntos de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, tanto implícitos como explícitos, en torno de los cuales convergen las expectativas de los actores en un ámbito determinado de las relaciones internacionales».

³⁴ El concepto de Ruggie (1975) fue expandido por Oran Young (1980) y se convirtió en uno de los instrumentos analíticos más importantes de los años ochenta para la corriente dominante de las Relaciones Internacionales.

Desde la década de los ochenta del siglo pasado, la teoría de los regímenes ha ido aportando literatura a la teoría de las Relaciones Internacionales, que, como ha destacado Ibáñez (2005), tienen un papel relevante en el análisis de la función de las autoridades privadas en la gobernanza global. En primer lugar, esta teoría subraya la importancia de la cooperación entre actores en las relaciones internacionales.³⁵ En segundo lugar, destaca la diversidad y el peso de los sectores no militares en las relaciones internacionales.

En la segunda mitad de la década de 1990, la teoría de los regímenes se vio favorecida por autores que procedían del institucionalismo neoliberal y autores iusinternacionalista de Estados Unidos. Ello ha configurado un proyecto intelectual liderado por la jurista Anne-Marie Slaughter, del cual parte la propuesta de generar una «teoría liberal del Derecho Internacional». Lo interesante de esta aproximación, como afirma Ibáñez (2005: 141), es la distinción que hace de tres niveles de Derecho Internacional, ya sea público, privado, mercantil o de arbitraje. Primero, destaca las normas de Derecho de los individuos y los grupos en la sociedad transnacional: normas voluntarias que rigen las relaciones entre actores sociales sin la intervención estatal. Segundo, destaca el Derecho transnacional o transgubernamental formado por las normas de las organizaciones gubernamentales cuyos efectos trascienden las fronteras nacionales. Y tercero, destaca las fuentes tradicionales del Derecho Internacional público, o Derecho interestatal.

Esta propuesta de Slaughter (1993) aporta, según Ibáñez (2005), importantes elementos para comprender el desarrollo de diferentes marcos normativos en la sociedad postinternacional. En primer lugar, porque muestra la relevancia de la actividad normativa de los individuos y los grupos privados, y en segundo lugar, porque da importancia a los instrumentos normativos no vinculantes, tanto públicos como privados, habitualmente denominados *soft law*.

A partir de la obra de Slaughter, los regímenes privados y la *soft law* son entendidos como mecanismos de gobernanza global. Se trata de una opción

³⁵ Las teorías realistas no daban importancia a los procesos de cooperación entre los actores internacionales.

política diferente a la tradicional de los Estados-nación, que adoptaba instrumentos más tradicionales como la *hard law* vinculada a los regímenes internacionales públicos. Como sostiene Ibáñez (2005: 142), el desarrollo de regímenes privados y la adopción de la *soft law* como mecanismo de gobernanza global está en consonancia con el papel cada vez más importante de las autoridades privadas en las relaciones internacionales.

Los regímenes privados son mecanismos de autorregulación, es decir, ellos solos organizan políticamente un conjunto de actividades económicas de manera autónoma con respecto a las autoridades públicas. Esta autorregulación constituye una forma de gobernanza económica por parte de los actores privados, sin que en el proceso de regulación interfieran las autoridades públicas (Haufler, 1993).³⁶ Los regímenes privados se describen como «un marco conformado por reglas, estándares y prácticas recomendables que orientan el comportamiento de los participantes» (Haufler, 2000). Ibáñez (2006: 142-143) recoge esta definición y la amplía, al considerar que se trata de «principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones que incluyen normas informales, reglas explícitas, procedimientos de decisión y mecanismos de aplicación forzosa, formal e informal, desarrollados por autoridades privadas, como individuos, grupos, organizaciones, empresas, etc., que sólo se representan a sí mismos y que carecen de legitimidad política más allá de su propio ámbito de actividad». Estas normas acaban condicionando el comportamiento tanto de los actores públicos como de los privados, aunque sólo estén desarrolladas por actores privados y normalmente operen en el sector económico.³⁷

Entre estas formas de autorregulación se distinguen diferentes categorías: 1) normas de organización interna de asociaciones empresariales y profesionales que agrupan individuos y empresas de un determinado sector económico; 2) normas relativas a los estándares técnicos, es decir, pautas que regulan las características técnicas de los productos; 3) códigos de conducta empresarial,

³⁶ Haufler (1993, 2000) ha sido uno de los autores que ha desarrollado el concepto de régimen privado en relación con los actores no estatales.

³⁷ En este sentido, los regímenes privados y la *soft law* han sido desarrollados como elementos básicos de gobernanza global y desempeñan funciones orientadas a la obtención de orden en la sociedad postinternacional (Ibáñez, 2005: 142).

que establecen prácticas consideradas adecuadas o recomendables, a menudo con el objetivo de desincentivar la intervención estatal en ciertos ámbitos, como el medio ambiente, el derecho de los trabajadores, los derechos humanos, la protección del consumidor; 4) contratos internacionales; 5) el arbitraje comercial internacional, y 6) las normas evaluadoras de la conducta empresarial en áreas financieras, como las normas de evaluación o *rating* (Slaughter, 2000).

En los regímenes privados, los actores privados en colaboración con los públicos establecen sus preferencias para alcanzar determinados objetivos. Ibáñez (2005) argumenta que la elección de estos mecanismos por parte de las autoridades privadas es una opción política: optan por ellos porque les permiten actuar más allá de la regulación estatal tradicional, que se encuentra más vinculada a los regímenes internacionales públicos. La elección de estos mecanismos es reflejo del poder de las autoridades privadas en el sistema internacional, que muestra cómo el Estado es sólo un actor más, y no el más importante.

No obstante, el desarrollo de los regímenes privados no ha sido percibido por los Estados como una amenaza, sino que éstos han favorecido su aparición (Haufler, 2000). Muchas veces, los gobiernos no han podido establecer regímenes públicos con sus mecanismos tradicionales, por lo que han facilitado el surgimiento de regímenes privados. Las razones de esta actitud son diversas. En primer lugar, los propios gobiernos han adoptado, en las últimas décadas, políticas neoliberales, que han favorecido la mínima intervención estatal, dejando en manos del sector privado la responsabilidad de regular sus actividades y mercados. En segundo lugar, existen ciertos sectores económicos o de alta tecnología cuya regulación efectiva escapa a los conocimientos del Estado, por lo que son las empresas o las asociaciones empresariales quienes han establecido los estándares técnicos para su gestión. En tercer lugar, frente a los procesos tradicionales de *hard law*, los gobiernos recurren cada vez más a las normas no vinculantes para implicar más activamente a los actores no estatales en la gestión de algunos ámbitos de la actividad internacional. En ocasiones, los Estados utilizan el sistema de *soft law* para implicar a las empresa transnacionales en el cumplimiento de normas a las cuales no podrían estar obligadas por acuerdos o

tratados internacionales tradicionales, sobre todo en el marco del ordenamiento jurídico estatal con sistemas de recepción especial.

El mecanismo de *soft law* es un sistema compartido por los regímenes privados y públicos.³⁸ Abarca cualquier tipo de norma no vinculante que regule las relaciones entre las partes. Se caracteriza, principalmente, por la ausencia de obligatoriedad como fuente del Derecho, y se basa en la voluntariedad de las partes implicadas bien por la forma que adopta o bien por la sustancia que lo constituye. Las partes afectadas acomodan su comportamiento a los principios y requerimientos establecidos, pero sin estar sujetas a ninguna obligación.

En este sentido, Ibáñez (2005) afirma que existe una participación creciente de las autoridades privadas en la creación de *soft law* hasta el punto que, en ocasiones, reglas que no proceden directa ni indirectamente de los Estados pueden ser consideradas normas no vinculantes de *soft law*. Por ejemplo, en ciertas iniciativas privadas para la creación de normas públicas: declaraciones de principios por parte de individuos que no son representantes estatales, documentos preparados por grupos de expertos, o códigos de conducta para la autorregulación de asociaciones empresariales transnacionales. En estos casos, la *soft law* englobaría las normas que conforman los regímenes internacionales privados.

Nuestra investigación recoge el trabajo previo de Ibáñez (2005), en el que justifica la incorporación del estudio de los regímenes privados y de la *soft law* en el marco de las relaciones internacionales como aproximación más adecuada para el análisis de las manifestaciones del poder adquirido por las autoridades privadas en el marco de la sociedad postinternacional. La Responsabilidad Social de la Empresa es básicamente un concepto basado en la *soft law*, en el cual las

³⁸ La ciencia jurídica (Casanovas, 2001) recoge la distinción entre *soft law* pública y privada. La *soft law pública* es creada por los Estados, organizaciones internacionales gubernamentales, vinculada a autoridades públicas. La *soft law privada* es la creada por empresas, asociaciones, organizaciones no gubernamentales y asociada a autoridades privadas. Ahora bien, también existe la *soft law híbrida* en aquellos casos en que se da una participación de autoridades privadas y públicas en la creación de la norma. La *soft law* es especialmente relevante en algunos ámbitos materiales concretos, como los derechos humanos y el medio ambiente, en los que adopta elementos de aplicación y efectividad comparables a la *hard law*.

empresas y los Estados, a través de las organizaciones internacionales gubernamentales, como la Unión Europea o UN Global Compact, han ido desarrollando, mediante mecanismos de autorregulación no vinculantes, las bases para establecer un nuevo marco privado internacional que va más allá de la regulación social y medioambiental establecida por los Estados-nación en su jurisdicción interna. Sin embargo, aún no se puede afirmar que exista un régimen internacional privado de RSE.³⁹

Finalmente, como reflexión más ontológica, se recogen las posiciones ideológicas que pueden emerger tras estos marcos de gobernanza global. Ibáñez (2005) coincide con Fred Gale (1998) al considerar que la teoría de los regímenes privados no se agota en los análisis neorrealistas y neoliberales. En este sentido, ambos recogen los trabajos de los institucionalistas como Ruggie, Young, Ernst Hass y Peter Haas para desarrollar el concepto de régimen internacional desde un marco teórico próximo a la Economía Política Internacional Crítica. Gale (1998) expone cómo la teoría de los regímenes puede utilizarse desde una aproximación neogramsciana.

Lo que nos interesa destacar aquí es que enfocar el análisis de la RSE como forma de *soft law* y autorregulación privada nos permite alejarnos del marco estatocéntrico del análisis de la relaciones internacionales y poner de manifiesto la importancia de los actores no estatales como fuerzas sociales que, a través de los gobiernos, consiguen plasmar sus preferencias y objetivos, de forma que se reflejen los intereses de unos grupos sociales y económicos dominantes. Todo ello enlaza con la idea de Phillips y Higgott (1999), quienes consideran que las teorías y las políticas de gobernanza global son elementos constitutivos del «posconsenso de Washington». Higgott (2000) defiende que la gobernanza global mantiene una visión neoliberal, aunque incorpora la retórica social de la sociedad civil, el capital social, la creación de capacidades, la gobernanza, la transparencia, una nueva arquitectura económica internacional y la creación de instituciones y redes de seguridad. La gobernanza global se construye, por un lado, a partir de la

³⁹ No obstante, se trata de mecanismos de *soft law* y autorregulación en proceso de desarrollo, que pueden ser analizados como mecanismos de gobernanza global.

concepción empresarial de las instituciones gubernamentales, que establece que éstas deben tener como criterios de gestión la eficiencia y la eficacia, y, por otro lado, a partir de una concepción restringida de la sociedad civil en la que la movilización y la gestión del capital social se sitúa por delante de la representación y la responsabilidad.

En palabras de Ibáñez (2005: 149):

«Los mercados mundiales necesitan cierto orden en su funcionamiento para favorecer a los que más se benefician de ellos y la gobernanza global ofrece recetas que han demostrado resultados para estas fuerzas sociales. Sin embargo, nos parece obvio que “gobernar” es algo mucho más amplio que mejorar el funcionamiento técnico de las instituciones, de la sociedad o de los mercados. La gobernanza global, tal y como viene siendo mayoritariamente concebida, se refiere precisamente a la “reparación” de lo que no funciona. Y lo que no funciona, según estas concepciones, son los mecanismos de creación de la riqueza en la economía mundial. Una visión más crítica nos permitiría apreciar que lo que no funciona son los mecanismos de reparto de la riqueza en la economía mundial. Se trata de diagnósticos sustancialmente diferentes, pues en un caso la solución debe otorgar prioridad al mantenimiento del orden necesario para generar riqueza, mientras que en el otro caso la solución debe otorgar prioridad al establecimiento de la justicia para distribuir equitativamente la riqueza. Orden versus justicia.»

Higgott (2000) apuesta por una gobernanza global que adopte una visión ampliada de las estructuras democráticas, para que se pueda construir un espacio político democrático global a partir de una ética global de la reducción de la pobreza y el compromiso de la redistribución. Ello enlazaría con el concepto de «democracia cosmopolita» que propone D. Held (1996).

En este sentido, es evidente que la RSE se sitúa en el marco de las propuestas que valoran el orden y la gobernabilidad de los problemas sociales y medioambientales actuales desde una posición de mantenimiento del sistema.

CAPITULO 3. La Responsabilidad Social de la Empresa

Las transformaciones económicas promovidas a raíz de la transnacionalización de la producción, la integración comercial y la participación financiera global han convertido a las empresas en los actores principales del desarrollo económico en todo el planeta, haciéndolas emerger como verdaderas autoridades en la sociedad internacional. Sin embargo, su actividad tiene impactos no deseados, o «externalidades», en las comunidades donde actúan y en el medio natural. Para gestionar estos riesgos sociales y medioambientales, en los últimos años, las empresas han desarrollado mecanismos de autorregulación que agrupan bajo la expresión *Corporate Social Responsibility*, es decir, Responsabilidad Social de la Empresa (RSE).⁴⁰

Con el propósito de analizar en profundidad qué significa realmente el hecho de que, en el contexto de la globalización, las empresas hayan asumido responsabilidad social, se divide este capítulo en cuatro apartados: en el primer apartado, el objetivo es desarrollar una aproximación al concepto de RSE para establecer sus características principales. El objetivo del segundo apartado es analizar la evolución histórica de la RSE, sin olvidar los diferentes procesos que han convergido a finales del siglo XX; en este sentido es importante destacar la vinculación directa entre las transformaciones económicas y la transnacionalización de la actividad empresarial, así como el papel impulsor desempeñado por la sociedad civil en la creación de un movimiento global contestatario que se alza contra la actividad empresarial que actúa sólo con criterios de maximización de beneficios. En el tercer apartado del capítulo, se analizará la evolución del concepto de «responsabilidad empresarial» en el marco de la disciplina de la *Business Ethics*⁴¹ (Ética Empresarial), básicamente en

⁴⁰ En este trabajo, el término *Corporate Social Responsibility* en español es traducido como Responsabilidad Social de la Empresa (RSE). Ésta es la expresión consensuada por el «Foro de Expertos de Responsabilidad Social de la Empresa» constituido en España por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, el 17 de marzo del año 2005. Con la creación de este foro de expertos, el gobierno español ha fijado como objetivo debatir y proponer medidas para fomentar las prácticas de ética social y medioambiente, dentro del marco de desarrollo sostenible definido por las instituciones de la Unión Europea. Véase «Notas de Saludo al Foro de Expertos de la RSE, 17 de marzo 2005» disponible en: <<http://empleo.mtas.es/empleo/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/SaludoForoExpertos.htm>> (26/6/2006).

⁴¹ La disciplina de la *Business Ethics* en español es denominada como Ética Empresarial.

Estados Unidos en los últimos cincuenta años. Y, para finalizar, se estudiarán las prácticas de RSE que conllevan la transformación de la cultura empresarial a partir de la integración de nuevas estrategias, como la incorporación del diálogo y compromiso con las “partes interesadas” o *stakeholders* y una dirección basada en la triple cuenta de resultados. Todo ello deriva en el desarrollo de una política de RSE basada en la “rendición de cuentas” o *accountability*

3.1. El papel de la empresas en la Sociedad Internacional

El desarrollo de la responsabilidad social de la empresa es una iniciativa que constituye el centro del debate sobre cuál debe ser el papel de la empresa en la sociedad internacional. Como se ha expuesto en el primer capítulo, se atribuye a la globalización y a la transnacionalización de la actividad empresarial parte de la responsabilidad sobre los riesgos sociales y medioambientales a los que se enfrenta la sociedad, como la exclusión social, la extensión de las desigualdades sociales, la violación de los derechos humanos o la degradación medioambiental.⁴²

En los últimos quince años, ha surgido en el marco empresarial global una serie de propuestas o instrumentos, ya sean normas evaluadoras, estándares sobre conducta, códigos de actuación, buenas prácticas, instrumentos de certificación y de transparencia, y rendición de cuentas⁴³, que tienen como objetivo dotar al sector privado de medidas de control y gestión de los riesgos sociales y medioambientales que genera su actividad. El propio sector empresarial ha denominado a estas iniciativas «políticas de responsabilidad social de la empresa».

⁴² No obstante, como se ha explicado en el capítulo anterior, esa responsabilidad es compartida con los gobiernos de los principales países occidentales, que han favorecido los procesos de liberalización de la economía global (Strange, 1996).

⁴³ El término inglés *accountability* se puede traducir en español como «rendición de cuentas». Somos conscientes de que esta traducción no es exacta, dado que el término inglés incluye aspectos de responsabilidad empresarial que no contempla la expresión en español.

Uno de los problemas que generan más discusión en el análisis sobre el desarrollo de la RSE en el contexto global es el propio concepto. El debate teórico ha dedicado mucho tiempo a discutir sobre su aproximación hermenéutica.⁴⁴ Básicamente, dos ideas han acabado convergiendo como dos claves de lectura: responsabilidad y sostenibilidad.

En general, las empresas en sus estrategias internas han adoptado de forma generalizada la RSE; mientras que en el marco intergubernamental se prefiere hablar de sostenibilidad. Como afirma Lozano (2005:42): «Ambas hacen que dirijamos nuestra mirada hacia una misma problemática, aunque desde perspectivas distintas, a la vez convergentes y complementarias. Mientras que la RSE parte de una consideración de las empresas como actores individuales y se plantea el impacto de sus actuaciones en el entorno social y medioambiental, la sostenibilidad parte de un discurso más global (propio de los gobiernos y de algunos movimientos sociales) y, desde un análisis más atento a la realidad de un entorno al mismo tiempo global y local, se plantea cómo contribuyen los diversos actores especialmente las empresas».

Sin embargo, es conveniente reconocer que ninguna definición es autosuficiente, en la medida en que ambos términos tienen un fuerte componente a la vez heurístico y hermenéutico, dado que a través de conceptos como RSE o sostenibilidad se debate sobre uno de los retos fundamentales de la sociedad internacional a principios del siglo XXI: definir el papel de la empresa y su contribución a la sociedad.

Este trabajo de investigación se centra en el análisis de la RSE⁴⁵ porque el enfoque de atención se dirige hacia la autoridad de las empresas en la economía política contemporánea, ejercida a través de iniciativas de autorregulación que las propias empresas adoptan, sin someterse al control legal de las autoridades

⁴⁴ Como afirma Lozano (2006: 40), en el tema de la RSE existen problemas de ambigüedad en el uso de los términos más convenientes.

⁴⁵ Esta relación entre Responsabilidad Social de la Empresa y Sostenibilidad se va a ir encontrando a lo largo de las diferentes reflexiones en todo el trabajo. No obstante, se pone el centro de atención en el papel de las empresas, el concepto de RSE es más adecuado pues considera el papel de las empresas en sus actuaciones en el entorno social y medioambiental. Para analizar en profundidad este aspecto, véase Lozano (2005).

públicas, y que agrupan bajo la expresión de «políticas de RSE». Teniendo en cuenta estas premisas, se elaborará una aproximación a la noción de RSE partiendo de las definiciones elaboradas por las tres instituciones que han liderado el desarrollo de estas iniciativas. Se trata, en primer lugar, de una organización interempresarial que, con el tiempo, se ha consolidado como la portavoz del sector privado en este tema, el *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD); en segundo lugar, se presenta la definición del organismo internacional que ha impulsado y liderado este tema en el ámbito intergubernamental, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), y en tercer lugar, se analiza la reflexiones de la organización internacional regional que ha adoptado el papel más activo en la promoción de la RSE, la Unión Europea, sobretodo a través del papel de la Comisión Europea (CE).

El *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) define la RSE como «el compromiso por parte de las empresas en contribuir al desarrollo sostenible, trabajando con sus empleados, las familias de éstos, las comunidades locales y la sociedad en la mejora de la calidad de vida» (Holmes y Watts, 2000). De esta forma, se incorpora la RSE como la aportación de las empresas al Desarrollo Sostenible. El WBCSD considera la RSE como un concepto fundamental, comparable a las ideas de «libertad» e «igualdad». La responsabilidad social de la empresa varía según el contexto histórico. En este sentido, el desarrollo del mercado global ha comportado cambios en la amplitud de dicha responsabilidad frente a la sociedad, y en el papel de la empresa como «empresa ciudadana»⁴⁶. La RSE ha dejado de ser una simple ecuación de beneficio económico, de reconocimiento de las reglas del mercado y del marco legal o de filantropía –como había sido definida en la etapa previa a la globalización– para convertirse en un nuevo marco del compromiso de la empresa con la sociedad y las comunidades en las que desarrolla su actividad (Holliday *et al.*, 2002: 103).

⁴⁶ El concepto de «empresa ciudadana» también ha sido utilizado por algunas empresas y organizaciones internacionales, como Naciones Unidas, para referirse al concepto de RSE. En general, esta terminología se utiliza más en el contexto americano. Véase Lozano, 2001..

El WBCSD apunta que la RSE incluye un amplio espectro de temas, como rendición de cuentas, transparencia, derechos humanos, gobierno corporativo, códigos de conducta, condiciones laborales, gestión y diálogo con los partes interesadas, desarrollo sostenible, comercio justo, inversión en la comunidad y buenas prácticas laborales, entre otros, que deben incorporarse en la gestión empresarial, en los llamados valores de base y en las estrategias para dirigir sus actuaciones en todo el planeta (Holliday *et al.*, 2002: 107).

Tal como se ha señalado más arriba, otro de los protagonistas internacionales de referencia en el desarrollo de la noción de RSE es la ONU, cuya iniciativa toma el nombre de «UN Global Compact». Éste considera que «la responsabilidad de la empresa ciudadana es la aportación por parte de las empresas de las soluciones a los retos generados por la globalización».⁴⁷ De esta forma, el sector privado se adhiere a un instrumento voluntario, en partenariat con otros actores sociales interesados en la actividad empresarial, para conseguir un «desarrollo de la economía global más sostenible e inclusivo».

En 1999, el secretario general de Naciones Unidas creó esta iniciativa de adhesión voluntaria, dirigida principalmente a la comunidad empresarial⁴⁸, para que las empresas asumiesen políticas de derechos humanos, derechos laborales, respeto al medioambiente, y a fin de evitar la corrupción en las actividades empresariales. El decálogo de principios de la UN Global Compact es el siguiente:

1. Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia.
2. Las empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices en la vulneración de los derechos humanos.
3. Las empresas deben apoyar la libertad de afiliación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.

⁴⁷ Véase < <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/index.html> > 4/7/2006.

⁴⁸ Aunque UN Global Compact está dirigida a la comunidad empresarial, se trata de una iniciativa *multisatekholder*, a la cual, también se pueden adherir otros agentes sociales, como gobiernos, organizaciones sociales, sindicatos o universidades, entre otros.

4. Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.
5. Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil.
6. Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.
7. Las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente.
8. Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.
9. Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.
10. Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

La actuación empresarial se basa en valores de responsabilidad, rendición de cuentas y transparencia, y repercute en el propio interés de las empresas.

En tercer lugar, una de las definiciones de RSE que ha sido más aceptada por los agentes sociales en el marco europeo es la que presentó la Comisión Europea (2001) en el *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Según esta publicación, la RSE es «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores». Posteriormente, la misma Comisión Europea, en un nuevo documento oficial (*Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*), que vio la luz en julio de 2002, amplió el concepto:

1. Consiste en un comportamiento que las empresas adoptan voluntariamente, más allá de sus obligaciones jurídicas y del marco legal, dado que se considera que redundará a largo plazo en su propio interés.
2. Está intrínsecamente vinculado al concepto de «desarrollo sostenible» y a la idea de la «triple cuenta de resultados»: las empresas deben integrar en

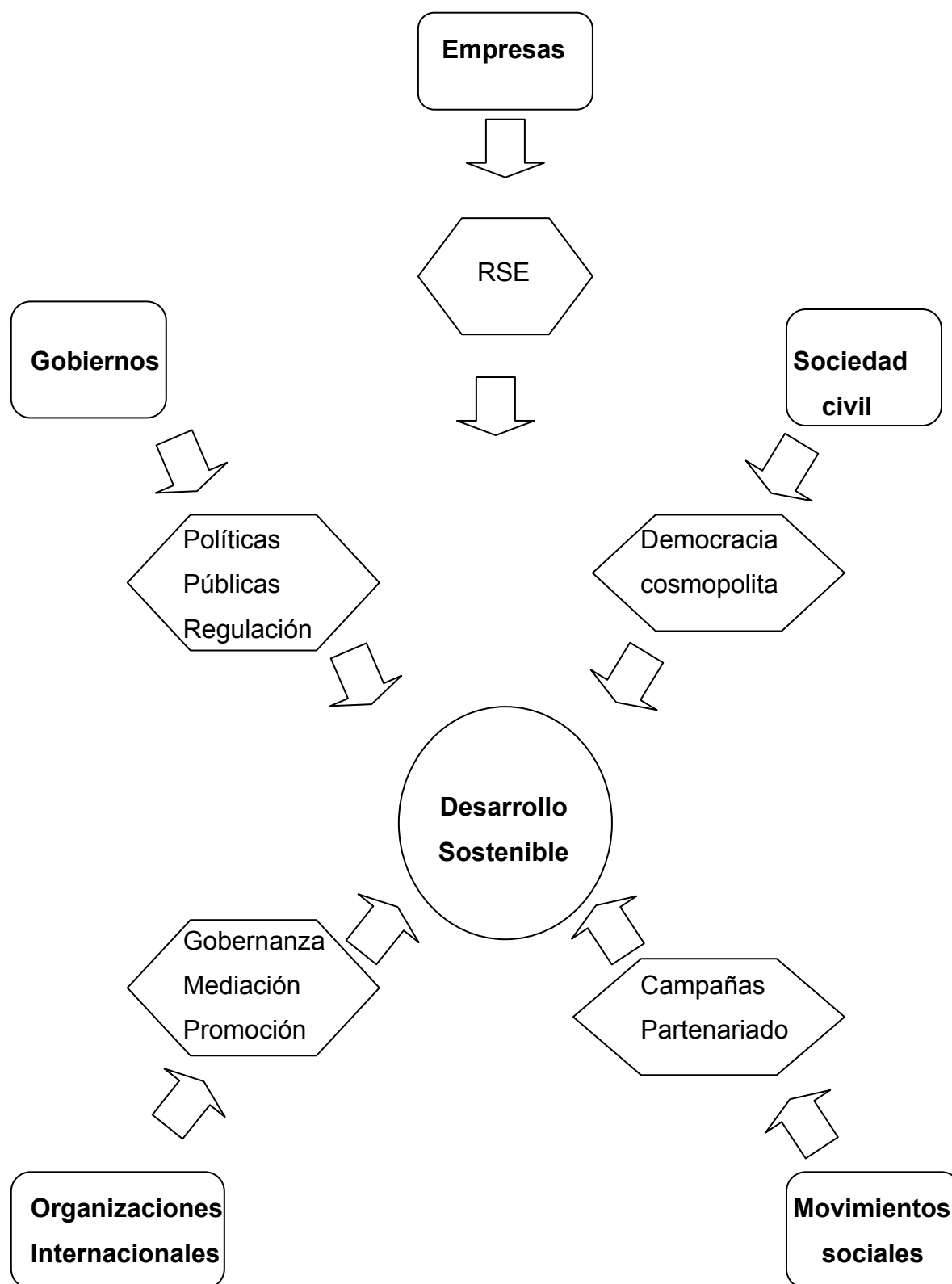
sus operaciones las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de sus actividades.

3. No es algo que la empresa pueda añadir de manera optativa a sus actividades principales, sino que es una responsabilidad que afecta a su propia gestión.

Evidentemente, las definiciones expuestas más arriba tienen muchos puntos en común. Las tres organizaciones (WBCSD, ONU y CE) coinciden en señalar tres aspectos fundamentales: 1) la RSE ha surgido como consecuencia de la globalización económica; 2) la RSE constituye la aportación voluntaria empresarial al Desarrollo Sostenible, y 3) la RSE es una iniciativa de desarrollo facultativo, que va más allá de los marcos legislativos nacionales y del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes.

En el contexto global, la RSE constituye la aportación del sector privado a la promoción del Desarrollo Sostenible, de forma paralela al papel que puede adoptar cada uno de los agentes sociales –las empresas, los gobiernos, la sociedad civil, los movimientos sociales, las organizaciones internacionales– en su promoción. La RSE contribuye al objetivo común del Desarrollo Sostenible. De esta forma, las empresas se incorporan junto con la sociedad civil, los movimientos sociales, las organizaciones internacionales y los gobiernos a conseguir este objetivo común. La incorporación de valores y políticas de RSE en el marco de la gestión empresarial representa un cambio fundamental en la cultura empresarial: la empresa se ha incorporado de forma paralela a los demás agentes sociales al Desarrollo Sostenible incorporando nuevos valores y modelos de comportamiento, de rendición de cuentas y una nueva relación de responsabilidad entre la empresa y la sociedad.

Gráfico 2. La aportación de los diferentes actores al Desarrollo Sostenible



Fuente: Adaptado de Vilanova *et al.* (2006)

Cada uno de los agentes sociales puede adoptar diferentes estrategias en relación al Desarrollo Sostenible: los gobiernos adoptan políticas públicas, marcos normativos y liderar por ejemplo en el desarrollo de un comportamiento responsable y sostenible; la sociedad civil contribuye con los valores de democracia cosmopolita y promueve los nuevos valores sociales de responsabilidad y sostenibilidad; los movimientos sociales adoptan proyectos concretos, campañas públicas, campañas de presión y partenaridos; y las organizaciones internacionales aportan marcos de promoción, mediación y gobernanza. La gobernanza global se vincula así al Desarrollo Sostenible, a la cual se incorpora la acción empresarial con las políticas de RSE.

La hipótesis de este trabajo es que la RSE es una forma de gobernanza global que se ha desarrollado en el contexto internacional en los últimos quince años, bajo el impulso liderado por las empresas transnacionales, como forma de autorregulación empresarial para gestionar los riesgos sociales y medioambientales que ha generado la actividad empresarial. Las empresas han ido adoptando medidas concretas de autorregulación como iniciativa privada de gobernanza global, para complementar algunos de los déficits generados por la globalización en el marco del Estado de bienestar y avanzarse a nuevas formas de regulación pública, incorporándose al movimiento del Desarrollo Sostenible.

La RSE es básicamente un iniciativa basada en la autorregulación del sector empresarial. Son las propias empresas, en cooperación con organizaciones empresariales, organismos técnicos y organizaciones internacionales, las que regulan sus actividades, a través de instrumentos y mecanismos de gestión empresarial, certificación, autoevaluación, transparencia o rendición de cuentas. Durante la última década, en la que se ha ido definiendo la RSE y cómo ésta debía tomar forma, las empresas han hecho valer su influencia para que los gobiernos no adoptasen medias de regulación en relación con este tema.

3.2. Origen de la Responsabilidad Social de la Empresa

La RSE es una iniciativa que se consolida en la última década del siglo XX, período en el que confluyen diferentes procesos que convergen en la actividad empresarial: en primer lugar, la evolución de la economía política globalizada y la emergencia de las empresas como actores globales; en segundo lugar, la aparición de la sociedad civil global, y, en tercer lugar, el desarrollo dentro de la disciplina académica de la Ética Empresarial de la preocupación por la responsabilidad social de la empresa.

Respecto al primer proceso, el hecho de que la actividad empresarial se haya desarrollado por doquier ha redefinido el perfil de las empresas y el contexto de su actuación: en la actualidad, las empresas pueden actuar en distintos países donde existen diferentes marcos de legislación social, laboral y medioambiental.

Históricamente, la actividad empresarial siempre ha tenido consecuencias sociales y medioambientales muy diversas que han afectado al bienestar de las comunidades. No se trata de un tema novedoso. En la etapa previa a la globalización, cuando los mercados eran nacionales, los gobiernos disponían de la autoridad territorial para controlar, a través de la regulación y las políticas públicas, las consecuencias negativas de la actividad empresarial en sus mercados. El desarrollo del Estado de bienestar responde a este objetivo. Sin embargo, la transnacionalización de la actividad económica ha expandido con rapidez la actividad empresarial más allá de las fronteras nacionales y las empresas se han convertido en actores globales que escapan al control de la regulación nacional. El análisis del papel de las empresas en el contexto de la globalización nos lleva a tener en cuenta no sólo su papel de impulsoras del desarrollo socioeconómico, sino también sus consecuencias adversas o «externalidades».

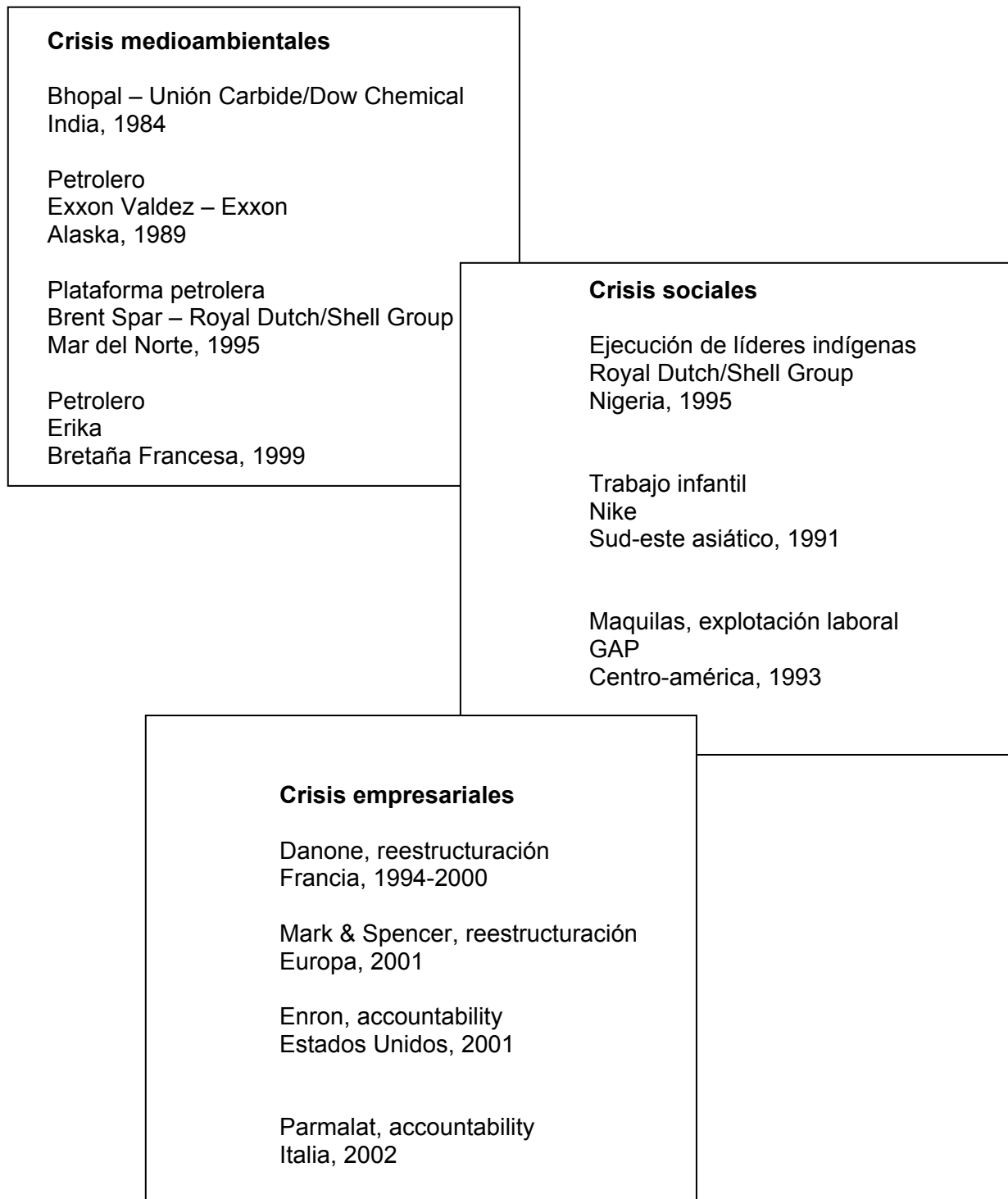
Todo ello enlaza con el segundo proceso que debe tenerse en cuenta al analizar el origen de la RSE: la emergencia de la sociedad civil global. Se trata de dos

dinámicas paralelas y vinculadas a las transformaciones sociales y políticas derivadas de la globalización económica.

Tradicionalmente, las grandes empresas han adoptado como principio de actuación obtener el máximo valor para los accionistas y la maximización de sus beneficios, no obstante, estas consecuencias se han intensificado en el territorio y el tiempo como consecuencia de la globalización. Con tal de conseguir sus objetivos, algunas empresas cerraban y cierran los ojos ante las consecuencias negativas de su actividad y, además, actúan en todo el planeta buscando aquellos países que les ofrecían menores costes salariales y una regulación social y medioambiental menos estricta. No obstante, la globalización comportó que en la década de los años ochenta del siglo pasado, la actividad empresarial empezara a mostrar su cara más oscura al sobrevenir diferentes crisis medioambientales y sociales que empezaron a golpear su imagen y mostraron los límites de llevar al extremo el principio de la maximización de los beneficios, sin tener en cuenta los riesgos sociales que ello comporta.

No obstante, a partir de la segunda mitad de la década de los años ochenta empezaron a ocurrir diferentes crisis: una primera crisis de catástrofes medioambientales, una segunda crisis de denuncias sociales a las empresas por trabajo infantil, violación de los derechos laborales en las cadenas de subcontratación, y finalmente una tercera crisis de la estructura organizativa de las propias empresas, provocadas por reestructuraciones productivas y cierre de empresas o por crisis internas de accountability. De forma paralela, se dieron las crisis medioambientales vinculadas a la acción irresponsable de las grandes empresas y las crisis sociales como consecuencia de las políticas empresariales en los procesos de deslocalización de la producción. Entre estas crisis destacan algunas a modo de ejemplo por ser las que más impacto causaron en la opinión pública.

Gráfico 3. Crisis medioambientales, sociales y organizativas que afectaron a las empresas transnacionales (1985-2005)



Fuente: Elaboración propia.

Esta situación ya de por sí complicada coincidió en la década de los años noventa con otras dificultades que experimentaron las grandes empresas en los países occidentales, como los procesos de reestructuración organizativa provocados por la globalización en los casos de Danone o Mark, por citar sólo algunos ejemplos. El cierre de sus centros de producción en Europa dejó sin trabajo a miles de empleados. Finalmente, las grandes empresas también se vieron envueltas en grandes crisis de credibilidad. Destacan por su simbolismo los problemas de corrupción y mal gobierno corporativo de Enron y Parmalat.

Todo ello desembocó en una situación de falta de legitimidad de las empresas ante la sociedad. Desde finales de los años ochenta, los movimientos sociales y algunas ONG empezaron a fijarse en las consecuencias negativas de la actividad empresarial. En muchas ocasiones, estos casos emergieron a la opinión pública a través de la acción de grandes ONG, que se hicieron eco de estas actuaciones y denunciaron los comportamientos empresariales. Poco a poco, se empezaron a desarrollar de forma sistemática, por parte de ONG de derechos humanos y ecologistas, sobre todo en los países anglosajones, campañas públicas de denuncia dirigidas a empresas concretas contra prácticas irresponsables laborales, contra el trabajo infantil en las maquilas o cadenas de subcontratación o contra el deterioro del medioambiente.⁴⁹ Destacan entre otras, la campaña de denuncia de Greenpeace ante la desmantelación de la plataforma petrolera Brent Spar en el mar del Norte ante la empresa Royal Dutch/Shell en 1995;⁵⁰ la campañas de denuncia de las ONG Human Rights Watch y Amnesty Internacional

⁴⁹ Destaca una campaña desarrollada en todo el mundo por ONGs y redes de la sociedad civil como es la campaña "Ropa Limpia", que denuncia las prácticas irresponsables en el sector textil y de calzado deportivo.

⁵⁰ Greenpeace llamó al Boicot generalizado contra los productos de Royal Dutch/Shell Group, cuando la empresa se negó a detener el hundimiento de la plataforma de almacenamiento de petróleo Brent Spar. En una semana, las ventas de la empresa se redujeron a la mitad en países como Dinamarca o Alemania y sus acciones en bolsa bajaron. Como consecuencia de ello, Shell tuvo que capitular y anunció que la plataforma sería desmantelada en tierra y reutilizada en la construcción de un dique. El 5 de septiembre de 1995, Greenpeace Gran Bretaña presentaba sus excusas a Shell en sonora rueda de prensa después de reconocer algunos «errores de análisis», que habían llevado a los ecologistas a multiplicar por cien las cantidades de hidrocarburos que contenía la plataforma.

a la empresa Royal Dutch/Shell Group por su corresponsabilidad en la violación de los derechos humanos en Nigeria, en 1995⁵¹; las denuncias de la ONG Human Rights Watch contra las prácticas de explotación de trabajo infantil de Nike en países del sudeste asiático; las denuncias de la ONG Oxfam Internacional contra las prácticas de violación de los derechos humanos y el trabajo infantil en maquilas de GAP en los países de América Latina; otras campañas de denuncia contra Reebok o Levis por el uso de mano de obra infantil en sus cadenas de subcontratación.

En aquel momento, las ONG recibieron la atención de los medios de comunicación, que de este modo tuvieron un papel relevante en el proceso. En su búsqueda por conseguir noticias «impactantes», dirigieron su mirada hacia la actividad de las ONG e incorporaron sus denuncias en sus programas. Gracias a esta nueva preocupación mediática, se empezó a desarrollar una conciencia pública crítica en relación con el papel de las empresas en la economía globalizada. La sociedad, en general, empezó a darse cuenta de que las empresas transnacionales eran algo más que simples agentes económicos y que se habían convertido en actores con mucho poder social.⁵²

Lo novedoso del cambio fue que las campañas en defensa de los derechos humanos y el desarrollo sostenible ya no iban dirigidas a los gobiernos, sino que se focalizaban en las grandes empresas transnacionales, en sectores como la industria textil, la producción de prendas deportivas, la explotación de recursos naturales, la industria de juguetes, entre otros (Friedman, 1999). En esta etapa proliferaron las denuncias sociales contra grandes empresas con un poder de mercado muy importante, como Nike, GAP, Shell, Adidas o Reebok, porque no hacían nada efectivo para impedir la violación de los derechos humanos, aunque esta violación se produjese en sus cadenas de subcontratación. Estas empresas,

⁵¹ El año 1995 fue un año traumático para Royal Dutch/Shell Group. En pocos meses la empresa tuvo que responder a dos conflictos públicos: el proceso sobre el hundimiento de la plataforma del mar del Norte y el proceso por la ejecución de líderes indígenas en manos del gobierno de Nigeria. Para más información, véase HRW (1999) y Eide *et al.* (2000).

⁵² Se originó un movimiento crítico de la sociedad civil contra la acción de las empresas, sobre todo en los países anglosajones, que tenía sus raíces en las revoluciones sociales y estudiantiles de los años sesenta. En ese movimiento se encuentra el origen de los grupos ecologistas, el consumo y la inversión socialmente responsable (Albareda *et al.*, 2001). Destaca en este movimiento personajes más mediáticos en países como Estados Unidos, como Ralph Nader o Michael Moore.

a pesar de tener políticas laborales y medioambientales con estándares avanzados, de acuerdo con las legislaciones vigentes en los países de la OCDE, en otros lugares con regulaciones medioambientales y laborales mucho más laxas no respetaban las normativas internacionales. Como se ha explicado, en muchos países, las empresas actuaban a través de cadenas de subcontratación y sus actuaciones negativas no partían de las empresas gestionadas de forma directa, sino que se daban en las empresas subcontratadas, es decir, en los fabricantes locales de países en desarrollo⁵³ que trabajaban para ellas (Teegan *et al.*, 2004).

La sociedad civil denunciaba a las empresas porque no respetaban las mismas condiciones laborales dignas en todas partes, con salarios decentes, y los derechos laborales y sociales protegidos internacionalmente por las declaraciones de Naciones Unidas y por las convenciones y recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, aunque las regulaciones nacionales en algunos países no fuesen tan estrictas.⁵⁴ En el marco medioambiental, la sociedad civil global pedía que se respetasen las convenciones y los acuerdos tomados en las conferencias de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo, y que se tuviesen en cuenta las regulaciones medioambientales básicas adoptadas por los gobiernos occidentales o las organizaciones regionales como la Comisión Europea (Della Porta y Kriesi, 1999).

El movimiento crítico de la sociedad civil global se erigió, a finales del siglo pasado, como uno de los fenómenos globales más influyentes, que cuestionaba el dominio ciego e irracional de la razón económica y la racionalidad diseminada por las grandes empresas (Held y McGrew, 2002; Kaldor, 2003; Bendell, 2004). Estas campañas de denuncia se incorporaron en lo que se conoce como «movimiento antiglobalización» (Held y McGrew, 2002). Como había sucedido en otras épocas

⁵³ En muchos países en desarrollo la legislación laboral sobre derechos humanos y la legislación medioambiental es mucho menos estricta y rigurosa que en los países en desarrollo.

⁵⁴ Las ONG y grupos de derechos humanos en los países occidentales trabajaban coordinadamente con organizaciones en los países en desarrollo. Grupos de derechos civiles de diversos países, como la ONG estadounidense *Human Rights Watch* o la ONG *Amnesty International* trabajaron con organizaciones de protección de los derechos de la infancia como *Save the Children*, o de defensa de mujeres trabajadoras, como la ONG británica *Women Working Worldwide*, junto con iglesias y organizaciones religiosas, plataformas como *Maquila Solidarity Network*, *Pacific Workers Solidarity Links* o la campaña europea *Ropa Limpia*. Todos ellos han desempeñado un papel impresionante de sensibilización de la opinión pública internacional y de presión sobre las empresas transnacionales.

históricas, en que se había cuestionado el poder ilimitado del Estado-nación, ahora la sociedad civil estaba cuestionando el poder ilimitado de las grandes empresas, que derivaba en un aumento de las desigualdades y la exclusión social y la destrucción de los recursos naturales.

Un conjunto de organizaciones y de iniciativas sociales originado en los años ochenta convergió en un movimiento crítico de contestación social, como las ONG de desarrollo, de defensa de los derechos humanos y de defensa del medio ambiente; las asociaciones de consumidores, los grupos de derechos civiles, las plataformas de iniciativas ciudadanas y un sinnúmero más de organizaciones. Todo este movimiento crítico constituyó un entramado de redes de denuncia de la irracionalidad de la razón económica defendida por las grandes empresas a escala mundial.

El desarrollo de la responsabilidad social de las empresas cobra sentido en el contexto de estas nuevas demandas sociales. Una de las principales características de la crisis social de la década de los noventa es que las grandes empresas, en estos momentos, mucho más permeables e influidas por los movimientos sociales de denuncia, necesitan responder a las demandas sociales y, por ello, optan por actuar y desarrollar nuevos equilibrios entre las responsabilidades tradicionales hacia sus accionistas y las responsabilidades sociales y medioambientales vinculadas a su papel central en el desarrollo económico y en el bienestar de la vida social en todo el planeta (García Perdiguero, 2003: 17-18).

Como consecuencia de estas campañas públicas de boicot y de denuncia, algunas empresas, sobre todo en los países anglosajones, vieron afectada su reputación y, en algunos casos, su cuenta de resultados. Ello comportó que empezaran a percatarse de que no podían seguir dirigiendo su actividad a partir del valor absoluto de la maximización de sus beneficios, pues ello no se correspondía con las nuevas demandas de la sociedad. Algunas de las que se vieron afectadas por estos conflictos empezaron a adoptar políticas que denominaron de responsabilidad empresarial, para mantener su reputación y su

cuota de mercado (Prakash, 2002). En un primer momento, la mayoría de ellas reaccionó por presión social y no por convencimiento.

Uno de los casos que ha generado más literatura en estos últimos años es la resolución adoptada por la Royal Dutch Shell (Human Right Watch, 1999, Eide *et al.*, 2000). En 1998, esta empresa petrolera angloholandesa hizo público su primer informe social bajo el título *Las ganancias y los principios, ¿tienen que ser una elección?*. En este texto, la empresa, que en 1995 había minusvalorado la campaña de denuncia y boicot iniciada por las grandes ONG de defensa de los derechos humanos –como Human Rights Watch o Amnesty Internacional–, negando de forma sistemática las acusaciones de corresponsabilidad por la ejecución de Ken Saro-Wiwa y ocho activistas ogonis en Nigeria, reconocía, tres años después, los errores cometidos en África y asumía su vinculación con las violaciones de los derechos humanos. Shell reconocía sus errores y presentaba su nueva política de responsabilidad social, que incluía estrategias en los contextos social y empresarial. Paralelamente, en 1995, Shell se había enfrentado a una campaña contra sus actividades en Nigeria y, a la vez, a la campaña de Greenpeace contra el hundimiento de la plataforma petrolera Brent Spar en el mar del Norte.

En dos años, la empresa había revisado sus valores y principios corporativos. Entre los valores empresariales, Royal Dutch/Shell Group incluyó, de forma explícita, el respeto a la Declaración Universal de los Derechos Humanos de Naciones Unidas y otras normas internacionales tanto de derechos humanos como de las declaraciones internacionales de desarrollo sostenible. Además, inició un proceso de diálogo comprometido con todas las partes interesadas,⁵⁵ así como con la sociedad de forma amplia. El caso de Shell es un ejemplo paradigmático y pionero en el sector empresarial. Desde entonces, en menos de diez años, una parte muy considerable de las grandes empresas transnacionales

⁵⁵ Se trata de lo que en el ámbito anglosajón se denomina *stakeholder management* y *stakeholder engagement*. En este trabajo se adopta el término español “partes interesadas” y se utilizará de forma indiferente junto con el concepto *stakeholders*. El concepto *stakeholder management* sería “diálogo y compromiso con las partes interesadas” y el concepto *stakeholder engagement* sería “diálogo comprometido con las partes interesadas”.

ha dado pasos similares, adoptando políticas de responsabilidad social y creando departamentos específicos para su desarrollo y cumplimiento.

Como expone de forma muy detallada García Perdiguero (2003), ha sido en el último decenio cuando las reflexiones sobre las relaciones de la empresa con la sociedad han adquirido una nueva y extraordinaria actualidad, en un ambiente intelectual dominado por el debate y la actitud crítica ante las consecuencias sociales negativas de la globalización. En este sentido, el movimiento y la conciencia pública de la RSE situó en la escena mundial la idea de la empresa como institución social, que, además de tener responsabilidades y obligaciones con los accionistas, también es responsable de sus impactos sociales y medioambientales. Las crisis generadas por dichos impactos en el seno de la globalización económica pusieron a las empresas en el centro de atención de la sociedad civil global e influyeron para propiciar un cambio en su agenda política, pero también en la de los gobiernos y las organizaciones internacionales (Prakash, 2002). Las grandes empresas transnacionales aparecieron ante la opinión pública como agentes involucrados o causantes de importantes catástrofes ecológicas y de situaciones de pobreza y exclusión social.

La RSE muestra cómo, hoy en día, las empresas no pueden permanecer al margen de los problemas sociales, medioambientales y éticos a los que se enfrenta la sociedad, y cómo la razón económica no puede justificar las desigualdades entre las personas y la exclusión social, ni la violación de los derechos humanos fundamentales, ni la destrucción de los recursos limitados de nuestro planeta.

3.3. La Responsabilidad Social de la Empresa desde la Ética Empresarial

En este apartado se analiza el tercer proceso que converge en el desarrollo de la RSE a finales del siglo XX. Se trata de lo que se ha descrito como el desarrollo dentro de la disciplina académica de la Ética Empresarial de un corpus teórico independiente vinculado al concepto de la «responsabilidad social de las

empresas», del cual partirán las propuestas teóricas que conformaran la reflexión sobre el papel de la empresa en la sociedad globalizada.

La relación entre la empresa y la sociedad ha sido un tema que ha estado presente históricamente en la reflexión filosófica, económica, ética y moral sobre el sistema económico capitalista.⁵⁶ No obstante, la literatura sobre la responsabilidad social de las empresas forma parte del corpus teórico de la Ética Empresarial⁵⁷, que apareció como disciplina independiente de la filosofía ética o moral a principios del siglo XX, promovida sobre todo por el trabajo de algunos autores en las universidades de Estados Unidos.⁵⁸

La ética empresarial centraba su reflexión sobre los dilemas éticos de las empresas como organizaciones. En su enfoque sobre la organización empresarial, a mediados del siglo pasado, esta disciplina derivó en una doble reflexión: por un lado, el debate sobre la empresa como sujeto moral, y por otro, la deliberación sobre la responsabilidad social de la empresa. Mientras la responsabilidad moral de la empresa nos remite al paradigma de la persona moral; la responsabilidad social lo hace al paradigma del sistema social y económico y a la función que desde la sociedad se atribuye a la empresa (Lozano, 1997: 93). Esta segunda corriente se fue consolidando como una corriente de reflexión sobre el papel de la empresa en la sociedad.

La reflexión sobre la empresa y la sociedad y la responsabilidad de la empresa como conceptos con identidad propia, referenciados en los textos de ética empresarial, empezó a surgir a partir de los años cincuenta y está directamente vinculada al rápido incremento de volumen y de poder de las empresas americanas en la segunda mitad del siglo XX (Lozano, 1997: 94; Carroll, 1999:

⁵⁶ Como afirma Lozano (1996), las raíces del debate sobre la responsabilidad social de la empresa pueden encontrarse en los primeros textos que analizan el desarrollo del capitalismo, como la *Riqueza Ética de las Naciones* de A. Smith, y en el impacto de corrientes de pensamiento religioso como el calvinismo. Ambos contribuyeron a identificar la actividad de la empresa con la idea de la maximización de beneficios. No es el objetivo de esta investigación un análisis en profundidad de los textos filosóficos, éticos o sociológicos que analizan la relación entre la empresa y la sociedad. Destacan autores como A. Smith, K. Marx, o bien los autores dentro de la corriente de los socialistas utópicos, como M. Weber.

⁵⁷ En inglés, *Business Ethics (BE)*.

⁵⁸ Aunque se pueden encontrar en el ámbito europeo, en esta etapa histórica, algunos textos esporádicos de filosofía moral o ética aplicada a la acción empresarial, el corpus teórico más importante se origina en Estados Unidos.

268).⁵⁹ García Perdiguero (2003) vincula el desarrollo de estas primeras propuestas teóricas de RSE con las reflexiones sobre la relación entre la empresa y la sociedad iniciada a raíz de la crisis económica de los años treinta.⁶⁰

En esta primera etapa, las reflexiones de los teóricos ponen de manifiesto la creencia general de que era necesario cambiar las formas de actuación de las empresas, pues era evidente que los principios que guiaban la conducta en los negocios, orientados exclusivamente a la maximización de los beneficios de los propietarios y accionistas, y el hecho de que el único punto de referencia fuese el cumplimiento de la ley, no estaban en consonancia con las demandas de la sociedad. Los primeros textos hablan de la «responsabilidad social del empresario» (Carroll, 1999: 269). En este sentido destaca la obra de R. Bowen (1953) *Social Responsibility of a Businessman* como el texto fundador de la literatura moderna sobre RSE. Bowen establece que la acción futura de un empresario debe guiarse por los objetivos y valores de la sociedad.

El corpus teórico que se considera como la primera etapa de la literatura sobre RSE se fue desarrollando desde los años cincuenta hasta los años ochenta, en un período histórico en que Estados Unidos se empezaba a enfrentar a nuevos problemas sociales vinculados a la actuación empresarial. En este contexto histórico, la crítica al funcionamiento de los negocios se inscribió en la crítica al sistema económico, que en la década de los sesenta tuvo una fuerte presencia en la movilización de la opinión pública norteamericana. El cambio de sensibilidad que se fue produciendo muy lentamente en la conciencia de la sociedad civil acabó traducéndose, o pidiendo que se tradujese, en la orientación de líderes empresariales.

⁵⁹ Diferentes autores dentro de la Ética Empresarial han analizado el proceso de desarrollo del corpus teórico de la responsabilidad de la empresa en los últimos cincuenta años. Destacan: Frederick (1987, 1998) Lozano (1997), Carroll (1999), Garriga *et al.* (2004). De ellos se toman las principales referencias.

⁶⁰ García Perdiguero (2003) considera que el mismo movimiento generador de las propuestas teóricas sobre la RSE con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial también influyó, en este momento, en la creación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que estableció las bases de la corresponsabilidad del conjunto de las instituciones y agentes económicos, políticos y sociales sobre las condiciones para el progreso de las sociedades. En la Declaración de Filadelfia de 1944 se afirma que la responsabilidad de la generación de empleo y la mejora de las condiciones de trabajo no es una obligación exclusiva de los gobiernos e instituciones públicas, sino que debe constituir una prioridad para el sector privado.

Carroll (1999: 270-71) destaca cómo en la década de los sesenta se produjo un aumento considerable de la literatura sobre RSE, que pretendía formalizar y definir el concepto con precisión. En esta etapa, aparecieron las tres coordenadas básicas a partir de las cuales se estableció posteriormente el debate teórico: 1) la no reducción de la actividad empresarial a su función económica; 2) la atención a todas las «partes interesadas» en la actividad empresarial, y 3) la implicación del sector privado en la solución de los problemas sociales (Lozano, 1997: 96). La RSE se contextualiza en su relación con los aspectos de gestión empresarial (Davis, 1960), se consolida la idea de que la RSE va más allá de las responsabilidades legales y económicas (McGuire, 1963) y se vincula con el bienestar socioeconómico y las expectativas de la sociedad.

García Perdiguero (2003) destaca cómo en esta etapa se pueden encontrar tres posiciones sociales enfrentadas respecto al papel de la responsabilidad social de la empresa y las reglas de juego que deben regular la actividad económica. La primera es la posición de los economistas neoliberales, como R. Robbins o M. Friedman, que rechazan la idea de RSE. La segunda es la posición defendida por el Comité para el Desarrollo Económico de Estados Unidos (CED), en 1971, que se corresponde con la aproximación adoptada por una parte de la comunidad empresarial en las sociedades desarrolladas. En tercer lugar, se encuentra la postura defendida por los partidarios de la regulación social, que abogan porque los gobiernos tomen la iniciativa en el desarrollo de políticas públicas de RSE orientadas a disminuir los desequilibrios económicos y sociales.

En la primera posición, la de los economistas liberales, sobresale de manera especial M. Friedman, que adoptó una actitud contraria y muy beligerante respecto a la responsabilidad social. Para el autor «la responsabilidad social de la empresa es el uso de sus recursos y actividades destinado a aumentar sus beneficios, respetando las reglas del juego, que es lo mismo que decir actuar en un espacio de competitividad libre y abierto, sin concurrir en fraude» (Friedman, 1970: 91). La posición neoliberal tiene, según García Perdiguero (2003: 143-153), un alcance mucho mayor que la estricta acusación de una responsabilidad de las empresas que vaya más allá del marco legal de la economía de mercado. El

verdadero objetivo de esta corriente es la crítica al Estado social que había inspirado la reconstrucción europea bajo el modelo de J. M. Keynes y las políticas de *New Deal* de Roosevelt. De ahí se derivan, en la década de los ochenta, las revoluciones conservadoras y neoliberales que encuentran su máximo exponente en las políticas de M. Thatcher en el Reino Unido y R. Reagan en Estados Unidos.

Entre los textos más conocidos de la segunda posición, destaca el *Social Responsibilities of Business Corporations*, publicado en 1971 por el Comité para el Desarrollo Económico (CED) de Estados Unidos. Este texto se considera una de las primeras manifestaciones consensuadas del sector empresarial sobre la responsabilidad social de las empresas. El CED defiende que la RSE es un aspecto de la gestión empresarial que no sólo afecta a la empresa de forma individual, sino que le otorga un papel fundamental en el progreso de una sociedad plural. En líneas generales, se acepta la necesidad de establecer nuevos compromisos sociales, pero, al mismo tiempo, se defienden los principios de la autorregulación y la libertad empresarial para establecer la extensión y el alcance de las responsabilidades sociales.

En la tercera posición, se encuentran los colectivos sociales que defienden el desarrollo de un Estado social, y que, por lo tanto, creen que debe haber un marco político y legal que delimite la responsabilidad empresarial. García Perdiguero (2003) apunta la tesis de que, a pesar de que la literatura teórica sobre la RSE no prestó mucha atención a la influencia del factor político en el desarrollo de este concepto, las políticas públicas constituyeron uno de los ejes ideológicos sobre los que se desarrolló la RSE en la década de los setenta en Estados Unidos. Sin embargo, esta aproximación más política de la RSE fue desplazada en los años noventa por la segunda posición intermedia, que defiende desde la posición empresarial que la RSE se desarrolle a partir de los principios de autorregulación propios. Se trata de que sea el sector privado el que defina los mecanismos que deben adoptarse de forma voluntaria para promover sus responsabilidades sociales y medioambientales.

Lo verdaderamente significativo de la literatura sobre este tema publicada a finales de los años setenta y durante la década de los ochenta es el desarrollo de modelos teóricos y normativos sobre la concepción de la responsabilidad de la empresa. En esta etapa, ya se encuentran textos muy elaborados y, poco a poco, la literatura va construyéndose alrededor de conceptos como *Corporate Social Responsiveness*, *Corporate Social Performance*, *Public Policy*, *Business Ethics* o *Stakeholder Theory/Management* o *Corporate Citizenship*.

Respecto a los textos que avanzan en la integración de la RSE en los modelos de gestión empresarial, destaca la obra de H. Johnson (1971), que apunta la idea de que una empresa socialmente responsable es aquella que gestiona los balances de resultados teniendo en cuenta múltiples intereses. Se empieza a vincular el manejo de la responsabilidad social con la gestión de las relaciones con las «partes interesadas» (*stakeholders*), incluyendo, además, la visión de que las políticas empresariales de RSE permiten generar beneficios a largo plazo.

En el mismo período, otros autores empiezan a considerar el desarrollo de la RSE como un proceso y no cómo un balance de resultados (Preston y Post, 1975), argumentando que es muy difícil llegar a un consenso sobre lo que representa un comportamiento socialmente responsable, y se empiezan a desarrollar matrices e instrumentos de gestión operativos. A partir de este momento, la academia se encarga de desarrollar proyectos de investigación que tendrán cómo objetivo la elaboración de instrumentos de gestión y medición de la RSE, básicamente para analizar la vinculación entre el comportamiento socialmente responsable y los resultados económico-financieros de las empresas. En este sentido, P. Drucker (1984) apunta la idea de que la responsabilidad social de las empresas debe convertir los problemas sociales en oportunidades y beneficios económicos para las empresas, en sus capacidades productivas, sus competencias humanas, en sus escalas salariales y en su desarrollo..

A principios de los años ochenta, empieza a aparecer en la literatura el desarrollo de modelos complejos de responsabilidad social, con nuevas propuestas en las que se incluyen las ideas de sensibilidad y capacidad de respuesta empresarial

ante las expectativas y las presiones sociales. Se formalizan temas nuevos, como la consideración y la evaluación de la eficacia y los resultados sociales de las empresas, o bien el enfoque de las partes interesadas, que adquirirá en la segunda parte de los años noventa una extraordinaria proyección e influencia en el debate público.

En 1975, Sethi apunta sus primeras reflexiones sobre la importancia de los instrumentos de medición y evaluación de las políticas y acciones sociales de las empresas. Para ello otorga prioridad a la eficacia y la gestión social, definiendo el concepto de *Corporate Social Performance* (CSP). El autor distingue tres niveles de actuación de las empresas. El primer nivel corresponde al cumplimiento de las leyes, normativas y obligaciones sociales. El segundo nivel, a la «responsabilidad social» como aceptación facultativa por parte del sector privado de los principios y valores de la RSE, aunque no constituyan una exigencia legal. Y el tercer nivel constituye la aproximación sensible que las empresas pueden desarrollar para ofrecer respuestas concretas a las presiones sociales que reciben. En 1978, Frederick estableció la diferencia entre los conceptos de Funcionamiento Social Corporativo (CSR1) y Responsabilidad Social de la Empresa (*Corporate Social Responsiveness*, CSR2), argumentando que este último incluye la sensibilidad y la capacidad de respuesta social de la empresa.

Uno de los modelos más influyentes fue el propuesto por A. B. Carroll en 1979, que, posteriormente, él mismo revisó. En dicho modelo se defiende la idea de que «la responsabilidad social de la empresa incluye las expectativas económicas, legales, éticas y discrecionales, o voluntarias, que la sociedad tiene sobre las organizaciones» y propone «ir más allá de la ley». En su trabajo posterior de 1991, desarrolló una formalización más completa de este modelo, que estructuró en una pirámide de cuatro niveles. En la base situó las responsabilidades económicas: la obligación de las empresas de contribuir a la creación de la riqueza y a la elaboración de los productos y servicios que la sociedad necesita, generando un beneficio legítimo. El segundo nivel de la pirámide lo constituyen las responsabilidades legales. El tercer nivel lo ocupan las responsabilidades éticas por las que la empresa se obliga a respetar las normas, estándares o

expectativas que reflejan la preocupación de los consumidores, los trabajadores, los accionistas o la comunidad, considerando el respeto a la protección de los derechos morales de las partes interesadas. Finalmente, en el vértice de la pirámide sitúa las responsabilidades voluntarias que la empresa asume, que no son exigidas por las leyes, a través de las cuales demuestra su compromiso con la ciudadanía, apoyando los objetivos sociales de la comunidad. En 1991, D. Wood aportó una revisión de este modelo, incorporando a la pirámide de Carroll la relación con las partes interesadas. Se trata de una de las contribuciones que ha tenido más influencia en el desarrollo de la RSE hasta la década de los años noventa. Define la sensibilidad y la capacidad de respuesta social de la empresa como la articulación en la organización de los principios de responsabilidad social, los procesos de respuesta de la organización y las políticas, los programas y los resultados observables, en la medida en que están vinculados con las relaciones sociales de la empresa. Considera que las cuatro responsabilidades propuestas por Carroll son sólo los dominios en los que se inscriben las complejas relaciones estructurales que tienen lugar entre la sociedad, las empresas y los miembros de las organizaciones. Organiza el enfoque de las partes interesadas, o participantes, en tres niveles diferentes: el nivel institucional, en el que se definen las funciones de la empresa en la sociedad de acuerdo con el principio de legitimidad; el nivel organizacional, o corporativo, que rige el principio de la responsabilidad pública basado en la responsabilidad del sector privado en el progreso social –las empresas deben mantener un fuerte compromiso con la sociedad, su retos y expectativas de progreso–, y el nivel individual, que se centra en los directivos y miembros de las organizaciones como agentes morales, obligados a adoptar principios de responsabilidad en sus decisiones para contribuir al desarrollo de empresas socialmente responsables. El mismo Carroll (1999: 288) destacó que el modelo de D. Wood concede importancia a las políticas, programas, procesos de gestión y resultados de la acción social de la empresa, lo que ha favorecido las aproximaciones más analíticas y pragmáticas a los problemas de desarrollo de la RSE.

No obstante, a pesar de la existencia de todas estas propuestas teóricas, una de las principales dificultades a las que se ha enfrentado la investigación sobre las

relaciones entre la empresa y la sociedad ha sido la falta de consenso en el establecimiento del alcance de la RSE y los sistemas de medición y evaluación de la política y la conducta sociales de las empresas.

Paralelamente a estas propuestas teóricas de modelos complejos de RSE, en la década de los ochenta, la corriente moral de la Ética Empresarial vuelve a adquirir protagonismo y una posición dominante en la discusión pública sobre las responsabilidades empresariales (García Perdiguero, 2003: 147-153). Esta corriente se basaba en la autorregulación ética de los miembros de las organizaciones y la elaboración de códigos de conducta. Como señala Anne Salmon (2000), a diferencia de otras tradiciones éticas, la Ética Empresarial renunció a toda ambición crítica y de cambio social o de orientación de la discusión pública sobre los problemas de nuestro tiempo, sea la crisis del Estado de bienestar o el modelo de racionalidad empresarial. De esta forma, los autores que habían centrado su reflexión en la responsabilidad de la empresa frente a la sociedad se vieron desplazados y el enfoque sobre la RSE perdió centralidad. En este marco, el desarrollo de una mayor sistematización y el avance de la Ética Empresarial se produjeron de forma paralela a la disminución del protagonismos de los análisis teóricos sobre la RSE (Lozano, 1997: 109).

Este fenómeno fue consecuencia del papel determinante de la revolución conservadora que influyó en la investigación sobre empresa y sociedad de la Ética Empresarial. García Perdiguero (2003: 148) vincula esta revolución con la corriente neoliberal.⁶¹ En este contexto de creciente influencia política e intelectual del liberalismo, el enfoque más social y de políticas públicas de RSE de los años setenta se vio desplazado por los principios de «autorregulación empresarial» y por la dinámica de adaptación de los criterios de funcionamiento de la sociedad al libre juego del mercado.

Durante una década, desde mediados de los años ochenta hasta mediados de los años noventa, la RSE dejó de ser un tema central en la Ética Empresarial hasta

⁶¹ En los años ochenta, el gobierno de R. Reagan, en Estados Unidos, desarrolló una reforma política que dio poder a las empresas y los mercados. Se eliminaron las regulaciones sociales promulgadas en las décadas anteriores y se desactivaron muchos organismos y agencias que controlaban la actividad empresarial.

que el contexto de las transformaciones de la globalización volvió a poner sobre la mesa la cuestión sobre cuál debía ser el papel de la empresa en la sociedad global, lo que convergió con la demanda procedente del propio sector empresarial de que la academia desarrollase más instrumentos de gestión y medición de la RSE. En este marco, el sector empresarial ha incentivado a los académicos a ir más allá de la teoría y abordar las cuestiones prácticas. Hoy en día, la RSE es, sobre todo, un nuevo modelo de gestión empresarial. Entre los estudios recientes vale la pena destacar algunos que han enfocado la gestión de la RSE hacia nuevos modelos de concepción de la empresa en la sociedad, como la integración de la triple cuenta de resultados de Elkington (1998), el papel de la empresa ciudadana de Zadek (2001), la integración de la RSE en la gestión y en los resultados empresariales y la búsqueda de las buenas prácticas de Holliday, Schmidheiny y Watts (2002).

Actualmente, el corpus literario sobre RSE presenta una importante proliferación de aproximaciones, teorías y distintas terminologías, que en muchos casos se muestran cómo contrapuestas, complejas y poco claras. Sin embargo, existen algunos intentos de clasificación que nos permiten tener un mapa más pertinente de la situación. Entre ellos, destaca la clasificación de Frederick (1987, 1998), que ubica los textos en cuatro categorías: la CSR1 recoge aquellos textos que tratan la RSE como un concepto ético-filosófico; la CSR2, los que tratan la RSE como un concepto de gestión y de acción empresarial, es decir, de responsabilidad social; la CSR3, los que incluyen elementos normativos basados en la ética y los valores, y, finalmente, la CSR4 recoge los textos normativos en temas de gestión empresarial que valoran el papel de la ciencia y la religión.

Otra de las clasificaciones interesantes es la proporcionada por Garriga *et al.*, (2004). Estos autores dividen la literatura sobre la relación entre la empresa y la sociedad en cuatro categorías básicas. En la primera categoría se encuentran las teorías instrumentales, en las que las empresas son concebidas como instrumentos para el desarrollo de la riqueza de las naciones, y las actividades sociales son un camino para obtener beneficios económicos; se incluyen textos que hablan sobre los objetivos de maximización del valor de los accionistas y

estrategias para conseguir ventajas competitivas. En la segunda categoría aparecen las teorías políticas que analizan el poder de las empresas en la sociedad y el uso responsable del poder en la arena política; en este apartado se incluyen textos que tratan temas como el constitucionalismo de las empresas, la teoría del contrato social y la ciudadanía corporativa entre otros. En tercer lugar, se sitúan las teorías integradoras, según las cuales las empresas dirigen sus energías hacia la satisfacción de las demandas sociales; aquí se incluyen textos que abarcan temas como la gestión de la RSE, el principio de la responsabilidad pública, el manejo de los partes interesadas y el comportamiento social de las empresas. Por último, la cuarta categoría recoge las teorías éticas basadas en las responsabilidades morales de las empresas en la sociedad, donde se incluyen temas como los derechos universales, el desarrollo sostenible y la aproximación a los bienes comunes.

3.4. La Responsabilidad Social de la Empresa como transformación de la cultura empresarial

La responsabilidad social de la empresa existía antes de que se empezase a hablar de ella, pero actualmente la dimensión global de la actividad empresarial le ha dado una nueva magnitud y la ha incorporado en la agenda económica y política internacional. Lo que ha cambiado en el desarrollo actual de la RSE es el impacto real que tiene en la gestión empresarial. Se trata de un cambio cualitativo y cuantitativo a la vez, que comporta una transformación de la cultura empresarial incorporando los valores de sostenibilidad y responsabilidad.

La RSE se ha convertido en una propuesta concreta para la gestión empresarial que se vincula a la existencia de redes e instrumentos globales de gestión, información, transparencia, certificación y rendición de cuentas que incorpora instrumentos y herramientas de gestión que se han ido creando con este fin en la última década.

Uno de los antecedentes concretos del desarrollo de las prácticas de responsabilidad social de la empresa se encuentran en las manifestaciones de lo

que se denomina «filantropía empresarial» (Lozano, 1997: 95). El papel del buen empresario tiene manifestaciones concretas en los primeros siglos de la revolución industrial, en el paternalismo empresarial de algunos dueños de empresas.⁶² El buen empresario ejercía el liderazgo social en su empresa y consideraba que la preocupación por las condiciones sociales y laborales de sus trabajadores formaba parte de la actividad empresarial. Sin embargo, a principios del siglo XX, la atención a los trabajadores dejó de atribuirse al empresario para pasar a ser un «tema de empresa», con lo que la filantropía individual se convirtió en «filantropía empresarial» (Lozano, 1996). En los años veinte, el principio de «caridad» se vinculó al principio de «administración», desarrollando la idea, aún extendida, de que las empresas y, sobre todo, sus directivos, además de generar beneficios para los propietarios debían valorar sus decisiones en relación con los afectados.

No obstante, lo que cambió a principios del siglo XXI es la integración de los temas sociales y medioambientales en la gestión y la dirección empresarial. En los últimos años, las empresas han tenido que adoptar modelos de gestión que incorporan una transformación de sus cultura. Los principales elementos que definen esta transformación de la organización empresarial son el diálogo y el compromiso con las “partes interesadas” y una dirección basada en “la triple cuenta de resultados”.

3.4.1. El diálogo y el compromiso con las “partes interesadas”

Uno de los enfoques que ha tenido mayor impacto en el desarrollo práctico de la RSE ha sido la aproximación basada en el diálogo y el compromiso con las partes interesadas o *stakeholders*. La base sobre la que se asienta esta aproximación teórica no se ha desarrollado específicamente en el contexto de la RSE, sino más concretamente en la gestión de los recursos humanos. El concepto apareció por primera vez en 1963 en un memorando interno del Stanford Research Institute. La teoría de las partes interesadas propone un cambio en la visión moderna de la

⁶² Se trataba de empresarios que, bajo una concepción religiosa, o bien influidos por la corriente del socialismo utópico, adoptaron ciertas medidas (seguro social, bibliotecas, escuelas para niños y adultos) para hacer frente a las consecuencias sociales del desarrollo industrial.

empresa que rompe con la perspectiva de los accionistas como únicos interesados en la actividad empresarial.

Frente al enfoque tradicional de la gestión empresarial dirigido hacia los intereses de los accionistas, el enfoque sobre las partes interesadas propone una visión mucho más compleja y holística de la empresa que la que establecía la teoría neoclásica. Dicha aproximación tiene en cuenta las expectativas de los diferentes grupos o individuos afectados por la actividad empresarial, es decir, los accionistas, los trabajadores, los clientes, los proveedores, los gobiernos y las comunidades donde las empresas desarrollan su actividad. Como afirma Lozano (1997: 137), la teoría de las partes interesadas es una vía privilegiada para construir la mediación entre poder y responsabilidad en el marco de la gestión empresarial.

El primer autor que aplicó directamente el concepto de «parte interesada» al marco de la RSE fue E. R. Freeman, en 1984, en una obra donde definió la parte interesada en una organización como «cualquier grupo o individuo que puede afectar al desarrollo de los objetivos de la organización o que puede ser afectado por ese desarrollo». El argumento central de su propuesta es que una empresa no es sólo responsable de sus actividades ante sus accionistas o propietarios, sino también ante el resto de los afectados o interesados por la actividad empresarial, trabajadores, consumidores, proveedores y colectivos que pueden influir en el desarrollo y el éxito del proyecto empresarial. Desde este punto de vista, la empresa debe dirigirse teniendo en cuenta todos los colectivos o personas que pueden verse afectados por su actividad, hecho que incide en que su gestión tenga como objetivo la búsqueda de un nuevo equilibrio entre las diferentes expectativas y necesidades de los afectados internos, a partir de las relaciones externas con la sociedad.

Freeman estableció dos niveles de partes interesadas: las directas y las indirectas. Las primeras serían los grupos o individuos de los cuales depende la supervivencia a lo largo del tiempo de la organización, como los trabajadores, determinados segmentos de clientes, ciertos proveedores, agencias

gubernamentales clave, instituciones financieras y algunos poderes públicos, mientras que las segundas las constituirían aquellos grupos o colectivos que ejercen una influencia significativa en el desarrollo de la empresa, pero que no comprometen de forma importante su funcionamiento, al menos a corto plazo. Entre ellas destacan las comunidades, los movimientos sociales, las instituciones educativas, los medios de comunicación, los grupos de presión, las agencias gubernamentales, cámaras de comercio, competidores, sindicatos, segmentos de clientes y un largo etcétera.

Aplicando la teoría de las partes interesadas, Epstein (1987) diferenció entre dos concepciones de RSE. En primer lugar, una RSE que intenta, básicamente, conseguir resultados mediante decisiones organizativas sobre cuestiones y problemas específicos que, sometidos a una normativa estándar, tienen efectos positivos sobre las partes interesadas. Ello implica desarrollar una conducta o política empresarial en un ámbito que sea coherente con las normas, los valores y las expectativas sociales. Desde esta perspectiva la RSE no requiere un cambio radical en la naturaleza de las actividades empresariales o en las pautas de conducta, simplemente se trata de dar un paso hacia las nuevas expectativas sociales que están codificadas con los requerimientos legales. En segundo lugar, Epstein habla de *Corporate Responsiveness* («responsabilidad social de la empresa»), para hacer referencia, principalmente, al desarrollo de procesos organizativos de toma de decisiones por medio de los cuales, de acuerdo con las limitaciones de información incompleta e imperfecta, los que toman las decisiones colectivamente anticipan, responden y gestionan todas las ramificaciones de las políticas o prácticas organizativas. El concepto está enfocado a procesos para determinar y evaluar la capacidad de la empresa frente a las diversas exigencias de las partes interesadas internas y externas. Se trata de una empresa que se anticipa al futuro. Se puede decir que, desde un punto de vista práctico, existe una «concepción reactiva» de la RSE, cuando las empresas no actúan por iniciativa propia, sino que responden a presiones externas de diferentes partes interesadas, campañas o críticas de la sociedad civil, y una «concepción proactiva», cuando actúan anticipándose a las demandas y los cambios sociales, es decir, cuando se avanza al futuro.

Frederick *et al.* (1988) avanzaron en el desarrollo de las relaciones de la empresa y la sociedad al considerarlas como componentes de un sistema interactivo, en el cual se distinguen compromisos o vínculos primarios y secundarios. Los autores definen los *stakeholders*, o partes interesadas, como «todos los grupos afectados por las decisiones y las políticas de la empresa». Los primarios incluyen aquellos colectivos cuya relación directa es necesaria para que la empresa consiga su objetivo principal, es decir, producir bienes y servicios para la sociedad (trabajadores, accionistas, proveedores, clientes, competidores y distribuidores). Los secundarios abarcan todos los grupos que mantienen una relación indirecta con la empresa, que depende de los impactos causados por su función principal, es decir, las comunidades locales, los gobiernos nacionales, regionales y locales, los movimientos sociales, los medios de comunicación, las organizaciones empresariales y el público en general. Para clarificar un poco la cuestión, Carroll (1989) propone que en el concepto de «parte interesada» sólo se considere la perspectiva que adopta la distinción que se ha mencionado entre grupos primarios y secundarios, y vincula su modelo teórico de las cuatro responsabilidades (económica, legal, ética y facultativa) con la teoría de las partes interesadas. De esta forma construye la matriz «parte interesada-responsabilidad», y considera que el desarrollo del contenido de cada apartado es el que permite llevar a cabo una gestión que tenga en cuenta todos los elementos que intervienen en la actividad empresarial.

En el desarrollo actual de la RSE, el diálogo y compromiso con las partes interesadas constituye un elemento fundamental de la organización empresarial. La herramienta más utilizada por las empresas para gestionar las relaciones empresariales y, al mismo tiempo, tener en cuenta las demandas de los interesados es lo que se conoce como «diálogo comprometido con las partes interesadas» (*stakeholder dialogue or engagement*). Se elabora un mapa de partes interesadas, se analizan sus percepciones y expectativas, y se organizan y controlan relaciones dialogadas. Este método permite buscar soluciones consensuadas ante los problemas generados por la actividad empresarial y constituye un mecanismo de apoyo para la propia existencia de la organización.

Trabajar conjuntamente permite incluir todos los intereses, necesidades y expectativas que convergen en la empresa.

La aplicación de la teoría de las partes interesadas en el marco de la RSE ha permitido ampliar la visión desde la cual se enfoca la gestión, la actividad y el valor empresarial. Desde esta perspectiva, se incorpora la creciente complejidad de las relaciones sociales. Esta perspectiva permite tener en cuenta las profundas transformaciones que ha sufrido la organización social en los procesos de globalización. Se ha producido un desplazamiento del poder de los accionistas hacia otras partes interesadas en la actividad, hacía el poder de los trabajadores, los consumidores, las comunidades donde la empresa actúa, y, al mismo tiempo, adquieren importancia las personas, sus iniciativas, sus capacidades y sus expectativas. En consecuencia, cada vez existe una mayor conciencia de que las empresas están influidas por un gran número de actores, fuerzas y factores, que en muchos casos están fuera del control de la propia organización empresarial. Este hecho ha conducido a la necesidad de que en el marco de la empresa global tengan que desarrollarse nuevos modelos de gestión de las relaciones empresariales que permitan arbitrar y conciliar el sistema complejo de relaciones sociales y el universo contradictorio de presiones e intereses. Desde la perspectiva de la responsabilidad social de la empresa, se van ampliando sucesivamente las partes interesadas o grupos de afectados que deben tenerse en cuenta en el marco de los valores y las actividades empresariales.

Como expone García Perdigüero (2003: 179):

«Con el enfoque de los participantes se ha recuperado con una enorme frescura la idea de la empresa como una institución que, además de tener responsabilidad y obligaciones legítimas ante sus accionistas, sería también responsable ante todos los individuos y grupos involucrados y/o afectados por sus actividades y decisiones. Unas responsabilidades que van más allá del cumplimiento de las obligaciones legales y de las regulaciones gubernamentales, por

entenderse que la empresa es corresponsable de los problemas y desafíos a los que se enfrenta la sociedad.

»El principio de responsabilidad concierne a la totalidad de las relaciones de la empresa con sus grupos de participantes, y tiene seis dimensiones o niveles esenciales: la elaboración de productos y prestación de servicios de manera responsable, el respeto a los derechos humanos, las relaciones con los empleados, la creación y el mantenimiento del empleo, la protección del medio ambiente y una gestión económica eficaz. Unas dimensiones de la responsabilidad que no tiene un carácter normativo, sino que responden a problemas sociales concretos y al contexto sociopolítico en el que definimos la RSE».

Todo ello ha permitido pasar de una concepción negativa de afirmación de la RSE, que se caracteriza por negar que la empresa se pueda reducir sólo a una mera actividad económica de maximización de beneficios a una visión más amplia de la empresa como institución que adopta un enfoque específicamente organizativo, no limitado al que puedan tener sólo los directivos o accionistas. Esta vía positiva se caracteriza por tener en cuenta las relaciones de la empresa con la sociedad y las partes interesadas en un momento de grandes transformaciones sociales.

3.4.2. La dirección basada en la “triple cuenta de resultados”

La RSE trata de superar una visión unidimensional de la rentabilidad y el economicismo para avanzar hacia una concepción de la empresa que explique su complejidad como organización social y tenga en cuenta los factores que confluyen desde una perspectiva social y organizativa. Es desde este punto de vista que la RSE plantea la tesis de que la empresa no es una institución neutral, sino que es una institución que participa e influye en el desarrollo de la estructura social y, por lo tanto, no puede ser independiente de la toma de decisiones y el devenir futuro de la sociedad (Lozano, 1997: 116-17). La empresa está inmersa en la sociedad en la que incide y desarrolla sus actividades. De la capacidad de la

empresa para dar respuesta a los problemas de la sociedad dependerán también las posibilidades de ésta en cuanto a los niveles de satisfacción, calidad de vida y estabilidad social.

Ahondando en los modelos de gestión de la RSE, la segunda aportación que ha tenido más impacto en la concepción del papel de la empresa en el nuevo contexto global es la aproximación elaborada por Elkington (1998) bajo la idea de «la triple cuenta de resultados». El autor incluye en el marco de la gestión empresarial la integración de tres perspectivas: económica, social y medioambiental. Esta integración repercute en todos los niveles de la actividad empresarial, desde la visión y los valores, pasando por las políticas y las prácticas hasta la rendición de cuentas y la transparencia. Una de las consecuencias importantes de la propuesta de Elkington es la vinculación directa entre responsabilidad social de la empresa y sostenibilidad, al orientar la gestión empresarial sostenible a largo plazo y negar las visiones cortoplacistas, teniendo en cuenta las externalidades sociales y medioambientales de la actividad empresarial. La Comisión Europea (2002) y el World Business Council for Sustainable Development (Holliday *et al.*, 2002) avalaron la idea de Elkington y afirmaron que la RSE era «la contribución empresarial al desarrollo sostenible». La sostenibilidad es entendida, pues, como la RSE a largo plazo. Esta perspectiva incorpora la voluntad de replantear las relaciones entre las personas y las comunidades, las generaciones futuras, la preocupación por la pobreza y las desigualdades sociales y el cuidado del medio ambiente.

En este sentido, como apunta Lozano (2006: 439), la integración de lo económico, lo social y lo medioambiental en la agenda empresarial ha dado lugar a la aparición en la gestión empresarial de un nuevo marco de referencia que se ha convertido en punto de encuentro entre el discurso del desarrollo sostenible, la responsabilidad social de la empresa, la competitividad de la economía, la creación de empleo, la distribución de los recursos y el bienestar y progreso de la sociedad.

De esta perspectiva se derivan algunas de las herramientas de gestión; una de las más importantes es la memoria de sostenibilidad, conocida también como «memoria de la triple cuenta de resultados». En este sentido, las empresas adoptan una nueva aproximación en el diseño de sus políticas de transparencia. Hasta ahora la memoria se entendía como la relación del ejercicio económico. Sin embargo, a partir de este momento, las empresas empiezan a elaborar memorias en las que integran información sobre sus resultados económicos, sociales y medioambientales.

Global Reporting Initiative (GRI) es el estándar abierto que se ha creado para el desarrollo de informes corporativos de sostenibilidad armonizados, impulsando la transparencia y la información sobre cuestiones sociales y ambientales al mismo nivel que la información financiera. Ha sido adoptado de forma consensuada por una parte importante de empresas. En su elaboración colaboran instituciones académicas como la Universidad de Harvard, organismos sociales de referencia, empresas y organizaciones empresariales de todo el mundo. Está promovido desde 1997 por la *Coalition for Environmentally Responsible Economies* (CERES) y por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). El 4 de abril del año 2002, GRI se convirtió en una institución internacional independiente, dotada de una estructura de gobierno en la que participan diversos grupos interesados. Para el cumplimiento de su misión, la GRI elabora y difunde las *Directrices para la elaboración de memorias de sostenibilidad*, aplicables de forma facultativa por las organizaciones que deseen informar sobre los aspectos económicos, medioambientales y sociales de sus actividades, productos y servicios. El objetivo que se persigue es ayudar a las empresas y a sus partes interesadas a describir y articular mejor su contribución global al desarrollo sostenible.

3.4.3. El desarrollo de una política de “rendición de cuentas”

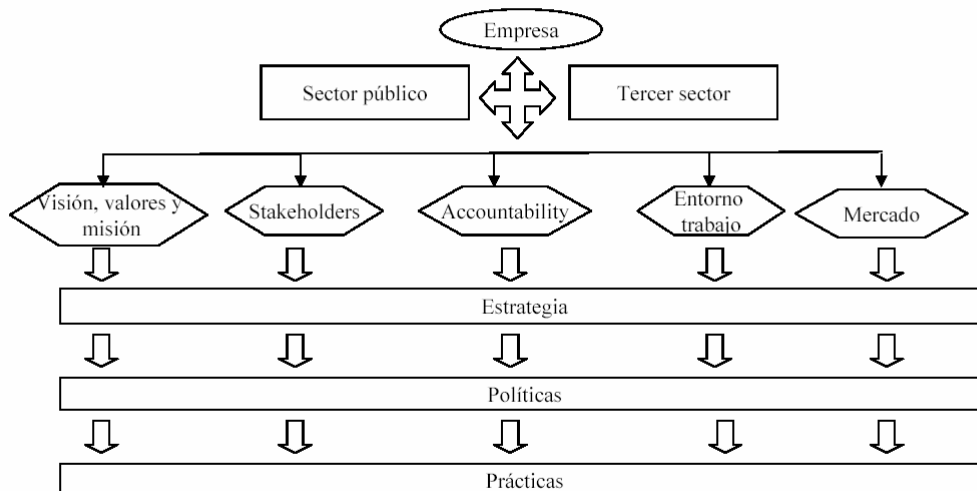
La aproximación hacia la empresa responsable y sostenible se ha ido plasmando en diferentes valores, normas, prácticas e instrumentos de gestión empresarial. Todo ello bajo una perspectiva de autorregulación empresarial dirigida y liderada

por las propias empresas, que adoptan políticas de RSE en las que integran todos estos aspectos en sus valores corporativos y su estrategia de gestión, y que se plasman en lo que denominan «políticas de *accountability*» o «rendición de cuentas»⁶³, cuyo desarrollo consta de diferentes etapas (Vilanova *et al.*, 2006).

En primer lugar, la empresa debe elaborar una estrategia de RSE con el objetivo de integrar los aspectos económicos, sociales y medioambientales en sus operaciones. En algunos casos, en las empresas más proactivas, estas estrategias constituyen el impulso de valores y principios que la empresa ya ha adoptado de por sí con anterioridad. El desarrollo de una estrategia de RSE deriva en la definición de unas políticas de responsabilidad social, que, en la actividad empresarial, se transforman en prácticas organizativas de la empresa.

Gráfico 4. Política de rendición de cuentas: Implementación de la RSE

Esquema implementación RSE



Fuente: Vilanova *et al.* (2006)

⁶³ En la literatura, el término *accountability* se traduce al español como «rendición de cuentas». Se adoptan ambas expresiones, ya que el concepto de *accountability* es más amplio, dado que abarca aspectos de responsabilidad (*to be accountable*) además de rendición de cuentas.

En segundo lugar, la empresa define una política de transparencia sobre sus actividades, que, según Vilanova *et al.* (2006), va más allá de la cuestión sobre qué tipo de información debe hacerse pública, y se centra en la reflexión sobre cómo medir y verificar esta información.

En tercer lugar, la empresa establece una política concreta de diálogo y comunicación, dibujando un mapa de partes interesadas, analizando las necesidades y expectativas de cada una de ellas, observando cómo se ven afectadas por la actividad empresarial y demandándoles qué esperan de la empresa. Desde este punto de vista, no sólo es importante definir qué información debe darse, sino también los canales a través de los cuales se ha de difundir dicha información. En último término, se trata de establecer un «diálogo comprometido con las partes implicadas».

En cuarto lugar, este proceso debe tener en cuenta el marco general en el que se establecen las diferentes iniciativas, tanto de origen público como privado, de *accountability* o rendición de cuentas en la perspectiva de la RSE, que ejercen un gran impacto. Algunos gobiernos, como el francés, han desarrollado marcos normativos específicos (por ejemplo, en Francia, la legislación obliga a las empresas que cotizan en bolsa a publicar una memoria de sostenibilidad). No obstante, la mayoría de las propuestas han surgido de organismos no gubernamentales. En este sentido, como se ha mencionado más arriba, destaca la iniciativa de un entramado de empresas, organizaciones sociales e instituciones interempresariales, promovida por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y el Medio Ambiente, como metodología para elaborar memorias de sostenibilidad: el *Global Reporting Initiative* (GRI).

Para presentar los principales instrumentos que conforman los sistemas de autorregulación de la RSE se recogen las prácticas y las estrategias más aplicadas por las empresas en el marco de la rendición de cuentas, o *accountability*, vinculado a la RSE. Tradicionalmente, las prácticas de rendición de

cuentas consistían en exponer los resultados económicos a los grupos de interés que ejercían poder dentro de la empresa, básicamente los accionistas y los directivos. En el enfoque actual, ligado a la nueva perspectiva de la RSE, la rendición de cuentas se vincula a los diferentes partes interesadas que se ven afectadas por la actividad empresarial y que pueden demandar a la empresa mayor comunicación y transparencia. Este nuevo enfoque supone una ampliación en los ámbitos de responsabilidad, dado que se pasa de una responsabilidad estrictamente económica a la «triple cuenta de resultados», es decir, a una responsabilidad económica, social y medioambiental, a la vez que las partes interesadas se amplían y pasan de ser exclusivamente los accionistas y directivos a ser todos aquellos que se ven afectados por la actividad empresarial.

La nueva rendición de cuentas se concibe como un proceso dinámico en el que las partes interesadas pueden participar en todos los niveles de toma de decisiones de la empresa y pueden exigirle responsabilidad (Vilanova *et al.*, 2006). Como afirman los autores *«el “accountability” se entiende dentro de un marco de RSE en el que la empresa define y asume sus responsabilidades para con sus partes interesadas, actúa en coherencia en relación con dicho marco, e informa y comunica sus prácticas a los implicados. Es decir, la práctica de “accountability” no consiste simplemente en elaborar una memoria social, o en establecer una colaboración con alguna organización del tercer sector. De hecho va mucho más allá de lo que es la información. Finalmente, el “accountability” es un proceso enmarcado en la contribución al desarrollo sostenible, basado en la estrategia, política y práctica empresarial, por lo que afecta y transforma a la empresa en diferentes ámbitos».*

Actualmente, existen multitud de iniciativas para aplicar prácticas y estrategias de rendición de cuentas vinculadas a la RSE que provienen tanto del sector privado como del público, organizaciones internacionales, gobiernos nacionales, regionales o locales, o del tercer sector, que actúan tanto en el ámbito local como en el internacional. Como exponen Vilanova *et al.* (2006), el número de las diferentes iniciativas de gestión existentes a escala mundial en el campo de la rendición de cuentas vinculada a la RSE es tan prolífico que es imposible que en

un trabajo de esta amplitud puede analizarse cada una de ellas de forma detallada. Esta gran diversidad de propuestas en todos los contextos –locales, regionales, nacionales e internacionales–, se convierte en un problema añadido para las empresas, que muchas veces no saben cómo valorar y seleccionar la iniciativa más idónea para su organización.

Las principales iniciativas de *accountability* vinculada a la RSE se pueden clasificar en cinco propuestas fundamentales:

1. *Códigos de conducta*, con enfoques generales como marcos éticos de conducta para empresas o marcos de RSE.
2. *Sistemas de gestión y certificación*, que proponen procedimientos y procesos que integran ámbitos de RSE y rendición de cuentas en la gestión de las organizaciones.
3. *Índices de valoración* que, en base a cuestionarios e información independiente, realizan una valoración sobre las actividades de las empresas en el ámbito de la RSE.
4. *Marcos de accountability y reporting* que presentan directrices y propuestas concretas para la elaboración de memorias de sostenibilidad.
5. *Iniciativas de producto* que centran los temas de rendición de cuentas no en la organización, sino en el proceso de elaboración del producto.

Cada una de estas categorías tiene una gran cantidad de iniciativas entre las que destacan:

Gráfico 5. Instrumentos y mecanismos de gestión de la RSE

Principios de referencia

Convenios, Recomendaciones - OIT
Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo –OIT
Global Compact – Naciones Unidas
Líneas Directrices para empresas multinacionales - OCDE
Libro Verde y Comunicaciones sobre RSE- Comisión Europea, UE

Caux Principles for Business
Global Sullivan Principles

Amnesty International's Human Rights Guidelines for Companies
Ethical Trading Initiative Base Code

Matrices de RSE

CSR matriz
CSR Navigator – WBCSD
Ethos Institute Indicators

Iniciativas de reporting

Accountability 1000 Series Standard
Global Reporting Initiative
HEPS Sustainability Reporting Framework

Ratings financieros

Advanced Sustainable Performance Indices (ASPI)
Dow Jones Sustainability Group Indexes
FTSE4Good Selection Criteria

Sistemas de gestión y certificación

Eco-Management and Audit Scheme
EFQM
EQUIS
ISO9000
ISO26000
SIGMA Project
Social Accountability SA8000
SGE-21

Etiquetas de productos

Global Ecolabeling Network
Fair Trade Labelling Organization International
EC Flower Energy Star
Energy Star
Clean Clothes Campaign

Fuente: Adaptado de Vilanova *et al.* (2006)

Con todos estos instrumentos, las empresas elaboran sus estrategias políticas de RSE, cada una de ellas teniendo en cuenta sus valores y principios, su trayectoria histórica, la experiencia pública que ha motivado la implantación de dicha política (por ejemplo, una campaña de denuncia de una ONG o bien acciones que tienen su origen en la propia actividad empresarial). Para valorar la importancia que la empresa da a su política de RSE se debe evaluar también el impulso que recibe por parte de la dirección de la empresa, si se crea un departamento específico o si se integra en un departamento ya existente, la capacidad de fusionarse en una política transversal y de pasar de ser una declaración de principios a integrarse en la estructura de gestión y producción de la empresa, etc. Todos estos factores indican el valor y la profundidad del cambio de gestión política en la estructura organizativa. Como expone J. A. Scholte (2001) muchas de las iniciativas y políticas corporativas de RSE se han desarrollado sin adquirir consistencia y, en muchas ocasiones, el interés del accionista sigue siendo el objetivo que guía la estrategia empresarial. No obstante, admite que muchas grandes empresas ya han empezado a trasladar este concepto en acciones, convencidas de que la RSE integra razones sociales y comerciales.

Finalmente, cabe señalar que las empresas por sí solas no pueden desarrollar esta nueva política empresarial vinculada a la responsabilidad social, dado que se trata fundamentalmente de una política multidimensional, que abarca un entramado de partes interesadas y agentes sociales promotores de la RSE, como las organizaciones internacionales. Uno de los elementos que más han potenciado las empresas que actualmente aplican políticas de RSE es el apoyo en redes u organizaciones interempresariales que ellas mismas han creado para coordinarse entre sí y establecer sus propias estrategias interempresariales de RSE frente a las organizaciones internacionales, los gobiernos y las organizaciones sociales. Entre estas organizaciones interempresariales destacan: *World Business Council for Sustainable Development*, *Corporate Social Responsibility Europe*, *Business for Social Responsibility*, *Forum Empresa* y *Business in the Community*.

CAPITULO 4. La Responsabilidad Social de la Empresa como forma de gobernanza global

El objetivo de este último capítulo es mostrar que la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) puede considerarse un ejemplo de la manifestación de la emergencia del poder de las autoridades privadas en la elaboración de nuevas estructuras de gobernanza global en el marco de la sociedad internacional. Se recogen algunos de los elementos introducidos en los tres capítulos anteriores para argumentar esta hipótesis inicial: la RSE se ha convertido en una forma de gobernanza global basada en la autorregulación privada impulsada por las empresas que actúan así como autoridades privadas, frente al poder de las autoridades públicas, como las organizaciones internacionales o los Estados-nación. A causa de ello, hoy, una década después de iniciarse el debate sobre la necesidad de regular y controlar políticamente los riesgos sociales y medioambientales que se derivan de la actividad empresarial transnacional en la economía política globalizada, este mecanismo de control se ha desarrollado como una iniciativa basada en la autorregulación empresarial, y no como una forma de intervención estatal.

Es importante analizar el proceso cómo se ha producido la construcción de una forma determinada de RSE proceso examinando el papel que han tenido las autoridades privadas y públicas. Con este objetivo se divide el capítulo en cuatro apartados. En el primero, se analiza cómo las autoridades privadas han ido desplegando su poder y sus estrategias para convertir la RSE en una forma de autorregulación empresarial independiente de la regulación estatal. La RSE se ha ido configurando mediante la elaboración de normas y principios impulsados sobre todo por las empresas transnacionales.

En el segundo apartado del capítulo, se analiza el papel de diferentes asociaciones empresariales de RSE creadas por las propias empresas. Se trata del instrumento más importante que ha utilizado el sector privado para desplegar su poder e influencia en la sociedad internacional frente a las autoridades

públicas, gobiernos y organizaciones internacionales.⁶⁴ A continuación, se examina la función que han desempeñado las autoridades públicas en la incorporación de la RSE en la agenda pública internacional. Para ello, se analizan las iniciativas desarrolladas por las organizaciones internacionales como *UN Global Compact*, las líneas directrices para empresas multinacionales de la OCDE, los convenios y recomendaciones de la OIT y las comunicaciones de la Comisión Europea en el ámbito de la Unión Europea. Se concluye el capítulo exponiendo dos de los mecanismos utilizados por las empresas para ejercer su autoridad en la sociedad internacional en relación con la RSE: en primer lugar, las diferentes iniciativas de cooperación interempresarial como forma de colaboración entre los componentes del propio sector empresarial para defender una aproximación común, y en segundo lugar, la cooperación entre empresas y autoridades públicas, sobre todo a través de las asociaciones empresariales de RSE y algunas organizaciones internacionales, como Naciones Unidas o la Unión Europea.

4.1. Autorregulación empresarial y Responsabilidad Social de la Empresa

La emergencia del poder de las empresas en la escena global las ha dotado de una autoridad política comparable, en algunos aspectos, con la autoridad de los Estados-nación. Las empresas son actores fundamentales en el desarrollo económico: ese poder les ha dado también autoridad política para poder regular las actividades económicas. Las empresas, como autoridades privadas, han ido generando instrumentos y normas que regulan las actividades económicas en los mercados globales. Esta nueva forma de ejercer la autoridad privada de las empresas ha sido analizada por varios autores en la obra conjunta editada por Cutler, Haufler y Porter (1999), donde se presentan las diferentes formas que las empresas adoptan para ejercer su autoridad en el contexto de la economía política contemporánea y, en consecuencia, en la sociedad internacional.⁶⁵ Los

⁶⁴ Se han seleccionado las organizaciones interempresariales más activas y significativas que han participado en el desarrollo de estos mecanismos de RSE. En este trabajo de investigación de 12 créditos se pretende únicamente desarrollar un análisis introductorio de las principales autoridades públicas y privadas que han desempeñado un papel fundamental en la evolución de la RSE.

⁶⁵ En la obra colectiva editada por Cutler *et al.* (1999) se analiza la autoridad empresarial en la regulación de los mercados electrónicos (Spar, 1999: 31-53), ampliado en otro trabajo posterior por Ibáñez (2005), la

autores muestran cómo estas herramientas se están convirtiendo en instrumentos de gobernanza global. Las empresas establecen de forma individual normas para gestionar el funcionamiento de los mercados, cuando tienen poder de mercado. No obstante, la autoridad privada se genera también de forma colectiva a través de mecanismos de cooperación interempresarial, que se concretan en la creación de asociaciones empresariales que establecen normas e instrumentos comunes para regular el funcionamiento de sectores económicos, actividades concretas o mercados.

En algunos casos, cuando la autoridad de las empresas se consolida, éstas llegan a crear regímenes privados, que se convierten en instrumentos de gestión en el nuevo marco de la gobernanza global. Como se ha expuesto en el segundo capítulo, un régimen internacional existe gracias al consenso generalizado que se produce en el sector privado, o bien cuando un sector industrial concreto acepta una serie de principios y normas, que, además, han sido institucionalizadas por las asociaciones empresariales o por acuerdos interempresariales. Haufler (1993) describe cómo los regímenes internacionales privados engloban normas informales de comportamiento, reglas explícitas, procedimientos de toma de decisiones y mecanismos de aplicación forzosa formales e informales, de manera que en su conjunto constituyen un marco conformado por reglas, estándares y prácticas recomendables que orientan el comportamiento de los participantes. Estas normas son privadas porque sus creadores son individuos, grupos, organizaciones o empresas. En el caso de los regímenes internacionales privados promovidos por la autoridad de las empresas, el propio sector se autorregula y establece sanciones para aquellas empresas cuyo comportamiento no respeta la normativa acordada. Cuanto más institucionalizadas están las normas, más se refuerza el régimen de comportamiento privado. Se trata de normas que condicionan la conducta tanto de los actores públicos como de los privados, aunque sus creadores sean sólo actores privados. En muchos casos, estos regímenes privados acaban siendo legitimados por los Estados, que los incorporan a sus sistemas legales, o bien delegan explícitamente la autoridad en

regulación del transporte marítimo (Cutler, 1999: 283-333) o la regulación de los mercados financieros (Sinclair, 1999: 153-169).

el sector privado. En muchos casos, estos regímenes operan en un ámbito material determinado, generalmente un sector económico o un conjunto de sectores conexos. La idea principal que preside la constitución de cualquier régimen privado es la autorregulación, es decir, la organización política de un conjunto de actividades económicas de manera autónoma con respecto a las autoridades públicas.

Esta investigación recoge el trabajo desarrollado por Haufler (1999: 199-222), en el que se analiza el desarrollo en los últimos años de normas empresariales en el marco de la gestión medioambiental y de la responsabilidad social de la empresa. Considera que se trata de un área normativa, en proceso de construcción, que aún no se ha desarrollado como marco extenso, ampliamente consensuado por el sector privado. En consecuencia, no se puede considerar aún que la RSE sea un régimen privado; no obstante, no se descarta la idea de que en el futuro pueda convertirse en ello.

La RSE representa una transformación de la cultura y el sistema de valores de la empresa. Su consolidación es fruto de dos procesos históricos: la crisis en el sistema de valores de la sociedad sobrevenida a raíz de la globalización económica de finales del siglo XX –relacionada con los nuevos modelos de desarrollo, como el desarrollo sostenible, la distribución equitativa de los recursos del planeta, la lucha contra la pobreza y la exclusión social– y la modificación del papel de la empresa en la sociedad en un contexto global. Las empresas participan en los debates sociales y poco a poco han ido incorporando los nuevos valores. Hoy en día, contribuyen a la construcción de una sociedad sostenible y responsable, generando un modelo de gestión ecoeficiente y socialmente responsable. Este hecho comporta un cambio en la cultura empresarial, que, en los últimos años, cada vez es más evidente.

La RSE determina las estrategias empresariales en áreas concretas. Afecta al sistema de organización de la producción y hace que su estructura pase de ser jerárquica a ser horizontal, y de ser nacional a ser transnacional. Afecta a los sistemas de uso y reducción de recursos y energía, al tipo de materia prima e

influye en las condiciones sociolaborales. Además, estas normas afectan a las relaciones de la empresa con las «fuerzas externas», con el sistema de regulación local, nacional e internacional sobre temas sociales y medioambientales, y con el sistema político. El desarrollo de normas de RSE por parte de la empresa conlleva la integración de las autoridades privadas no sólo en la estructura económica, sino en la estructura política y social.

En la última década una parte considerable del sector privado ha generado un debate social importante sobre el comportamiento de las empresas frente a los riesgos sociales y medioambientales que plantea la economía globalizada. Destaca la existencia de un colectivo pionero de empresas que empieza a considerar y a integrar entre sus valores corporativos la idea de que un comportamiento responsable con la sociedad y el medio ambiente comporta beneficios económicos a medio y largo plazo. Esta aproximación se enfrenta a la visión tradicional del sector privado, según la cual el valor corporativo se basa en la maximización de beneficios económicos para los accionistas. Las empresas que defienden la visión más clásica se muestran contrarias al desarrollo de la RSE alegando los costes económicos que comporta la adopción de estas políticas. Existe una clara discusión en el propio sector empresarial en todo el planeta que enfrenta estas dos aproximaciones.

El análisis del papel de las autoridades privadas en la iniciativa de la RSE nos lleva a considerar que existen dos mecanismos distintos que pueden modificar los comportamientos empresariales. Por un lado, la imposición de fuerzas externas (por ejemplo, iniciativas gubernamentales que pueden obligar por ley a las empresas a asumir los costes de la degradación medioambiental y los problemas sociales), y, por otro lado, la transformación de las normas de comportamiento a partir de fuerzas internas, lo que significa que las propias empresas, facultativamente, consideran que la ecoeficiencia y el comportamiento responsable aportan beneficios al desarrollo empresarial y los integran en sus valores corporativos. La RSE como iniciativa de autorregulación empresarial impulsada por las propias empresas se enmarca en esta segunda forma de

modificación del comportamiento del sector privado: la integración facultativa de normas y principios de RSE impulsados por las propias empresas.

Haufler identificaba ya en el año 1999 la emergencia de un “activismo político” o participación política de las empresas en la sociedad internacional para promover la RSE, pero no como un modelo de actuación impuesto por fuerzas externas, es decir, por los gobiernos. Las empresas construyen y establecen voluntariamente normas y principios corporativos de RSE cuyo impacto es cada vez más importante y pone de manifiesto su autoridad frente a los Estados-nación para establecer un marco de regulación pública de la actividad empresarial en relación con los riesgos medioambientales y sociales que dicha actividad genera. La autoridad empresarial ejerce su poder y se enfrenta a las propuestas de regulación gubernamentales y al despliegue de una regulación internacional pública. La importancia de esta nueva situación estriba en que, en los años noventa, las propuestas de regulación generadas por los gobiernos eran consideradas vinculantes para las empresas.

Las nuevas formas de autorregulación empresarial pueden adoptarse de diferentes maneras. En primer lugar, con la adhesión de las políticas empresariales a instrumentos internacionales de RSE adoptados por el sector empresarial o a propuestas de asociaciones empresariales. En segundo lugar, mediante el incentivo promovido por parte de las empresas innovadoras en el resto de las empresas que, finalmente, deciden adoptar también prácticas de RSE. Todo este proceso comporta que las normas establecidas por un colectivo de empresas pioneras acaba afectando directa o indirectamente a toda la comunidad empresarial.

Para explicar este proceso, Haufler (1999) defiende la idea de la existencia de una emergente «comunidad epistémica» compuesta por líderes y directores de empresas que empiezan a crear y adoptar políticas de responsabilidad social. Se trata de líderes empresariales que forman parte de asociaciones empresariales de RSE, como *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), *Corporate Social Responsibility Europe* (CSR Europe), *Business for Social*

Responsibility (BSR), Forum Empresa, *International Business Leaders Forum* (IBLF) o *Business in the Community* (BITC). Este colectivo de empresarios ha creado y participa en la dirección de las asociaciones empresariales que promueven la RSE a través de «buenas prácticas empresariales» y de nuevos instrumentos de gestión. Además, participa activamente en los foros nacionales e internacionales organizados por las organizaciones internacionales, sobre todo los organismos de Naciones Unidas, para promover el papel de las empresas en el marco del desarrollo sostenible, como *UN Global Compact*, *Global Reporting Initiative*, las Conferencias de Naciones Unidas por el Medio Ambiente y el Desarrollo o las Conferencias de Naciones Unidas sobre el Desarrollo Social.

La «comunidad epistémica» está formada por los líderes y directivos de empresas que han estudiado en las mismas universidades o escuelas de negocios en Europa o Estados Unidos, donde se les ha formado en una visión sobre la responsabilidad social de las empresas. Todos tienen las mismas referencias de literatura académica y siguen los mismos líderes de opinión. Este hecho ha conformado que, poco a poco, un colectivo importante de líderes empresariales haya consensuado y defiende una aproximación común a la RSE.

Teniendo en cuenta los años transcurridos, es adecuado analizar el incremento del “activismo político” o participación política de las empresas como autoridades privadas en la sociedad postinternacional incluye hoy, unos años más tarde, un gran despliegue de normas e instrumentos de autorregulación no sólo en el ámbito medioambiental, sino también en el contexto social. Además, se puede decir que se ha consolidado la existencia de una comunidad epistémica global de líderes empresariales de RSE, que se ha extendido por todo el planeta, y que se desarrolla a escalas nacional, regional e internacional.

El objetivo del control de los riesgos es establecer unas condiciones de orden en la sociedad internacional: un patrón de conducta de las partes interesadas, sobre todo las empresas, en el mantenimiento y la expansión del poder de los mercados. El control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial es el resultado de la configuración de preferencias de los actores con

más poder en la sociedad internacional. La RSE se ha ido definiendo a partir de la capacidad de algunas partes interesadas en los mercados globales para influir sobre el resto de actores y conformar un nuevo marco de relaciones. Cada uno de los actores ha defendido una idea particular sobre cómo debía gestionarse el control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial. Nuestra hipótesis es que la RSE tal como se entiende en la actualidad es el resultado de la configuración de los intereses y preferencias de los actores con más poder en los mercados globales, sobre todo las empresas transnacionales.

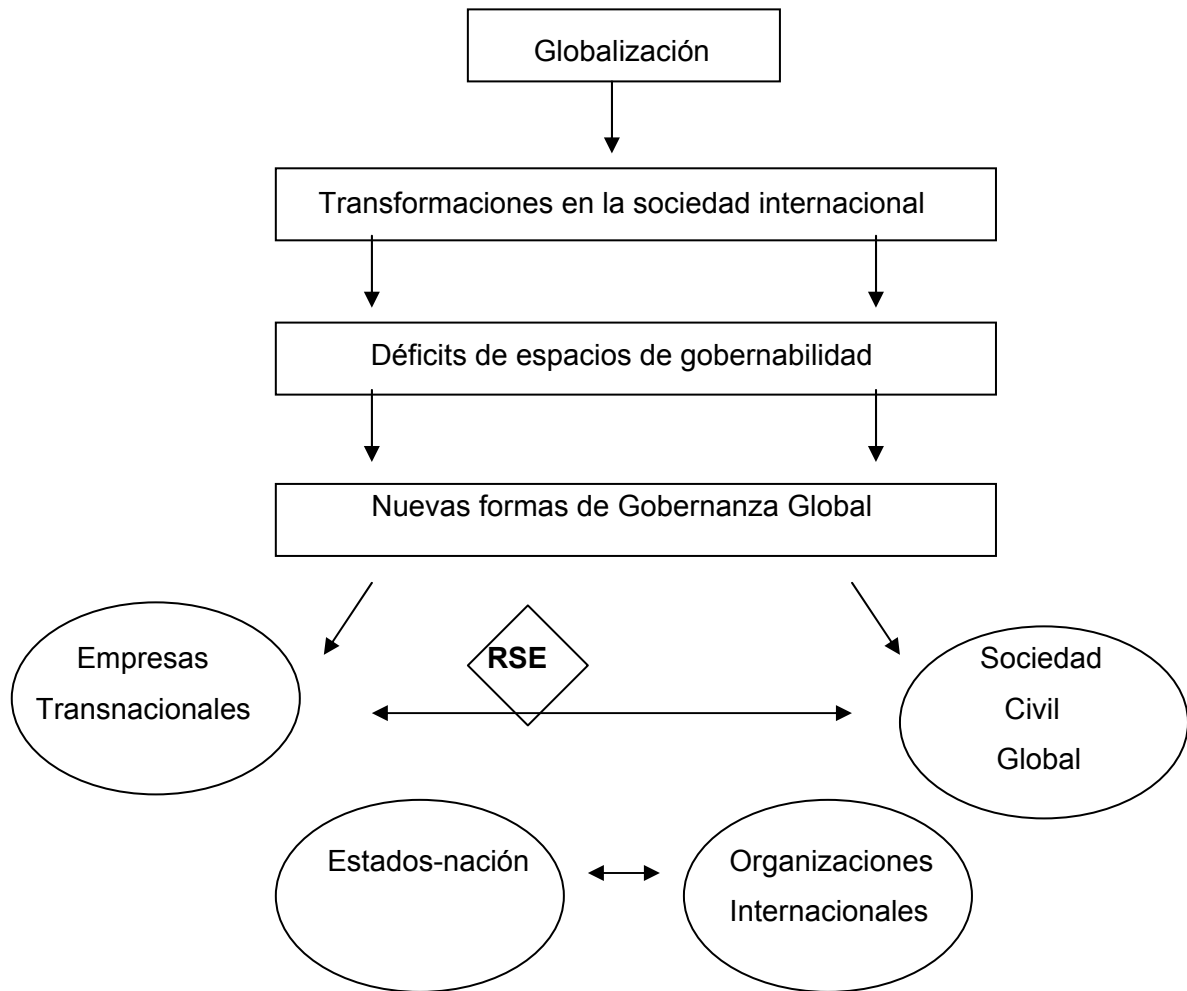
Uno de los focos de atención de este capítulo es el análisis de las relaciones entre los actores privados y los actores públicos que participan en el desarrollo de la RSE. Algunos de ellos han tenido una intervención puntual y circunscrita en un ámbito material concreto, mientras que otros han intervenido de manera continuada y/o en marcos de actuación más amplios.

Durante el proceso de desarrollo de la RSE, en la última década, ha sido importante el debate establecido entre las autoridades públicas y el sector empresarial sobre si los gobiernos debían regular de forma vinculante la actividad de las empresas respecto de los riesgos sociales y medioambientales. Mientras algunos gobiernos y organizaciones internacionales potenciaban el desarrollo de un marco de regulación nacional e internacional vinculante, la comunidad empresarial se oponía a cualquier regulación. Este debate ha sido muy intenso en el seno de la Unión Europea, aunque ya se había producido en Estados Unidos unas décadas antes. En este contexto, algunas ONG, como Amnistía Internacional, Oxfam Internacional y Greenpeace, también han pedido a los gobiernos el desarrollo de una regulación y han presionado en los foros internacionales.

Hasta ahora, se ha analizado cómo los gobiernos de los países más poderosos del mundo, sobre todo de Estados Unidos y de algunos países europeos, como el Reino Unido, son partidarios de la mínima intervención estatal en temas sociales y medioambientales. Estos gobiernos han adoptado, en los últimos años, políticas neoliberales que han favorecido la mínima intervención en los mercados, dejando

en manos del sector privado la responsabilidad de regular las actividades económicas y, en este caso, sociales y medioambientales. También se ha analizado cómo los gobiernos no disponen de mecanismos intergubernamentales para controlar las repercusiones sociales y medioambientales de la globalización económica. El sistema internacional carece de una organización intergubernamental con poder para regular y controlar políticamente las consecuencias negativas de la globalización económica. En el marco de las economías de mercado nacionales, durante el siglo pasado, esta función estaba bajo la competencia de los gobiernos que establecieron marcos nacionales de regulación y control de la actividad empresarial, incorporando en el contexto del Estado de bienestar el control de los impactos sociales, laborales y medioambientales. Lo que ha cambiado en el marco global es que actualmente no existe una autoridad a escala mundial que pueda regular las consecuencias sociales y medioambientales de la actividad empresarial global. Frente a este déficit, han sido las empresas más innovadoras, impulsadas por la presión de la sociedad civil, las que han ido adoptando mecanismos de control y responsabilidad de forma voluntaria, bajo el formato de autorregulación. Estas iniciativas se incorporan en las nuevas formas de gobernanza global impulsadas por las autoridades privadas.

Gráfico 6. La RSE en el contexto global



Fuente: Elaboración propia

Como consecuencia de los proceso de globalización, los gobiernos no han podido establecer regímenes públicos de control de los mercados y de las actividades económicas globales mediante sus mecanismos de regulación tradicionales, por lo que son los propios gobiernos y organizaciones internacionales quienes están estimulando el surgimiento de iniciativas privadas de autorregulación (Haufler, 2000). Los gobiernos recurren cada vez más a normas no vinculantes para implicar más activamente a los actores no estatales en la gestión de algunos ámbitos de la actividad internacional. En muchas ocasiones, los Estados utilizan el sistema de autorregulación para implicar a las empresa transnacionales en el cumplimiento de normas a las cuales no podrían estar obligadas por acuerdos o tratados internacionales tradicionales, sobre todo en el marco del ordenamiento

jurídico estatal con sistemas de recepción especial y también en el desarrollo de instrumentos de *soft law*⁶⁶ para promover actitudes favorables de las empresas. Además, las propias empresas han preferido las normas no vinculantes en forma de autorregulación para controlar los riesgos sociales y medioambientales de su actividad antes que la regulación pública en forma de regulación vinculante de alta juridificación. Así lo han expresado y defendido las empresas y las asociaciones empresariales de RSE como grupo de presión frente a los gobiernos y las organizaciones internacionales (Unión Europea o Naciones Unidas). Este sistema de autorregulación presenta ciertas ventajas para las autoridades privadas, pues, a través de estos mecanismos, pueden influir en el comportamiento estatal, sobre todo cuando no desean que los Estados acaben estableciendo una norma vinculante, como un tratado o una regulación internacional.

La RSE tal como se entiende hoy en el marco internacional es básicamente un iniciativa basada en la autorregulación privada, a partir de la cual las empresas adoptan voluntariamente políticas y prácticas de responsabilidad social más allá de la legislación vigente y de los sistemas jurídicos nacionales. El desarrollo de instrumentos de autorregulación abarca todo tipo de normas no vinculantes que regulan las relaciones entre las partes. Se caracteriza, principalmente, por la ausencia de obligatoriedad como fuente de Derecho, y se basa en la voluntariedad de las partes implicadas bien por la forma que adopta o por la sustancia que la constituye. Las partes afectadas acomodan su comportamiento a los principios y requerimientos establecidos, pero sin estar sujetas a ninguna obligación.

La autorregulación es uno de los mecanismos básicos utilizados en los nuevos contextos de gobernanza global que desempeñan funciones orientadas a la obtención de orden en la sociedad postinternacional. La autorregulación es la gobernanza de los asuntos de un sector económico por parte de los actores privados que lo conforman, sin que a lo largo del proceso regulador interfieran las

⁶⁶ Se trata de un fenómeno normativo, amplio y diverso, que abarca todo tipo de normas no vinculantes, que regulan las relaciones entre las partes. El rasgo característico de estas normas es su ausencia de obligatoriedad como fuente de Derecho. Aunque tradicionalmente se vincula a los Estados, puede existir *soft law* público, privado o híbrido.

autoridades públicas (Ibáñez, 2005: 142-43). A través de actividades sistemáticas, finalmente, puede llegar a formarse un régimen privado. Se argumenta que la autorregulación es una opción política de las empresas para poder adoptar unilateralmente marcos de regulación propios más allá del poder regulador y de control de los Estados-nación. La elección de estos mecanismos refleja el poder de las autoridades privadas en la sociedad postinternacional y cómo el Estado ha perdido el control de algunos sectores, en este caso, la regulación de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial.

La autorregulación puede adoptar formas muy diversas. Se puede distinguir al menos seis categorías de normas o regulaciones susceptibles de conformar regímenes privados (Ibáñez, 2005: 143-144). En primer lugar, las normas de organización interna de asociaciones empresariales y profesionales que agrupan a los individuos y empresas de un sector económico o sectores económicos conexos. En segundo lugar, las normas relativas a estándares técnicos que regulan las características y especificaciones técnicas de los productos de un sector o de sectores conexos. A veces, estos estándares son impuestos *de facto* por una empresa o un grupo de empresas de un sector, aunque habitualmente son asociaciones empresariales nacionales o transnacionales las que de forma consensuada armonizan las especificaciones técnicas de los productos de la industria. En tercer lugar, los códigos de conducta empresarial que establecen prácticas consideradas adecuadas o recomendables, a menudo con objeto de desincentivar la intervención estatal en determinados ámbitos que podrían requerir la intervención pública, como el medio ambiente, el derecho de los trabajadores o la protección del consumidor. En cuarto lugar, en los contratos internacionales las partes eligen voluntariamente las normas de Derecho privado aplicables a la relación contractual. En quinto lugar, el arbitraje comercial internacional ofrece un conjunto de normas muy utilizado por las empresas para resolver sus diferencias internacionales. Por último, existen normas evaluadoras del comportamiento empresarial en determinados sectores económicos, generalmente vinculados a las finanzas internacionales. Estas normas son definidas informalmente por las agencias de calificación de empresas (*rating*).

Estas seis categorías no operan completamente al margen de la actividad estatal y del desarrollo del Derecho Internacional Público. Slaughter (2000) afirma que los Estados cumplen algunas funciones importantes en la autorregulación privada y el desarrollo de regímenes privados. El Estado puede avalar las reglas que conforman dichos regímenes como complementos de las normas legales más formales. O bien, los gobiernos pueden desempeñar un papel activo en el desarrollo de los regímenes privados garantizando el cumplimiento de las normas privadas mediante el ejercicio de la autoridad pública. Además, el Estado puede mediar en conflictos entre diferentes actores privados cuando se reclama su intervención a causa del poder excesivo de una empresa. El desarrollo de regímenes privados en el marco de la globalización económica contemporánea se ha visto favorecido por las autoridades públicas. En general, los Estados no han percibido el desarrollo de formas de autorregulación privadas como una amenaza o una pérdida de poder, sino que han favorecido su aparición. Los gobiernos han estimulado el desarrollo de políticas neoliberales adoptando una política de mínima intervención estatal, dejando al sector privado la responsabilidad de regular sus actividades y los mercados. Además, los gobiernos carecen, a veces, de los conocimientos técnicos necesarios para regular de forma efectiva, tanto a nivel interno como internacional, algunos ámbitos económicos y de gestión empresarial. En otras ocasiones, los gobiernos no pueden establecer regímenes públicos a través de los mecanismos normativos tradicionales y facilitan el surgimiento de regímenes privados (Haufler, 2000).

En este punto, se tienen que distinguir entre mecanismos de autorregulación privada y mecanismos de *soft law* públicos y privados. Los mecanismos de *soft law* son adoptados tanto por las autoridades públicas como por las privadas. El rasgo característico de las normas de *soft law* es la ausencia de obligatoriedad como fuente de Derecho a causa de la sustancia que las constituye. Tanto la autorregulación, como el *soft law* no vinculan jurídicamente a las partes, sino que éstas acomodan su conducta sin estar sujetas por una obligación precisa. El *soft law* se utiliza en muchos ámbitos materiales, pero sobre todo en los de los derechos humanos y el medio ambiente. Se trata de normas no vinculantes de baja juridificación, que no son de obligación hacia un Estado, ni están muy

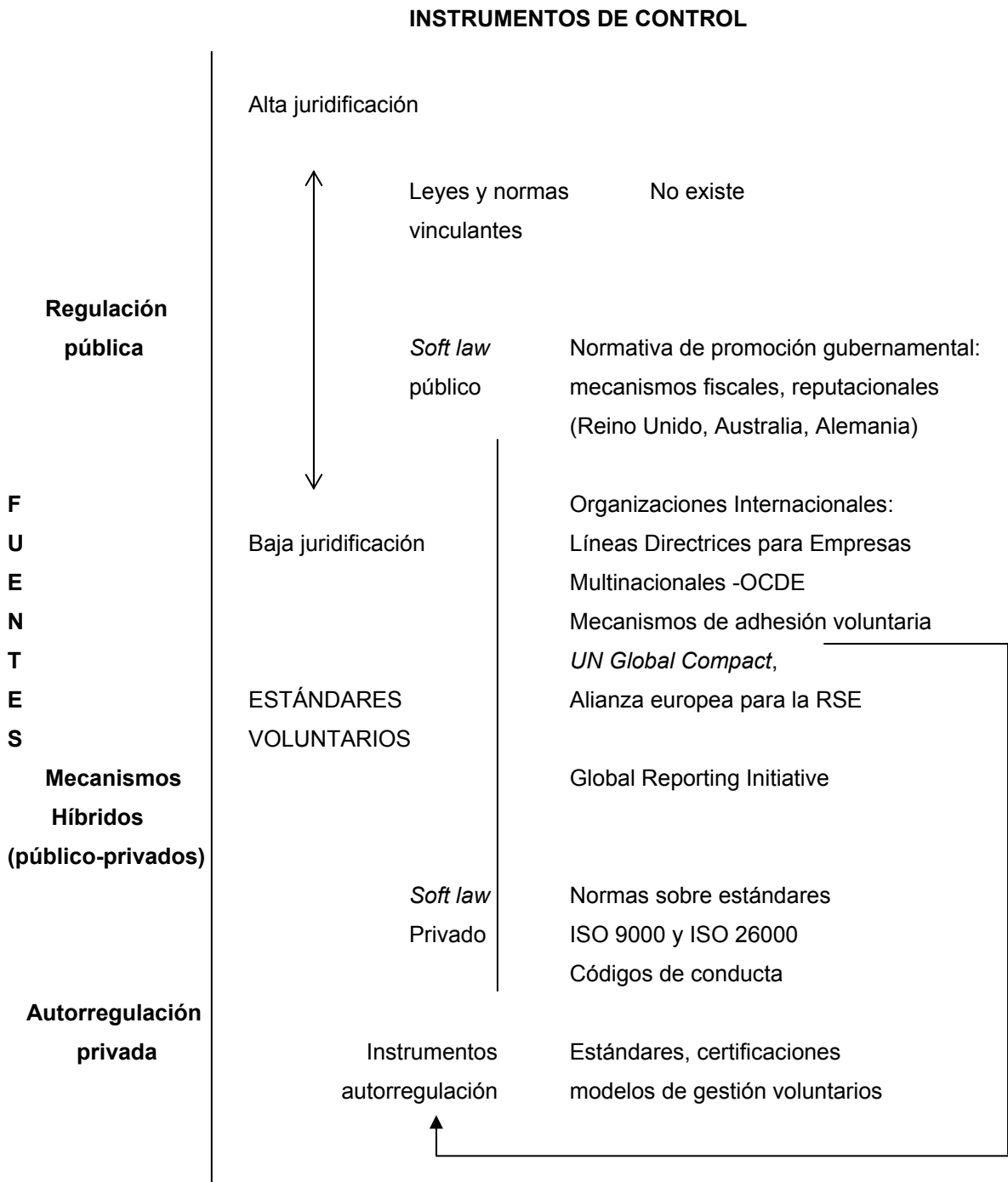
elaboradas ni son muy precisas. Su aplicación no está controlada por los tribunales nacionales ni internacionales. El *soft law* es utilizado por los Estados para facilitar el cumplimiento de normas a actores privados, como las empresas transnacionales, que por su idiosincrasia no podrían estar obligadas por tratados, sobre todo en el marco de ordenamientos jurídicos estatales con sistemas de recepción especial.

En el contexto de la RSE, las empresas han adoptado instrumentos de autorregulación que no se han convertido en normas de *soft law*. Sólo algunos Estados de forma muy limitada, como el Reino Unido, han desplegado normas de *soft law* para promover que las empresas adopten políticas de RSE.

Desde un punto de vista teórico, cabe distinguir tres tipos de *soft law*: el público, el privado y el híbrido. El primero es el creado por los Estados, las organizaciones gubernamentales y otras autoridades públicas; el segundo es el creado por las empresas, las asociaciones, las organizaciones no gubernamentales y otras autoridades sociales, y el híbrido es aquel en cuya autoría participan conjuntamente ambos tipos de autoridades.

El gráfico 7 recoge de manera esquemática este marco.

Gráfico 7. Fuentes e instrumentos de RSE



Fuente: Adaptado de Ibáñez (2005).

En el desarrollo de la RSE han concurrido instrumentos de autorregulación impulsados y promovidos por asociaciones empresariales de RSE, organismos técnicos y grupos activistas de la sociedad civil, a la vez que el desarrollo de *soft law* por parte de algunos gobiernos, como el del Reino Unido, y los mecanismos de autorregulación de adhesión voluntaria de las organizaciones internacionales.

No obstante, también nos encontramos con mecanismos híbridos, elaborados con la participación de las empresas, ONGs, organizaciones internacionales como es el caso de *Global Reporting Initiative*. El Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente impulsó la *Coalition for Environmentally Responsible Economies* (CERES) para elaborar un estándar como metodología de base para las memorias de sostenibilidad. Empresas, junto con ONG para la protección del medio ambiente, organizaciones de derechos humanos, líderes sindicales y religiosos, y reguladores gubernamentales trabajan conjuntamente en el proyecto.

El control de la RSE se está construyendo alrededor de diversas fuentes reguladoras presentes en un eje de colaboración que va: de la autorregulación privada, los mecanismos híbridos al desarrollo de instrumentos de *soft law* público impulsados por diferentes organizaciones internacionales, como Naciones Unidas o la Unión Europea y el apoyo mediante normas de *soft law* desarrolladas por algunos gobiernos, que promueven la autorregulación.

Uno de los principales problemas que genera la autorregulación privada es el déficit democrático que conlleva, debido a la ausencia de mecanismos de rendición de cuentas por parte de las autoridades privadas. En los sistemas políticos democráticos, la legitimidad de las autoridades privadas no puede compararse con la legitimidad democrática de las autoridades públicas. Por ello, las empresas se han aprovechado de la descoordinación entre las políticas de los Estados para potenciar sus intereses y preferencias en el marco de la RSE. La RSE es en sí misma una iniciativa de rendición de cuentas de las empresas frente a la sociedad e incide directamente en el papel de la empresa en la sociedad. En consecuencia, es todavía más importante poner énfasis en la RSE como rendición de cuentas de las empresas.

4.2. Autoridades privadas y Responsabilidad Social de la Empresa: asociaciones de cooperación interempresarial

Los actores privados han tenido una influencia determinante en la concepción y el desarrollo de la RSE en los últimos años. Entre ellos destacan las empresas transnacionales, las asociaciones empresariales de RSE y los organismos técnicos.⁶⁷ Los dos primeros influyen de forma decisiva actuando como verdaderas autoridades en la materia.

Las empresas tomaron la iniciativa en el último lustro del siglo XX presionadas por las campañas de denuncia de la sociedad civil global. Sobresale especialmente el papel pionero de algunos sectores –petróleo y recursos mineros, industria textil y de calzado deportivo–, que fueron los primeros en tomar la iniciativa porque eran los más afectados por las denuncias de la sociedad civil. Cabe destacar, sin embargo, las empresas innovadoras en este campo que por propia iniciativa adoptaron políticas de responsabilidad social en la década de los ochenta. En este sentido, existen algunas empresas que de forma individual adoptaron un papel proactivo en la asunción de políticas de responsabilidad social y medioambiental con anterioridad a la crisis surgida a mediados de los años noventa. Estas empresas se avanzaron al devenir histórico, al reflexionar sobre los valores corporativos y su papel en la sociedad. Frente a las empresas «proactivas», se encuentran las empresas «reactivas» –la mayoría–, que, a mediados de la década de los noventa, tuvieron que soportar la presión de la sociedad civil y responder a sus campañas de denuncia.

En aquel momento, estas empresas no tenían herramientas ni modelos de gestión, y tuvieron que generar instrumentos sobre la marcha. A fin de facilitar las cosas, decidieron unirse para formar asociaciones de cooperación interempresarial, es decir, agrupaciones creadas por el propio sector privado para desarrollar propuestas de actuación comunes, entre las que destacan las

⁶⁷ Este trabajo de investigación no se centra en el análisis de los organismos técnicos, que aunque han tenido un papel importante, no se pueden detallar aquí. Se trata de instituciones como la International Standards Organization, SustAinability.

asociaciones empresariales de RSE, cuya función principal ha sido el establecimiento y la consolidación de normas, estándares, valores y principios. Su función ha sido muy importante porque significa el establecimiento de un consenso de valores, principios e instrumentos de gestión. En el marco de las asociaciones empresariales la comunidad empresarial ha podido debatir y consensuar un modelo de RSE basado en la aceptación facultativa por parte de las empresas, sin imposiciones legales ni normativas. Las asociaciones empresariales de RSE se han convertido en los referentes para las empresas que quieren adoptar políticas de responsabilidad social y se han erigido a la vez como interlocutoras del sector privado con los gobiernos y los organismos internacionales para defender la posición empresarial en este campo. La cooperación interempresarial ha permitido consensuar unos modelos de actuación y, a la vez, ha dado fuerza a las empresas para presionar de forma colectiva a las organizaciones internacionales, como la Unión Europea y Naciones Unidas, y a los gobiernos nacionales, para que éstos asuman sus propuestas. WBCSD ha defendido la aproximación de voluntariedad frente a Naciones Unidas, *CSR Europe*, lo ha hecho ante la Comisión Europea y los gobiernos europeos, y BSR ha incidido en el gobierno de Estados Unidos.

A continuación, se analiza el papel desarrollado por las asociaciones empresariales de RSE más activas en la escena internacional: *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), *Corporate Social Responsibility Europe* (*CSR Europe*), *Business for Social Responsibility* (BSR) y Forum Empresa. Es evidente que no se han analizado de forma exhaustiva todas las asociaciones empresariales internacionales que han tratado el tema de la RSE.⁶⁸ En el contexto nacional, en muchos países podemos encontrar asociaciones nacionales con un impacto importante. Destaca *Business in the Community* en el Reino Unido que debido a su innovación también ha tenido un impacto a nivel internacional. Se analizan las asociaciones con mayor autoridad y más representativas del sector privado en los temas de RSE. Son las asociaciones que

⁶⁸ Destaca también la asociación empresarial *Internacional Business Leaders Forum*..dedicada más a la promoción de la empresa en los temas de desarrollo social, aunque también ha trabajado en algunos temas de RSE.

han liderado la representación empresarial y que han impulsado la mayoría de propuestas de autorregulación del sector privado.

Todas estas asociaciones de cooperación interempresarial tienen un perfil similar, con unas características comunes:

1. Se trata de asociaciones formadas básicamente por empresas, basadas en la cooperación interempresarial, cuyo objetivo es ejercer su poder y autoridad en el marco internacional frente a las autoridades públicas.
2. Tienen su origen en iniciativas empresariales, aunque en algunos casos – como WBCSD y *CSR Europe* –, algunas organizaciones internacionales, como Naciones Unidas o la Unión Europea, han desempeñado un papel importante en su impulso, financiación y consolidación.
3. Uno de sus principales objetivos es defender el poder de la comunidad empresarial y sus percepciones respecto a lo que significa implementar una política de RSE. Por lo tanto, avalan una aproximación de autorregulación privada dirigida por la propia comunidad empresarial, y, en consecuencia, han presionado a los gobiernos y a las organizaciones internacionales para evitar que elaboren normativas al respecto.
4. Se han convertido en portavoces que defiende la aproximación de las empresas respecto a la RSE en los grandes foros internacionales en los que se discute sobre temas como la globalización, los derechos humanos, el medio ambiente y el desarrollo sostenible. Es decir, se han transformado en «organizaciones de interfaz» entre las autoridades privadas y las autoridades públicas.
5. Constituyen espacios de debate para generar acuerdos consensuados entre los miembros de la comunidad empresarial, intercambiar intereses y buenas prácticas.
6. Uno de sus objetivos principales en relación con las empresas es ayudarlas a adoptar políticas y estrategias de RSE a partir de instrumentos de gestión consensuados.

7. Se financian a partir del aporte de las empresas, aunque en muchos casos también reciben financiación de organizaciones internacionales, como la Unión Europea, o de determinados gobiernos, como el de Estados Unidos.

4.2.1. World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)

El *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) es una asociación empresarial de ámbito mundial creada en el año 1991 a raíz de la iniciativa de un pequeño grupo de líderes empresariales mundiales pioneros en la implicación de las empresas en el desarrollo sostenible. A partir del año 1998, la RSE se incorporó como uno de sus objetivos fundamentales

El origen concreto de la asociación es la reunión celebrada en Bergen (Noruega) en 1990 por iniciativa de Naciones Unidas y la Cámara de Comercio Internacional para incentivar la participación del sector privado en la Conferencia de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo que debía celebrarse en Rio de Janeiro (Brasil) en 1992. Stephan Schmidheiny, un empresario suizo muy emprendedor, pionero en la incorporación de la gestión medioambiental en sus empresas, lideró el proceso de diálogo por todo el planeta con los líderes empresariales más innovadores. Se organizó un primer encuentro en la primavera de 1991 en La Haya (Países Bajos) de lo que se denominó *Business Council for Sustainable Development* (BCSD), al que asistieron alrededor de cincuenta empresarios de todo el mundo. Los empresarios que participaban en el BCSD consensuaron una aproximación común que fue plasmada en el libro *The Changing Course*, presentado en junio de 1992 por Schmidheiny ante la comunidad internacional. La participación de los líderes empresariales en la Conferencia de Rio fue muy importante, sobre todo porque por primera vez el sector privado se había reunido y había conseguido mostrar una visión común del desarrollo sostenible ante la sociedad internacional.

Paralelamente, en Rio de Janeiro se creó otra asociación empresarial, la *World Industry Council on the Environment* (WICE), como un consejo integrado en la Cámara Internacional de Comercio. Mientras que el BCSD liderado por

Schmidheiny se basaba en el compromiso de los directivos, el WICE lo hacía en el compromiso de las empresas. Las dos organizaciones empezaron a competir por la representación empresarial en los temas medioambientales, hasta que, finalmente, después de un período de tensión, se fusionaron el 1 de enero de 1995 y crearon el *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD). En aquel momento, el WBCSD contó con la adhesión de ciento veinte empresas.⁶⁹

Actualmente, el WBCSD es una coalición de doscientas empresas, ciento sesenta y cinco pertenecientes a países de la OCDE y veintiséis de países en desarrollo. Se hallan representadas empresas de más de treinta y cinco países, que se reparten los principales sectores industriales. También forman parte del WBCSD una red regional de cincuenta y cuatro organizaciones nacionales o regionales, denominada *Business Council for Sustainable Development* (BCSD), que aglutina las empresas nacionales que han adoptado iniciativas políticas de sostenibilidad. Muchas de ellas tienen su sede en países en desarrollo.⁷⁰

Las empresas y organizaciones que forman parte del WBCSD comparten un compromiso común con el desarrollo sostenible, que incluye el desarrollo económico, el equilibrio ecológico y el progreso social. La misión del WBCSD es dotar y formar a los líderes empresariales como catalizadores del cambio y apoyar a las empresas que quieran operar como empresas sostenibles. Los objetivos son: dar apoyo y asesoramiento a las empresas para que sean líderes en el desarrollo sostenible; ayudar a las empresas a desarrollar políticas que puedan crear los marcos adecuados para contribuir al desarrollo sostenible; desarrollar y promover la existencia de mecanismos de gestión y comportamiento empresarial que lleven al desarrollo sostenible, y demostrar la contribución empresarial al

⁶⁹ Entre las que cabe destacar 3M, ABB Asea Brown Boveri, Akzo Novel, Anova Holding, Aracruz Celulosa, AT&T, British Gas, British Petroleum Company, Ciba, Deloitte Touche Tohmatsu Internacional, DuPont, F. Hoffmann-La Roche, fiat Auto, Glaxo, Heineken, Henkel, Hitachi, James D. Wolfenshohn Inc., Jonson & Jonson, Mitsubishi Corporation y Nestle.

⁷⁰ La importancia del WBCSD es patente cuando se analizan los empresarios que han ostentado su dirección desde que fue creado en 1995: Rodney F. Chase de *British Petroleum* en 1995; Livio D. DeSimone de *3M* entre 1996 y 1997; Egil Myklebust de *Norsk Hydro* entre 1998 y 1999; Charles O. Holliday, jr. de *DuPont* entre 2000 y 2001; Sir Philip Watts de *Royal Dutch/Shell Group* entre 2002 y 2003; Bertrand Collomb de *Lafarge* entre 2004 y 2005, y Travis Ungen de *Alcan* en 2006.

desarrollo sostenible y el compromiso de los miembros para adoptar buenas prácticas empresariales.

Poco a poco, en el último lustro del siglo XX, dentro de la perspectiva de la «triple cuenta de resultados», la dimensión social fue incorporándose a la agenda empresarial como el tercer elemento que integraba el nuevo enfoque sostenible de la gestión empresarial. En aquellos momentos, una nueva propuesta, la RSE, iba tomando cuerpo entre la comunidad empresarial. El WBCSD ha sido una de las asociaciones empresariales pioneras en la definición de esta iniciativa y es uno de los colectivos que más ha influido en los cambios de actitud de la comunidad empresarial.

En el año 1998, el WBCSD abrió un ambicioso debate internacional con la comunidad empresarial y las diferentes partes interesadas para intentar definir la RSE que estaba emergiendo en aquellos momentos. Este proceso de debate internacional culminó con la publicación de un primer informe, el *Meeting Changing Expectations*, en marzo de 1999, y un segundo informe que vio la luz en enero de 2000, el *Corporate Social Responsibility: making good business sense*. Se trata de los dos primeros informes de consenso de la comunidad empresarial respecto al desarrollo de la RSE. Su principal conclusión fue el reconocimiento de la diversidad de percepciones entre la comunidad empresarial.

En estos documentos, el WBCSD (Holme y Watts, 2000) concluye que la RSE constituye la aportación de las empresas al desarrollo sostenible. Se define la RSE como «el compromiso empresarial de contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, las comunidades locales y la sociedad para mejorar la calidad de vida» (Holme y Watts, 2000). En cuanto a tal, debe ser una estrategia coherente y voluntaria, basada en la integridad, los valores y las aproximaciones a una actividad empresarial a largo plazo, que tenga como objetivo el crecimiento y el desarrollo y la búsqueda de beneficios, pero a la vez también el bienestar de la sociedad. El WBCSD considera que en la práctica no puede establecerse un estándar universal de RSE, porque existe una gran diversidad de percepciones de lo que la ciudadanía espera de la sociedad en las

diferentes zonas del planeta. La RSE permite a la comunidad empresarial mostrar la cara humana de los negocios y para poder aplicarla en la gestión empresarial es necesario definir una estrategia de diálogo comprometido con las partes interesadas. A raíz del debate iniciado por el WBCSD, las empresas que formaban parte de esta asociación empezaron a desarrollar políticas de RSE. Los líderes empresariales del WBCSD fueron los primeros en adoptar en sus empresas marcos de gestión de RSE y adaptarlos a sus valores. Las empresas del WBCSD también han sido pioneras en adoptar estrategias de partenariado y alianzas en el marco de la RSE y en establecer diálogos con las partes interesadas. WBCSD ha contribuido activamente a que el debate sobre la RSE haya pasado de ser una cuestión minoritaria en la comunidad empresarial a ser un debate general. Muchas empresas en todo el planeta han empezado a desarrollar políticas de RSE a partir de las iniciativas generadas por el WBCSD o a través de su asesoramiento.

Como consecuencia de estos informes, y con la finalidad de ayudar a las empresas, el WBCSD decidió adoptar una aproximación pragmática al desarrollo de la RSE, basada en el diálogo comprometido con las partes interesadas. Según este enfoque práctico, cada empresa debe establecer una estrategia y una política de RSE de acuerdo con su propia visión, desarrollando sus propios principios operacionales y mecanismos de control e información. El WBCSD propone implementar la RSE a través de cinco etapas: 1) identificación de los temas básicos que debe cubrir la RSE y las herramientas que existen para aplicar estos temas en la gestión empresarial; 2) establecimiento de una posición pública de la organización en el marco de su política de RSE; 3) desarrollo de herramientas para desarrollar procesos internos de capacitación y formación en temas de RSE; 4) implementación y puesta en práctica de la estrategia empresarial de RSE, y 5) control de la conducta socialmente responsable de la empresa, mediante herramientas de información, revisión de cuentas y transparencia.

El WBCSD estableció una matriz de indicadores para que las empresas pudieran evaluar su conducta. En uno de sus ejes se establecen los temas principales:

valores y gobernanza, regulación y control, operaciones de negocio, rendición de cuentas y transparencia, derechos humanos, derechos y condiciones laborales, contexto de la empresa, impacto de los productos, impacto social e inversión, impacto medioambiental. En el otro eje se sitúan las partes interesadas, los accionistas, los trabajadores, los clientes, los socios, los proveedores, los competidores, los reguladores gubernamentales, las ONG y otros grupos de presión y comunidades.

El WBCSD estableció también otra herramienta denominada *CSR Navigator*, con una serie de propuestas para guiar a las empresas que quieran desarrollar una estrategia de RSE. Se establecen marcos de referencia que las empresas pueden utilizar: casos de negocios (*business cases*), focalización en los individuos, determinación del legado empresarial, interés en los empleados, conocimiento de los vecinos, debate y diálogo, desarrollo de pequeños partenariados, reputación, medición y rendición de cuentas, atención y determinación del «norte magnético» de la organización (Holme y Watts, 2000: 20-21).

WBCSD participó desde 1997, junto con veintiuna empresas miembros en la coalición impulsada por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente en el proceso de elaboración del estándar del *Global Reporting Initiative* como metodología de base para las memorias de sostenibilidad. La colaboración de WBCSD fue fundamental porque a través de esta organización se escuchó la voz de las empresas que posteriormente tenían que aplicar el modelo. De esta forma, se legitimó el GRI entre la comunidad empresarial como un instrumento de desarrollo de memorias de sostenibilidad. En este contexto, el WBCSD prefería el proceso de desarrollo consensuado de GRI, en vez de acatar una regulación gubernamental. Actualmente, una tercera parte de las empresas que constituyen el WBCSD utiliza el GRI para publicar sus memorias de sostenibilidad (WBCSD, 2006).

Paralelamente a este proceso, el WBCSD participó en el lanzamiento de *UN Global Compact* en 1999. La iniciativa fue firmada inicialmente por veintiocho empresas, quince de las cuales formaban parte del WBCSD. El WBCSD ha

colaborado de forma activa en múltiples iniciativas interempresariales, como los debates sobre RSE organizados por el Fórum Económico Mundial, en el marco de la *Internacional Business Leaders Forum* y de la asociación empresarial *Business for Social Responsibility*. Además, participa en calidad de representante empresarial en las diferentes organizaciones de Naciones Unidas. En 1999 asistió a las discusiones sobre la adopción del Protocolo de Kyoto de 1997. Al mismo tiempo, ha influido directamente en otras organizaciones que desarrollan modelos de gestión y estándares de RSE para las empresas, como *Internacional Standarization Organization* y *Global Reporting Initiative*. Colabora también en los procesos de desarrollo de certificaciones, como la ISO, certificaciones forestales, e instrumentos de Inversión Socialmente Responsable.

Uno de los momentos álgidos en el desarrollo del WBCSD fue su participación en la Conferencia de Johannesburgo en el año 2002. Se elaboró uno de los informes del WBCSD más influyentes; se trata del *Tomorrow's Markets*, publicado conjuntamente con PNUMA y *WRI Initiative*. Su objetivo era ayudar a los líderes empresariales a desarrollar estrategias de futuro empresarial en el marco del desarrollo sostenible y la RSE. El WBCSD hizo oír la voz empresarial en la cumbre de Naciones Unidas. Se reunió con los representantes de los principales gobiernos y las principales ONGs para discutir sobre las estrategias de desarrollo sostenible, el papel de las empresas y la RSE, y el liderazgo empresarial.

Uno de los ámbitos más importantes de influencia del WBCSD, y tal vez el que le da mayor visibilidad, es el constituido por las redes regionales. Actualmente, el WBCSD acoge en su seno alrededor de cincuenta y cinco organizaciones nacionales o regionales. Se trata de entramados de empresas independientes, denominados *Business Council for Sustainable Development*, o partenariados, cuyas dos terceras partes están en los países en desarrollo. Normalmente son organizaciones dirigidas por líderes empresariales que conforman una red de pequeñas y medianas empresas u organizaciones subsidiarias de grandes empresas, muchas de éstas con miembros a la vez del WBCSD. Estas redes regionales han ido aumentando a lo largo de los años, algunas con el apoyo e impulso inicial del WBCSD; otras, en cambio, tienen su origen en iniciativas

locales. La relación entre el WBCSD y las redes regionales es bastante independiente, ya que el WBCSD no controla la actividad de sus redes regionales, pero sí que participa en sus actividades. Se establece un acuerdo marco de asociación entre los consejos regionales y cada uno de los miembros. El WBCSD provee a estas redes de legitimidad gracias a su prestigio y su posición internacional.

En la conferencia de Nagoya (Japón) celebrada en junio del año 2005, los líderes empresariales del WBCSD, dirigidos por su actual presidente, Björn Stigson, presentaron una nueva estrategia destinada a potenciar el papel de la empresa en la sociedad, en un marco de globalización económica. Uno de los objetivos principales del WBCSD es analizar la función de las empresas en la sociedad en un mundo globalizado (WBCSD, 2006b). Con ello, el WBCSD pretende convertirse en una organización de defensa (*advocacy*) de los intereses empresariales desde el punto de vista de la sostenibilidad y la RSE e impulsar modelos teóricos de acción frente a las autoridades públicas y la sociedad civil. La nueva estrategia tiene dos objetivos concretos: en primer lugar, dar voz a los líderes empresariales para convertirse en catalizadores del cambio hacia un desarrollo sostenible, y en segundo lugar, apoyar a las empresas. Se afirma que, en el futuro, el papel de la organización debería ser más efectivo (WBCSD, 2005: 72), y convertirse en una organización que genere interacciones más efectivas entre los agentes sociales, a través de proyectos, diálogos u otras formas e innovación. Debe adquirir no sólo una dimensión de activismo y diálogo, sino también de defensa del sector empresarial (*advocacy*) y de presión frente a los demás agentes sociales, adoptando argumentos persuasivos para influir en el desarrollo sostenible.

En este nuevo contexto, el papel de las empresas se centra en una aproximación que queda plasmada en la RSE como estrategia fundamental. Tomando el principio de «*business does good by doing business*»⁷¹, los líderes empresariales han presentado un *Manifiesto para las empresas globales del mañana*, en el que

⁷¹ Corresponde a la traducción: «Las empresas generan bienestar social, a la vez que generan beneficios económicos».

se dice que las empresas globales, líderes en el año 2020, deben tener en cuenta en sus estrategias los principales retos sociales como la pobreza, el medioambiente, el cambio demográfico y la globalización. El manifiesto expone cómo el sector privado puede ayudar a solucionar estos retos; incorporar estos temas en sus estrategias; incorporar medidas a largo plazo en la definición de éxito y beneficio empresarial que incluyan la sostenibilidad y la RSE; dialogar con los grupos de interés sobre estas cuestiones; desarrollar tecnologías y productos que ayuden a solventar los retos sociales y medioambientales.

Es un nuevo impulso de una asociación empresarial líder en la transformación de la cultura empresarial que ha trabajado para incorporar a la empresa en los principios de la sostenibilidad y la responsabilidad. El WBCSD ha desarrollado una aproximación innovadora de la implicación de la empresa en la sociedad, en la que el sector empresarial asume que los principales retos sociales son también sus propios retos (la reducción de la pobreza, la degradación del medio ambiente, el cambio demográfico y la globalización y los problemas generados por ella), y que para afrontarlos debe integrar estrategias concretas en sus planes de acción.

4.2.2. Corporate Social Responsibility Europe (CSR Europe)

Corporate Social Responsibility Europe (CSR Europe) es una asociación empresarial de ámbito europeo que representa a las empresas líderes en el desarrollo de la RSE. Más concretamente, se trata de una red de empresas europeas que han desarrollado políticas y estrategias de RSE en las que han vinculado la práctica empresarial con los retos de la sostenibilidad y la competitividad. Sus principales objetivos son promover la RSE, a través del diálogo con las partes interesadas, y ayudar a las empresas a adoptar estrategias y políticas de RSE teniendo en el punto de mira el crecimiento sostenible y el desarrollo humano.

CSR Europe se creó en 1995 con el nombre de *European Business Network for Social Cohesion* (EBNSC), a partir de la iniciativa del entonces presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors. De hecho, EBNSC tenía como antecedente

una red de empresas francesas que se habían agrupado en 1992 alrededor de un *Manifiesto de las empresas contra la exclusión social*, en el que recogían la necesidad de que la comunidad empresarial adoptase más responsabilidades frente a las crisis empresariales y las reestructuraciones de las grandes empresas que se estaban produciendo en Francia. Se proponía la participación activa de las empresas en las políticas públicas de creación de empleo. J. Delors recogió la idea y la trasladó a escala europea en 1995, recibiendo el apoyo de veinte grandes empresas europeas contrarias a la exclusión social. En 1995, la EBNSC adoptó una perspectiva innovadora de la responsabilidad social de las empresas participantes en la red que pretendían contribuir en el fomento de políticas y enfoques de gestión empresarial más favorables al crecimiento del empleo, al desarrollo de la «empleabilidad» de los trabajadores y la prevención de la exclusión social en Europa. En el año 2000, la EBNSC pasó a denominarse *CSR Europe* como respuesta a la declaración final del Consejo de Europa celebrado en Lisboa (Portugal) ese mismo año, que pedía la participación empresarial en el «desarrollo de una economía europea competitiva, basada en la economía del conocimiento, la más desarrollada del mundo, capaz de establecer un desarrollo económico sostenible, con más y mejores puestos de trabajo y mayor cohesión social». El cambio de nombre amplía la estrategia de RSE adoptando la aproximación de la triple cuenta de resultados.⁷²

CSR Europe se ha convertido en una gran red empresarial, donde están representadas más de mil cuatrocientas empresas europeas a través de una red de organizaciones asociadas nacionales en la mayoría de los países europeos y, actualmente, se está ampliando a los países de la Europa del Este. Estas redes son organizaciones de RSE independientes, que a la vez están formadas por un entramado empresarial. A través de estas organizaciones nacionales, *CSR Europe* ha difundido la RSE a escala europea tanto nacional como regional o

⁷² Actualmente, la componen más de sesenta grandes empresas transnacionales, entre ellas: ABB, Ahold, BASF, BP, BR, Citigroup, The Coca-Cola Company, Danone, Delitte, EDF, ENI, Epson, Euronext, Fortis, France Telecom, HP, IBM, Jonson & Jonson, KPMG, L'Oreal, McDonald's Corporation, Microsoft, Nestlé, Nike, Randstad, Shell, Sony, Starbucks, Total, Toyota, Unilever, Vodafone. No obstante, a través de las organizaciones asociadas nacionales, la red agrupa a más de mil cuatrocientas empresas en toda Europa.

local. Las redes nacionales establecen sus actividades de forma independiente para difundir los mecanismos e instrumentos de RSE en sus respectivos países, aunque también difunden las actividades generales de la organización.

Los principios de la organización son los siguientes: reconocimiento de la diversidad en las formas de entender la RSE en los diferentes países europeos; trabajo conjunto en redes de asociaciones nacionales de RSE; actuar como embajadores o punto de referencia del sector empresarial en el ámbito europeo frente a las autoridades públicas y la sociedad civil; actuar como grupo de presión ante la Unión Europea y los gobiernos europeos para promover estrategias, prácticas y acciones empresariales en el marco de la RSE; compartir información, buenas prácticas y otros conocimientos entre los miembros.

CSR *Europe* desarrolla las siguientes actividades:

1. Ayuda a las empresas a desarrollar estrategias concretas de gestión de la RSE.
2. Ofrece a los líderes empresariales diferentes mecanismos de aprendizaje, *benchmarking* y *capacity building*.
3. Organiza un amplio espacio de debate sobre el desarrollo de la RSE y sus aspectos entre la comunidad empresarial, los representantes políticos y los decisores políticos de la Unión Europea, gobiernos, inversores, representantes de la sociedad civil y miembros de la comunidad académica.

Respecto a las iniciativas que la organización ha promovido, éstas son muy diversas, pero todas ellas se dirigen a difundir un modelo de gestión de la RSE en el marco empresarial. Para ello, ha propuesto una serie de instrumentos, entre los que destaca especialmente una matriz de RSE para que las empresas puedan valorar su actuación a través de indicadores concretos. Los temas sobre los cuales se trabaja son el diálogo comprometido con las partes interesadas, la empresa y los derechos humanos, la inversión socialmente responsable, la transparencia y la divulgación de la información (*reporting*), la empresa y la

diversidad, la formación continuada de los trabajadores, el desarrollo de la RSE en el mercado, etcétera.

Para las empresas que quieran establecer estrategias y prácticas de sostenibilidad y competitividad, CSR *Europe* ha elaborado un plan de acción, diseñado y seguido por líderes empresariales pioneros en la RSE. Dicho plan incluye la integración de la RSE en las funciones empresariales, el respeto por los derechos humanos, el desarrollo de las capacidades de los empleados, la preservación del medioambiente y el diálogo comprometido con las partes interesadas. Aparte de esta estrategia de actuación, CSR *Europe* ofrece a las empresas que forman parte de la red un conjunto de servicios, tales como apoyo y asistencia a las empresas; desarrollo de intercambios entre empresas; organización de seminarios y grupos de trabajo; intercambio de experiencias y buenas prácticas; acceso a una base de datos *on line* sobre buenas prácticas de RSE de las empresas europeas; publicación de un folleto informativo bimensual con la información actualizada sobre la RSE en Europa; diálogo comprometido con las partes interesadas con apoyo de alto nivel a los miembros, y soporte a los miembros en la relación con las instituciones y las principales partes interesadas europeas.

CSR *Europe* se ha convertido uno de los representantes de la comunidad empresarial en temas de RSE frente a las instituciones europeas y la sociedad civil, actuando como grupo de presión. Respecto al sistema de financiación, inicialmente la Comisión Europea se encargó de financiar un porcentaje importante de la estructura de la organización. No obstante, actualmente el 70% de su coste corre a cargo de las empresas miembros, aunque la Comisión Europea sigue efectuando un aporte considerable. Actualmente, las grandes empresas europeas más activas en RSE son quienes la dirigen. La toma de decisiones en el seno de la organización refleja la estructura de poder de las empresas que forman parte de la red.

Esta gran red de empresas europeas dirigida por los líderes empresariales es, hoy en día, una de las organizaciones más influyentes en el ámbito europeo en el

desarrollo empresarial y político de la RSE. En este sentido, la organización actúa como grupo de presión en Bruselas (Bélgica), donde está su sede, frente a las instituciones de la Unión Europea, contribuyendo en todo el proceso de construcción del discurso europeo de RSE. En el año 2000, la EBNSC participó defendiendo el punto de vista empresarial en el Consejo Europeo celebrado en Lisboa (Portugal) y luchó para que se incluyera explícitamente la referencia al papel de las empresas en el desarrollo de una economía europea competitiva. Desde entonces, *CSR Europe* ha influido directamente en la Unión Europea, a través de la Comisión Europea en el desarrollo de todos los documentos oficiales sobre RSE. Ha sido una de las organizaciones líderes en el desarrollo del Foro Europeo Multistakeholder sobre RSE (2003-2004). Y, finalmente, ha contribuido en el proceso de cambio de estrategia de la Comisión Europea con la publicación de la nueva comunicación sobre RSE, presentada el 22 de marzo de 2006, que da protagonismo a las empresas para liderar el desarrollo de la RSE en Europa frente a las otras partes interesadas. *CSR Europe* es una de las asociaciones empresariales, junto con UNICE, que van a liderar el proceso de creación de la «Alianza Europea para la RSE», donde van a estar representadas las empresas europeas. De esta forma, las empresas, a través de esta iniciativa propuesta por la Comisión Europea, van a establecer las líneas directrices más importantes para el futuro de la RSE en Europa.

A escala internacional, *CSR Europe* trabaja en red con otras organizaciones regionales, como *Business for Social Responsibility*, en Estados Unidos, o Forum Empresa, en América Latina. También forma parte de las iniciativas internacionales como *UN Global Compact*.

4.2.3. Business for Social Responsibility (BSR)

Business for Social Responsibility (BSR) es una asociación de empresas con sede en Estados Unidos que ayuda a sus miembros a desarrollar políticas de respeto hacia los valores éticos, las personas, las comunidades y el medio ambiente. Reúne empresas de todos los tamaños y sectores, tiene más de mil

cuatrocientos miembros y compañías afiliadas y genera empleo para más de seis millones de trabajadores.⁷³

La misión principal de la organización es ayudar al desarrollo de un mundo más sostenible trabajando para que las empresas sean cada vez más responsables en sus prácticas, sus colaboraciones y sus procesos de innovación. El objetivo de BSR es promover la implementación de políticas de RSE en la gestión empresarial. Para ello, provee información, herramientas, formación y servicios de asesoría a las empresas para que puedan integrar estrategias de RSE como parte de las operaciones de mercado.

Business for Social Responsibility se creó en el año 1992 como asociación de cooperación interempresarial, que agrupaba, en aquel momento, cincuenta empresas que adoptaban políticas de responsabilidad social. La mayoría de los miembros fundadores fueron empresas de tamaño medio –como *Ben and Jerry's*, *Patagonia* o *Tom's of Maine*– que por entonces estaban implementando prácticas innovadoras. Se trata de «empresas pioneras». Poco a poco, grandes empresas fueron adhiriéndose a la organización porque ésta les aportaba recursos, instrumentos, experiencia y un espacio de colaboración con sus iguales. En estos casi quince años de experiencia, BSR ha adquirido una dimensión muy considerable, de la cual forma parte las principales empresas norteamericanas.⁷⁴

BSR ofrece a sus empresas miembros servicios de apoyo al diseño, la implementación y la evaluación de una estrategia de RSE, así como una extensa

⁷³ Business for Social Responsibility. Véase < <http://www.bsr.org/Meta/About/index.cfm> > (15/7/2006)

⁷⁴ Actualmente destacan entre las empresas miembros: ABB, Adobe, American Express Company, AstraZeneca, BP, British Telecommunications, C&A, Chevron Corporation, Chiquita Brands, Cirque du Soleil, Cisco Systems, The Coca-Cola Company, Deloitte & Touche LLP, Donna Karan International, EXXon Mobil Corporation, Fannie Mae, Ford Motor Company, Gap, General Electric Corporation, General Motors Corporation, GlaxoSmithKline, Hallmark Cards, Hewlett-Packard Company, IBM, IKEA International A/S, Intel Corporation, Johnson & Johnson, Levi Strauss & Co., Lilly Pulitzer, Liz Claiborne, Mattel, McDonald's Corporation, Mountain Equipment Co Op, Nike, Pfizer, The Procter & Gamble Company, Reebok International, Ricoh Corporation, Rio Tinto, Shell International, Sony Corporation, Starbucks Coffee Company, The Timberland Company, Toshiba Corporation, Unilever, Wal-Mart y The Walt Disney Company. En el actual Consejo de Dirección de BSR están presentes: Mats Lederhause, director ejecutivo de McDonald's Ventures; Tony Brown, presidente, Global Purchasing de Ford Motor Company; Mandy Comark, directora de RSE y relaciones corporativas de Unilever (Londres); Lise Kingo, responsable de relaciones con las partes interesadas de Novo Nordisk; Roberta Karp, consejera de asuntos corporativos de Liz Claiborne; Chris Tuppen, director de desarrollo sostenible y *accountability* de BT Group, y Jeff Zalla, director de finanzas de Chiquita Brands International.

base de recursos prácticos, programas de formación, asistencia técnica, servicios de asesoría e investigación a través de sesiones de trabajo directas. Además, también ofrece servicios de asesoramiento, que incluyen apoyo al desarrollo de principios o declaraciones de RSE, estrategias, diálogo con las partes interesadas, desarrollo de políticas de RSE en la cadena de proveedores, y recursos de información a través de Internet o en papel sobre tendencias y buenas prácticas de RSE. Por otra parte, la organización también ayuda a las empresas a establecer conexiones entre sí o con sus partes interesadas para desarrollar proyectos de partenariado.

BSR recibe principalmente financiación de las empresas miembros, aunque también del gobierno de los Estados Unidos.⁷⁵

BSR forma parte de una red global de organizaciones de RSE como Fórum Empresa, aparte de establecer partenariados y colaboraciones con otras organizaciones, como *CSR Europe*, *Ethos Institute* (Brasil), *Business in the Community* (Reino Unido), etc. Es una de las organizaciones que más ha influido a escala internacional y que más ha dialogado con el gobierno estadounidense con el objetivo de definir una aproximación facultativa de RSE. Así mismo, ha establecido unas fructíferas relaciones de colaboración y alianza con diversas ONG e instituciones públicas en las que ha defendido su punto de vista sobre la RSE.

4.2.4. Forum Empresa

Forum Empresa o Foro de la Empresa y la Responsabilidad Social en las Américas es una alianza de asociaciones empresariales a favor de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), organizaciones cívicas de RSE y universidades que promueven la RSE en todo el continente americano. Su misión

⁷⁵ Sus principales financiadores son *The Paul and Phyllis Fireman Charitable Foundation*, *The Ford Foundation Evelyn and Walter Haas Jr. Fund*, *Hewlett Foundation*, *Hitachi Foundation*, *U.S. Agency for International Development - Global Development Alliance (GDA)*, *U.S. Department of State U.S. Environmental Protection Agency*. Véase Business for Social Responsibility.
< <http://www.bsr.org/Meta/About/MajorFunders.cfm> > (15/7/2006)

principal es articular y fortalecer la RSE. Para ello, ayudan a sus miembros a implementar la RSE en sus respectivos países, favoreciendo la comunicación y la colaboración entre las empresas y las organizaciones empresariales nacionales y regionales comprometidas con la RSE. Además, facilitan la difusión de información y la educación en la red, así como la conformación de alianzas entre grupos y otros sectores.

Forum Empresa nació en 1997 cuando un grupo de ciento cincuenta empresarios y líderes de la sociedad civil de diferentes países americanos se reunió en un congreso en Miami (Estados Unidos) para compartir ideas y debatir sobre cómo lograr que el sector privado asumiese una mayor responsabilidad social. Uno de los resultados de este congreso fue la idea de restituir una alianza de asociaciones empresariales en el continente, con el fin de promover prácticas de RSE y con el objetivo común de apoyar a las empresas a compatibilizar el éxito comercial, demostrando respeto por los valores éticos en sus negocios y en su relación con sus empleados, con la comunidad y con el medio ambiente. Al mismo tiempo, se abogó por promover una mayor colaboración intersectorial. Desde el congreso de Miami, esta alianza, conocida como Forum Empresa, ha crecido y se ha consolidado como referente para incrementar el conocimiento y la promoción de la RSE en el continente americano.

En una primera etapa, la organización se estableció en San Francisco (Estados Unidos), donde contó con el apoyo de BSR. No obstante, en 2001 trasladó su sede a la ciudad de São Paulo, en Brasil, con la ayuda de otro de sus miembros fundadores, el Instituto Ethos. Desde mediados del año 2002 y hasta la actualidad, tiene su sede en Santiago de Chile.

Uno de los objetivos de Forum Empresa es alentar la creación de nuevas asociaciones empresariales nacionales dedicadas a promover la RSE. En este sentido, ha ayudado a iniciar su andadura a numerosas organizaciones en Chile, Panamá, El Salvador, Argentina, Uruguay y Guatemala, así como también ha ofrecido su apoyo para la formación de organizaciones similares en Honduras. Actualmente, cuenta con dieciocho organizaciones que representan a dieciséis

países en la región, y reúne a cerca de tres mil quinientas empresas a través sus organizaciones miembro. Los países donde goza de representación son Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, Bolivia y Puerto Rico.

Otro de los objetivos principales de Forum Empresa es incentivar a las empresas para desarrollar estrategias y políticas de RSE, ayudarlas a ser comercialmente exitosas, demostrando su respeto por los valores éticos, las personas, el medio ambiente y la comunidad. Para ello, atrae y difunde información acerca de políticas y programas de RSE, de tendencias y herramientas para apoyar a las empresas a entender, implementar y mejorar prácticas de RSE. Ha adaptado y distribuido guías de buenas prácticas y de métodos para que las empresas puedan tener un impacto más sostenible en las comunidades en las que operan.

Forum Empresa reúne a empresarios y ejecutivos líderes de toda la región en un mismo nivel, pero a la vez facilita la interacción con las partes interesadas (*stakeholders*) con el fin de encontrar áreas de colaboración en la implementación de la RSE y el desarrollo sostenible. Cuenta con tres programas principales: educación e intercambio de información, redes de trabajo y colaboración, y fortalecimiento institucional.

Para poder desarrollar sus actividades Forum Empresa cuenta con tres fuentes de financiamiento principales: fundaciones privadas, empresas y autofinanciación. Las fundaciones privadas, como *Hewlett Foundation*, *W. K. Kellogg Foundation* y *Ford Foundation*, han tenido un papel importante en el establecimiento de la red. Actualmente, las empresas son una de las fuentes de financiación más importantes de la asociación. Forum Empresa no ha recibido nunca préstamos de gobiernos, instituciones públicas o candidatos políticos. Sin embargo, trabaja con instituciones o empresas públicas interesadas en la promoción de la RSE. Cada vez más, intenta proveer productos y servicios que le permitan generar ingresos, como por ejemplo, conferencias, talleres, derechos de membresía y venta de productos y servicios.

La red Forum Empresa entiende la RSE como una nueva forma de hacer negocios, en la que la empresa gestiona sus operaciones en forma sostenible, integrando los aspectos económicos, sociales y medioambientales, reconociendo los intereses de distintos públicos con los que se relaciona, como los accionistas, los empleados, la comunidad, los proveedores, los clientes, considerando el medio ambiente y el desarrollo sostenible de las generaciones futuras. Se asesora a las empresas a través de un modelo de gestión que integra el análisis de riesgos –internos y externos–, basado en siete puntos (gobernabilidad, público interno, comunidades, medio ambiente, *marketing*, política pública y proveedores); el análisis de las partes interesadas.

4.3. Autoridades públicas y Responsabilidad Social de la Empresa: iniciativas de autorregulación

Las autoridades públicas han actuado con posterioridad a las iniciativas de la sociedad civil global y las empresas, y no han liderado el proceso. En el marco de las actividades desarrolladas por las autoridades públicas y la RSE, es importante al papel desempeñado por organizaciones internacionales como Naciones Unidas, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o la Unión Europea, que han sido, junto con algunos gobiernos pioneros, como los del Reino Unido, Dinamarca o Australia, promotoras e impulsoras de la RSE en la agenda política internacional.

Estas organizaciones internacionales fueron precursoras en incorporar en la agenda intergubernamental la necesidad de gestionar los riesgos sociales y medioambientales generados por la actividad empresarial alrededor del planeta. La sociedad civil global había desarrollado, previamente, campañas para denunciar las consecuencias negativas de la actividad empresarial ante los gobiernos y las organizaciones internacionales con el fin de que adoptasen alguna iniciativa al respecto, sobre todo, el desarrollo de una legislación internacional. Las organizaciones internacionales veían limitada su capacidad de actuación en el control de la actividad económica internacional y, a la vez, observaban cómo

los gobiernos no estaban adoptando iniciativas para gestionar los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial. Eran conscientes de que ellas no podían desarrollar mecanismos de legislación vinculante de alta juridificación, dado que este tipo de reglamentación es potestad de los Estados-nación. Ahora bien, aprovecharon su capacidad de desarrollar instrumentos de recomendación y de adhesión facultativa para promover principios, directrices, declaraciones, convenios, recomendaciones o comunicaciones para desarrollar y difundir la RSE en el marco empresarial, pero también para incidir en las actuaciones gubernamentales. Lo innovador de estos mecanismos es que las organizaciones internacionales se han dirigido sobre todo a la comunidad empresarial, reconociendo el débil papel que han desempeñado los Estados-nación hasta el momento. El desarrollo de estas iniciativas coincidió en un período corto de tiempo, en el último lustro del siglo pasado y los primeros años del siglo XXI.

No obstante, a la vez, estos instrumentos internacionales estimulaban la actuación de los gobiernos nacionales para desarrollar políticas públicas de RSE, o bien, en algunos casos, se proponía regular al respecto. Entre estas iniciativas intergubernamentales destacan el *Global Compact* de Naciones Unidas, los documentos de la Comisión Europea, como el *Libro Verde - Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas* (julio de 2001), la *Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible* (julio de 2002) y la *Comunicación - Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas* (marzo de 2006), las *Líneas Directrices para las empresas multinacionales* de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y los convenios, las recomendaciones y las declaraciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

4.3.1. UN Global Compact

UN Global Compact, conocido en español como Pacto Mundial de Naciones Unidas. Según la página web de Naciones Unidas⁷⁶, se trata de una iniciativa de compromiso ético destinada a que las empresas de todo el planeta asuman como una parte integral de su estrategia y de sus operaciones un decálogo de principios de conducta y acción en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y lucha contra la corrupción. Se trata de una propuesta que fue presentada por el secretario general de Naciones Unidas, K. Annan, frente a la comunidad empresarial internacional en la cumbre de Davos (Suiza), el 31 de enero de 1999. Annan propuso a los principales líderes empresariales del mundo que se unieran a la iniciativa de Naciones Unidas para promover prácticas y políticas empresariales en un marco de consenso internacional común basado en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la Declaración relativa a los Principios y Derechos fundamentales en el Trabajo de la Organización Mundial del Trabajo, la Declaración sobre Medioambiente y Desarrollo de Rio de Janeiro, y la Convención de Naciones Unidas contra la Corrupción. Su fin es promover la creación de una ciudadanía corporativa global, que permita la conciliación de los intereses y procesos de la actividad empresarial, con los valores y demandas de la sociedad civil, así como con los proyectos de la ONU, organizaciones internacionales sectoriales, sindicatos y ONG.

El Pacto constituye un instrumento internacional de libre adscripción por parte de empresas y organizaciones laborales y civiles, que se sustenta en el compromiso voluntario de las partes de la implantación de los diez principios en su estrategia y sus operaciones. En este sentido, no es ni un instrumento regulador que plantee normas legales vinculantes de alta juridificación de conducta para todas las entidades, ni un instrumento que conceda una certificación a aquellas que cumplen con determinados requisitos. Las empresas que se adhieren al Pacto asumen voluntariamente el compromiso de ir implantando el decálogo en sus actividades diarias. Así mismo, se comprometen a ir dando cuenta a la sociedad,

⁷⁶Véase <<http://www.unglobalcompact.org>> (13/7/2006).

de manera transparente, de los progresos que realizan en este proceso de implantación, mediante la elaboración de los informes de progreso.

UN Global Compact es una red en la que participan empresas, organizaciones sociales, gobiernos, instituciones académicas y también organismos de Naciones Unidas, como la Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos, el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, la Organización Internacional del Trabajo, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, y la Oficina de Naciones Unidas contra las Drogas y el Delito. En marzo de 2006, *Global Compact* contaba con tres mil participantes, de los cuales dos mil quinientos eran empresas pertenecientes a más de noventa países.⁷⁷

UN Global Compact ha sido uno de los referentes más importantes para el desarrollo de la RSE en el sector empresarial y en la relación de éste con los demás agentes sociales, en el marco del diálogo «multi-stakeholder». Sus propuestas de trabajo se han desarrollado a través del intercambio constructivo de información con las partes implicadas, de procesos de aprendizaje, de la construcción de redes globales y regionales, y del desarrollo de proyectos con acciones concretas. Las empresas que se han adherido al Pacto son las empresas líderes en el desarrollo de las políticas empresariales de RSE, que han compartido buenas prácticas y procesos de aprendizaje mutuo en el marco de un espacio de diálogo entre actores y agentes sociales interesados.

4.3.2. Los documentos de la Unión Europea

La Unión Europea (UE) ha sido una de las organizaciones internacionales de carácter regional más activas en la promoción de la RSE. La institución de la UE más activa en este ámbito ha sido la Comisión Europea (CE). La política de la UE se justifica en el marco de la Declaración Final del Consejo Europeo celebrado en Lisboa en marzo de 2000, cuando formuló como objetivo «convertir a la Unión

⁷⁷ Véase <<http://www.unglobalcompact.org/ParticipantsAndStakeholders/index.html>> (13/7/2006).

Europea, en el año 2010, en una economía basada en el conocimiento, la más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible, con más y mejores empleos y mayor cohesión social». A este objetivo común debían contribuir todos los agentes sociales. El Consejo hizo un especial llamamiento al papel de las empresas en «la construcción de un espacio europeo de desarrollo económico sostenible y socialmente cohesionado». El Consejo Europeo elaboró una agenda dedicada a las políticas de fortalecimiento de la competitividad y el crecimiento económico y social. Era la primera vez que en un documento oficial de la Unión Europea se formulaba una referencia directa a la responsabilidad social de las empresas.

Toda esta política tiene un claro antecedente en la iniciativa del gobierno francés de la *Declaración de las empresas contra la exclusión* de julio de 1992, donde se exige a la comunidad empresarial una mayor responsabilidad frente a las reducciones de plantillas y los despidos, y se le propone la participación activa en las políticas públicas de creación de empleo. El 10 de enero de 1995, esta declaración adquirió dimensión europea bajo la presidencia del entonces comisario, Jacques Delors, que con el apoyo de los máximos responsables de veinte grandes empresas europeas constituyeron una «red europea de empresas a favor de la cohesión social». En el año 2000, la Comisión Europea a través de J. Delors hizo un especial llamamiento a las empresas europeas.

La Comisión Europea (CE) ha sido la institución comunitaria más activa en el desarrollo de documentos de promoción de la RSE, tomando la iniciativa a través de dos direcciones generales: la Dirección General de trabajo y asuntos sociales y la Dirección General de empresa e industria.

En el marco temporal, la acción de la Unión Europea puede dividirse en cuatro etapas:

1. Desde el Consejo Europeo de Lisboa, en marzo del año 2000, pasando por la publicación del *Libro Verde* en julio de 2001, hasta el final de la consulta pública, en junio de 2002.

2. Desde la publicación de la primera comunicación en julio de 2002, pasando por el desarrollo del Foro Europeo Multistakeholder sobre RSE, hasta la publicación el 29 de junio de 2004 del informe final y las recomendaciones.
3. Desde la publicación de este informe hasta la publicación de la segunda comunicación en marzo de 2006.
4. A partir de la publicación de la comunicación de marzo de 2006.

En julio del año 2001, la Comisión Europea presentó el *Libro Verde - Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. A través de este texto, la Comisión se dirigía a todos los agentes sociales, empresas, gobiernos, organizaciones empresariales, sindicales y sociales para poner de manifiesto la necesidad y la importancia de adoptar medidas de RSE.

El *Libro Verde* inició la primera etapa de consulta pública de todos los agentes sociales interesados. Esta publicación estableció un enfoque voluntario de la RSE, es decir, «un concepto con arreglo al cual las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio» (Comisión Europea, 2001), y se convirtió en el marco de referencia sobre el significado de la RSE para todos los agentes sociales y los temas que debían incluirse en la agenda de las empresas y de cada uno de los agentes.

En su acción dirigida a las empresas, la Comisión Europea impulsó el discurso sobre la RSE con el objetivo de armonizar las iniciativas, los mecanismos y las herramientas adoptadas por las empresas de forma voluntaria y crear estándares comunes para su desarrollo y aplicación en el ámbito empresarial. A la vez, en su acción dirigida a los gobiernos europeos, la Comisión intentó impulsar y dinamizar la RSE en el marco de las políticas públicas.

Respecto a la relación entre RSE y desarrollo sostenible, el Consejo Europeo de Goteborg (Suecia), en junio de 2001, aprobó la «Estrategia de Desarrollo Sostenible para Europa», cuyo principal objetivo es que el crecimiento económico se desarrolle de forma paralela a la cohesión social y la protección medioambiental. Se incide en la necesidad de que las empresas adopten un

enfoque proactivo en materia de desarrollo sostenible en sus operaciones, tanto dentro como fuera de la UE. La comunicación de julio del año 2002 vino a confirmar la relación existente entre RSE y desarrollo sostenible.

El proceso de debate iniciado con el *Libro Verde* que estableció una consulta pública culminó con la publicación de la *Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*, en julio de 2002. De esta forma se abría la tercera etapa, al establecerse un marco de acción europea de RSE con las estrategias fundamentales y las líneas de acción para cada uno de los agentes sociales.

La Comisión Europea estableció una estrategia de promoción de la RSE basada en los siguientes principios:

1. Reconocimiento de la naturaleza facultativa de la RSE.
2. Prácticas de responsabilidad social creíbles y transparentes.
3. Focalización en aquellas actividades en que la intervención de la UE aporte valor añadido.
4. Enfoque equilibrado y global de la RSE, que incluya aspectos económicos, sociales y ecológicos, así como los intereses de los consumidores.
5. Atención a las necesidades y características de las pymes.
6. Apoyo a los acuerdos internacionales de referencia, y establecimiento de políticas de coherencia con ellos (OIT, OCDE, *UN Global Compact*).

La Comunicación establecía el desarrollo de un marco de acción europeo para la RSE que incorporaba las siguientes acciones:

1. Dar a conocer de una manera más eficaz el impacto positivo de la responsabilidad social de las empresas en la sociedad, tanto en Europa como en el resto del mundo, en particular en los países en desarrollo.
2. Fomentar el intercambio de experiencias y buenas prácticas en materia de RSE entre las empresas.

3. Promover el desarrollo de las capacidades de gestión en el ámbito de la RSE.
4. Fomentar la adaptación de prácticas de responsabilidad social entre las pymes.
5. Facilitar la convergencia y la transparencia de las prácticas y los instrumentos de responsabilidad social.
6. Crear en la UE un foro multilateral en este ámbito.
7. Integrar la responsabilidad social en las políticas comunitarias.

La comunicación establecía como una de sus estrategias la constitución del Foro Europeo Multistakeholder sobre RSE, en el que la Comisión reunió a las diferentes partes interesadas para profundizar en un marco de acción conjunto y establecer un marco de promoción de la RSE en sentido amplio. En junio del año 2004 se publicó el informe final y las recomendaciones del foro sin que del debate surgieran propuestas de avance muy interesantes.

La tercera etapa transcurrió entre la publicación del informe final en junio de 2004 hasta la publicación de una nueva comunicación en marzo de 2006. En estos dos años, se desarrolló un intenso debate en el seno de la Comisión, con importantes cambios políticos, en el marco de un complicado proceso de integración de los nuevos países del este de Europa. Este debate también sufrió la presión externa de diferentes asociaciones empresariales europeas, como *Union of Industrial and Employers Confederation of Europe* (UNICE), *European Association of Craft, Small & Medium-sized Enterprises* (UEAPME) o *CSR Europe*, que han defendido ante las instituciones europeas el carácter voluntario de la RSE frente a las presiones para su regulación ejercidas por las principales organizaciones sindicales europeas, como la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CISL) y la *European Trade Union Confederation* (ETUC). Finalmente, en marzo de 2006, la Comisión publicó una nueva comunicación bajo el título *Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas*. En ella define un cambio en la estrategia y aproximación a la RSE. Después de un proceso complejo de debate multilateral, ahora la Comisión ha centrado la

estrategia en el tema del protagonismo y el liderazgo de las empresas frente a las partes interesadas que participan en el proceso. Se defiende la integración facultativa por parte de las empresas de sus preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones. Las empresas europeas a través de UNICE y *CSR Europe* han presionado para dirigir el proceso que debe culminar con la creación de una «Alianza Europea para la RSE», en la cual participen grandes empresas y pymes. No se trata de ningún instrumento jurídico. Se propone a las empresas europeas que se reúnan para crear nuevas asociaciones y nuevas oportunidades. La alianza propuesta por la Comisión demuestra el poder de liderazgo de las empresas en el marco de la RSE. La Comisión espera que se convierta en el vehículo para movilizar los recursos y las capacidades de las empresas europeas con el fin de reforzar la transparencia, la publicidad y la credibilidad de las prácticas de RSE.

La Unión Europea ha sido una de las organizaciones internacionales que ha dado mayor impulso al desarrollo de la RSE. A través de sus diferentes comunicaciones ha sido pionera en incorporar la responsabilidad social en la agenda política, económica y empresarial europea. En el año 2001, bajo el impulso del Consejo de Lisboa, incentivó a las empresas para que desarrollasen políticas empresariales de RSE, es decir, para que incorporasen la RSE en sus estrategias, y abriesen un debate con los diferentes agentes sociales sobre cuáles debían ser los marcos de referencia europeos. Además, también impulsó la creación de un foro multilateral, el llamado «Foro Europeo Multistakeholder sobre RSE», al que invitó a participar a las principales organizaciones empresariales, sindicales y sociales europeas, así como a organizaciones internacionales, con el objetivo de desarrollar un marco de consenso. Después de estas experiencias multilaterales, en esta nueva etapa, la Comisión se ha propuesto plantear a las empresas europeas el desarrollo de un escenario consensuado sin la participación directa de los otros agentes interesados. Para ello, ha hecho un llamamiento a las empresas a través de organizaciones patronales clásicas, como UNICE, UAPME o bien *CSR Europe*.

La Comisión Europea también ha tenido un papel activo en la promoción de la RSE entre los gobiernos de los Estados miembros, intentando que estos adoptasen políticas de RSE.

Finalmente, para cerrar este apartado sobre el papel de los actores y autoridades públicas, se menciona –ya que no es el objetivo de este trabajo– el papel desempeñado por algunos gobiernos pioneros en desarrollar políticas de promoción de la RSE. Algunos gobiernos, como el del Reino Unido, el de Dinamarca o el de Australia, han incentivado al resto de los países europeos y de la OCDE para que sus respectivos gobiernos adopten, poco a poco, políticas públicas de promoción de la RSE. Generalmente, los gobiernos no han desarrollado la función de reguladores, dado que no han emitido normas vinculantes. En esta cuestión, es interesante destacar el trabajo de Fox *et al.* (2002), que han analizado los diferentes papeles adoptados por los gobiernos en relación con la RSE, y los han dividido en cuatro actitudes fundamentales: obligar, facilitar, colaborar y promocionar.

Si los gobiernos adoptan el papel coercitivo, pueden promulgar leyes de obligado cumplimiento, controlar y establecer sanciones e incentivos legales y fiscales. No obstante, teniendo en cuenta que los gobiernos no están desarrollando medidas de *hard law* para promover la RSE, el papel más adoptado es el de facilitadores a través de legislaciones de apoyo que más bien allanan el camino empresarial mediante mecanismos de *soft law*, creación de incentivos, capacitación, soporte financiero, campañas y mecanismos de concienciación, y estimulación a través del mercado. Ahora bien, los gobiernos también pueden adoptar mecanismos de colaboración o partenariado, mediante la combinación de recursos y el establecimiento de iniciativas conjuntas entre el sector público y el privado, la implicación en el proceso de las partes interesadas y el diálogo con ellas. Finalmente, los gobiernos pueden adoptar políticas de promoción y apoyo político, difusión y reconocimiento público de los regímenes y las iniciativas empresariales.

En la actualidad, se observa una tendencia evidente de colaboración entre las autoridades públicas y las privadas. Dicha colaboración se convierte así en el

segundo mecanismo en la construcción de la RSE como iniciativa de autorregulación. En este sentido es posible destacar cinco actuaciones: en primer lugar, la propia Unión Europea a través de la Comisión Europea y el secretario general de Naciones Unidas, así como muchos gobiernos, sobre todo los europeos, pero también todos los gobiernos de la OCDE, han aceptado y fomentado la aproximación voluntaria de la RSE. En segundo lugar, las autoridades públicas, sobre todo europeas –algunos gobiernos y la Comisión– han promovido el desarrollo de las políticas empresariales de promoción y facilitación de la RSE. En tercer lugar, estas autoridades públicas, como la Unión Europea a través de la Comisión Europea o *UN Global Compact*, junto con las empresas, han potenciado el desarrollo de propuestas voluntarias de RSE desarrolladas por organismos técnicos internacionales, como el proyecto de la ISO 26000. Además, han supervisado la aplicación de instrumentos de control privados desarrollados por organizaciones o redes privadas, como el *Global Reporting Initiative* o SIGMA, poniendo medios o recursos públicos al servicio de dicha aplicación. En cuarto lugar, han cooperado a través de organizaciones internacionales para hacer posible a escala transnacional un desarrollo uniforme de la RSE, a través de mecanismos como *UN Global Compact*. Por último, han potenciado la creación y el desarrollo de diálogos entre las partes interesadas para potenciar su relación, como es el caso de la Comisión Europea y *UN Global Compact*.

4.3.3. Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) elaboró en 1976 las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales como una serie de recomendaciones de los gobiernos miembros para la actuación de las empresas en el marco internacional. Estas Líneas fueron revisadas en el año 2000, con la finalidad de incorporar nuevos elementos relacionados con los procesos de globalización y la actividad empresarial, en el contexto del desarrollo de la RSE. Se trata de recomendaciones sobre aspectos sociales y medioambientales realizadas por gobiernos a las empresas multinacionales. Se trata de un código

de conducta social y medioambiental adoptado multilateralmente. Las Líneas Directrices tienen como objetivo que las operaciones empresariales estén en armonía con las políticas de los gobiernos, promoviendo la complicitad y el diálogo entre las empresas y en las sociedades en las que operan. También plantean el incremento de la inversión extranjera por parte de las empresas a fin de contribuir al desarrollo sostenible. El documento agrupa temas como la transparencia, las relaciones laborales, las relaciones industriales, el medio ambiente, la corrupción, los consumidores, la ciencia y la tecnología, la competitividad y la fiscalidad, todo en coordinación con las leyes existentes. Es un texto directriz, de recomendación no vinculante, que no implica ninguna obligación ni control empresarial. No obstante, las empresas que trabajan en este campo, lo consideran como un documento clave que toman como referencia a la hora de desarrollar sus políticas.

Las líneas directrices promueven la responsabilidad y transparencia corporativas a través del enunciado de “principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables”. La comunidad empresarial ha participado activamente en la actualización de las líneas directrices. Aunque las líneas directrices no definen expresamente el concepto de RSE, entre sus objetivos se menciona el de “potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible” para “garantizar una coherencia entre los objetivos sociales, económicos y medioambientales”.

4.3.4. Convenios, recomendaciones y la Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de la Organización Internacional del Trabajo

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) formula normas internacionales relativas al derecho del trabajo y los derechos humanos y las publica en forma de convenios y recomendaciones. Son normas voluntarias que fijan unas condiciones mínimas en materia de derechos laborales fundamentales, así como otras normas por las que se regulan condiciones que abarcan todas las cuestiones relacionadas con el trabajo. Los ocho convenios laborales principales son: libertad sindical y derecho de sindicación; derecho de negociación colectiva; abolición del trabajo

forzoso; igualdad de remuneración, oportunidades y trato; derecho de remuneración; discriminación en el empleo y la ocupación; edad mínima de trabajo y peores formas de trabajo infantil.

En 1998, la OIT formuló la *Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo*, que constituye el compromiso de los gobiernos, de las organizaciones patronales y de los sindicatos de respetar y defender los valores humanos fundamentales. Abarca cuatro áreas básicas: la libertad de asociación, la libertad sindical y el derecho de negociación colectiva, la eliminación del trabajo forzoso u obligatorio, la abolición del trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

La Declaración ha sido bien aceptada por las empresas en el contexto del desarrollo de la RSE. Los principios y derechos que se formulan en ella establecen criterios de referencia para una conducta empresarial responsable y aparecen incorporados en la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT, aprobada en 1977 y revisada en 1987 y 1995, que es otro de los instrumentos de la organización que promueve la RSE. Todos ellos son documentos de adscripción facultativa por parte de los Estados y las organizaciones empresariales y sindicales. Las empresas los utilizan como documento de referencia. A pesar de que existe cierto control gubernamental de su actuación, la OIT no tienen mecanismos para sancionar y controlar directamente a las empresas.

4.4. La autoridad privada en el desarrollo de la Responsabilidad Social de la Empresa como forma de gobernanza global

Una vez que se ha analizado cómo las empresas han ejercido su poder convirtiendo la gestión de los riesgos sociales y medioambientales en una iniciativa basada en la autorregulación empresarial como forma de gobernanza global, se examinan los dos mecanismos de cooperación y colaboración más importantes que han utilizado para desplegar su autoridad privada: la cooperación

interempresarial y la colaboración entre autoridades privadas y autoridades públicas.

Este apartado estudia en primer lugar, cómo las empresas han desplegado su poder en el marco de la RSE a través de iniciativas de cooperación interempresarial.⁷⁸

Las empresas han adoptado sobre todo normas y prácticas informales, siguiendo las directrices de códigos de conducta, sistemas de gestión y certificación, e instrumentos de información. Entre ellos destacan los modelos de gestión propuestos por WBCSD, BSR, la matriz de CSR *Europe* o bien los estándares colectivos para generar memorias como *Global Reporting Initiative* en cuyo desarrollo han participado estas organizaciones. En segundo lugar, algunas empresas de servicios o consultoras han canalizado la cooperación interempresarial intentando convertirse en autoridades en Internet. Este es el caso del proceso de creación de la futura ISO 26000, SA Sustainability 8000.⁷⁹ En tercer lugar, las asociaciones empresariales representan el esfuerzo más importante de la cooperación interempresarial. Así lo avala el trabajo desarrollado por diferentes organizaciones como WBCS, CSR *Europe*, BSR y Forum Empresa, por citar las más significativas. De esta forma las empresas han desplegado su poder en la sociedad internacional en relación con el control de los riesgos sociales y medioambientales. En una concepción relacional del poder se analiza la capacidad de unos actores de ejercer su poder sobre los otros.

Las empresas en su calidad de autoridades privadas han desplegado diferentes mecanismos de cooperación interempresarial, especialmente asociaciones empresariales de RSE, lo que les ha permitido desarrollar una posición

⁷⁸ Adoptando la tipología elaborada por Cutler, Haufler y Porter (1999) que se ha presentado en el segundo capítulo, se puede analizar el desarrollo de los mecanismos adoptados por las empresas en forma de cooperación interempresarial en el marco de la RSE. De las seis formas de cooperación interempresarial identificadas: 1) normas y prácticas sectoriales informales; 2) empresas coordinadoras de servicios o consultoras, aseguradoras y consultoras de dirección; 3) alianzas de producción con redes de subcontratación y coordinación de actividades complementarias, como partenariados estratégicos, *joint ventures* y redes de contratación y subcontratación; 4) cárteles; 5) asociaciones empresariales de cooperación y, finalmente, 6) regímenes privados o conjuntos complejos de instituciones formales e informales que constituyen una fuente de gobernanza.

⁷⁹ No ha sido el objetivo de este trabajo de investigación desarrollar el papel de estos organismos técnicos. Éste será un tema a analizar en un futuro trabajo de investigación.

consensuada frente a las propuestas públicas y de la sociedad civil. Estas asociaciones son paradigmáticas en el sentido de que representan uno de los esfuerzos más significativos del sector empresarial en el marco de la RSE, tal como lo demuestra la labor desarrollada por ellas. Se han analizado cuatro de estas asociaciones, pero pueden enumerarse algunas más: *World Business Council for Sustainable Development*, *CSR Europe*, *Business for Social Responsibility*, *Forum Empresa*, *Internacional Business Leaders Forum*, *Business in the Community*. Además, a escala nacional, en muchos países han surgido organizaciones empresariales de RSE. No se puede generalizar su origen geográfico, aunque la mayoría procede de países occidentales. No obstante, también participan asociaciones y empresas de países en vías de desarrollo. Cabe destacar la aparición y el desarrollo de redes regionales y nacionales en muchas áreas del planeta. Sus actividades tienen una clara dimensión transnacional, en la medida en que muchas de las empresas que las conforman son transnacionales.

Las asociaciones empresariales de RSE cumplen cuatro funciones básicas: en primer lugar, han permitido a las empresas consensuar una aproximación común del sector privado a la gestión de los riesgos sociales y medioambientales que genera la actividad empresarial en la economía globalizada; en segundo lugar, han permitido a las empresas actuar como grupo de presión defendiendo la aproximación empresarial frente a las organizaciones internacionales, los gobiernos y también las organizaciones de la sociedad civil; en tercer lugar, han posibilitado el desarrollo de la RSE como mecanismo de autorregulación privada y, en cuarto lugar, han canalizado los intereses empresariales para influir en las decisiones de las autoridades públicas.

En los últimos diez años, se han ido desarrollado escenarios de competitividad entre las autoridades públicas y las privadas, a la vez que aparecían contextos de cooperación. Este enfrentamiento por establecer un modelo de RSE evidencia que el poder ejercido por las autoridades privadas ha sido, a veces, muy superior al ejercido por las autoridades públicas. Y en muchas ocasiones, este ejercicio de poder ha ido acompañado de legitimidad, del reconocimiento de que los actores

que lo ejercían actuaban de forma autorizada. Era un poder autorizado que otorgaba a las empresas autoridad privada en la materia.

Siguiendo con nuestro análisis de los dos mecanismos de cooperación y colaboración más importantes que han utilizado las empresas para desplegar su autoridad privada, se aborda ahora los mecanismos de colaboración establecidos entre las autoridades públicas y las privadas en el desarrollo de la RSE, a fin de conseguir desarrollar la actividad empresarial en un mundo sostenible.

Como principio genérico, las empresas han planteado la RSE como autorregulación privada y este principio ha sido ampliamente reconocido por los gobiernos –sobre todo el estadounidense–, por las instituciones de la Unión Europea y por los países miembros de la OCDE. Las grandes empresas han liderado los procesos de autorregulación estableciendo marcos normativos, estándares, principios y valores que les han permitido expandir su poder de mercado. Las autoridades públicas han fomentado y apoyado esta aproximación a través de diferentes iniciativas políticas. En primer lugar, han supervisado la aplicación de instrumentos de control privado, poniendo medios y financiación pública al servicio de estos instrumentos, como la financiación de las asociaciones empresariales de RSE. En segundo lugar, han cooperado a través de organizaciones internacionales para hacer posible una promoción global de la RSE.

Como se ha observado, en muchos casos, esa colaboración se ha dado a través de asociaciones empresariales e iniciativas de organizaciones internacionales como *Un Global Compact*, la Unión Europea, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos o la Organización Internacional del Trabajo. Se trata de lo que Ibáñez (2005: 264-265) ha denominado «instrumentos de poder suave», o *soft power*, considerando el «poder suave» como aquel ejercido por las empresas en colaboración con los gobiernos, sobre todo el de Estados Unidos, los de los países de la OCDE y las instituciones comunitarias. Las autoridades públicas de Estados Unidos han fomentado esta aproximación de autorregulación de la RSE, que ha sido acatada por la Unión Europea, a pesar de los conflictos internos que

ello ha generado, pues había países dentro de la UE que pretendían regular al respecto. En este caso, sobre todo la Unión Europea y los gobiernos europeos no han explotado las posibilidades del poder coercitivo que les hubiesen permitido desarrollar instrumentos reguladores de mayor juridificación. Después de un largo proceso de debate en el seno de la Unión Europea, se ha decidido aceptar la autorregulación privada como mecanismo fundamental de la RSE. Este hecho queda avalado con la comunicación presentada en marzo 2006 y la propuesta de la Alianza Europea de RSE, en la cual participarán las empresas como líderes del proceso. En este contexto, la relación entre las asociaciones empresariales de RSE, como *CSR Europe* y la Comisión Europea ha sido fundamental. Las asociaciones empresariales de RSE han negociado directamente con las instituciones comunitarias sin tener en cuenta el papel de los gobiernos nacionales.

Los factores que explican la generalización de la autorregulación en el contexto de la RSE son diversos, pero es evidente que uno de los más significativos es la preferencia de este marco de regulación por parte de las empresas y por ciertos gobiernos, sobre todo el de Estados Unidos. El liderazgo de las grandes empresas transnacionales y del gobierno estadounidense y británico a la hora de dar a conocer su forma de entender la RSE ha sido decisivo frente a opiniones más reguladoras como la de la Comisión Europea en el año 2001 y 2002. Ellos han determinado en gran medida la organización de la RSE, pese a los intentos de algunos gobiernos europeos de hacer que la gobernanza de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial fuera más multilateral y tuviese en cuenta a todas las partes interesadas. No obstante, la RSE seguirá desarrollándose en un contexto de conflicto y cooperación en la relación entre autoridades privadas y autoridades públicas. Aunque parece que el modelo de autorregulación no va a retroceder.

La RSE como iniciativa de autorregulación en el marco de la gobernanza global puede tener diferentes lecturas. Como expone J. A. Scholte (2001) puede hacerse básicamente una lectura más negativa y una lectura más positiva. La visión negativa es una lectura de la RSE ante la sociedad civil como un interés explícito

e implícito de las empresas para rebajar la institucionalización de un sistema internacional de control y gobernanza global pública. La globalización ha permitido a las empresas disponer de un nuevo marco global de actuación carente de regulación. Desde este punto de vista, el sector empresarial no desea una regulación que sea susceptible de restringir su actividad. Este marco de autorregulación privada, permite a las empresas gozar de amplios espacios de acción que se escapan del intervencionismo y el sistema redistributivo del Estado-nación que se estableció a mediados del siglo XX.

No obstante, a la vez, puede hacerse una lectura más positiva del desarrollo de la RSE. Según este enfoque, la Responsabilidad Social de la Empresa es un proyecto constructivo que avanza en el marco de la gobernanza global en un momento en el que el sistema internacional de gobernanza pública no dispone de poder de control y ejecución para implementar políticamente a nivel internacional el objetivo común de la sostenibilidad económica, social y medioambiental. En este sentido, mientras no existan instrumentos de control públicos de los riesgos sociales y medioambientales negativos causados por la globalización, la RSE se entiende como un instrumento constructivo y correctivo que se origina en el contexto de la propia iniciativa empresarial para establecer algún tipo de control sobre los límites de la globalización. Esta aproximación positiva a la RSE permite definirla como un paso adelante, como un proceso en el camino hacia una solución a largo plazo para establecer un sistema de gobernanza global en el que la empresa esté implicada. La RSE no debe ser entendida como un sustituto del Derecho Público Internacional y del sistema de organizaciones internacionales. No obstante, la RSE es un paso positivo del sector privado, aunque sea en forma de autorregulación e iniciativa voluntaria, hacia una ciudadanía corporativa y una democracia cosmopolita.

Ahora bien, si se pretende convertir la RSE en un verdadero instrumento de rendición de cuentas y una garantía democrática, debe profundizarse más en establecer una más efectiva gobernanza global pública que apoye y recoge las formas de gobernanza global privada. Ello significa apoyar la acción de las empresas como autoridades privadas con iniciativas de gobernanza global

adoptadas en el seno de las organizaciones internacionales, las cuáles deben tener más poder de control y ejecución.⁸⁰ Y a la vez, avanzar las relaciones de cooperación entre autoridades privadas y autoridades públicas para convertir en un futuro próxima la RSE como un verdadero mecanismo de “rendición de cuentas” del sector privado ante la sociedad.

⁸⁰ J. A. Scholte (2001) propone avanzar en este camino consolidando la Organización Internacional del Trabajo en su objetivo por asegurar el respeto a los estándares laborales en la producción mundial; creando una Agencia de la Competitividad Global (*Global Competition Agency*) que pueda controlar el monopolio en los mercados globales; creando una Autoridad Financiera Mundial (*World Financial Authority*) que pueda supervisar la banca global; consolidando el poder de control del Fondo Monetario Internacional, la *International Organisation of Securities Commissions* (IOSCO) y la *International Association of Insurance Supervisors* (IAIS); creando una Organización Mundial del Medio ambiente (*World Environmental Organisation*); y desarrollando una Oficina de Impuestos Globales (*Global Tax Office*) que pueda tasar lastransferencias comerciales y financieras globales.

CONCLUSIONES

Los procesos de globalización económica están directamente vinculados a las transformaciones ocurridas en la estructura de producción y de organización empresarial en las últimas décadas del siglo xx. Estos cambios estructurales en la organización de la transnacionalización de la producción mundial, la integración de los mercados comerciales y la integración de los mercados financieros permiten entender el poder que las empresas han adquirido en los mercados globales y en la economía política internacional. El desarrollo de la economía global y la organización de las redes de producción transnacional han generado diferentes consecuencias socioeconómicas que tienen un impacto político en la sociedad internacional. La intensificación de los procesos económicos de la globalización ha contribuido a la erosión de las capacidades de los Estados-nación de atender de forma efectiva al control de los nuevos riesgos planteados por la economía, sobre todo si éstos tienen su origen en organizaciones y estructuras con sede fuera de sus fronteras territoriales

La internacionalización de la producción y la integración global de los mercados comerciales y financieros ha erosionado la capacidad de los gobiernos de controlar las políticas económicas, a la vez que los Estados han visto modificado el control político y democrático de su propio territorio. Ello significa que se ha producido una brecha importante entre la «comunidad política» y la dinámica de la economía política contemporánea. No obstante, se ha constatado como han sido los propios gobiernos –sobre todo los de los países más poderosos– quienes han ido cediendo espacios de poder a las empresas de forma explícita, desregularizando ámbitos materiales mediante procesos de liberalización económica internacional o bien dejando de actuar en otros aspectos.

Todos estos elementos están en el origen de la Responsabilidad Social de la Empresa. La empresa transnacional representó en las últimas décadas del siglo pasado un tipo de racionalidad basada en la lógica del desarrollo económico y el beneficio a corto plazo a cualquier precio, sin tener en cuenta las consecuencias sociales y medioambientales, ni las normas básicas internacionales. En esa

etapa, los procesos de deslocalización internacional y de reestructuración y reorganización del sistema empresarial generaron consecuencias sociales muy negativas en todo el planeta. La búsqueda del máximo beneficio para el accionista derivó, sobre todo en la década de los noventa, en la existencia de prácticas empresariales sin escrúpulos y sin ningún respeto por las normas internacionales como la Declaración Internacional de los Derechos Humanos, la legislación desarrollada por la Organización Internacional del Trabajo o las normas derivadas de las Conferencias de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo.

Las empresas contribuyen en todo el planeta a generar nuevos riesgos sociales y ambientales asociados a un crecimiento económico sin control, con un fuerte incremento de las desigualdades sociales y la destrucción de los recursos naturales. El sector privado es responsable en el agravamiento de los problemas de dualismo económico y social, debido a la flexibilidad de sus políticas laborales y medioambientales, orientadas a la búsqueda del máximo beneficio, que han ocasionado diferentes consecuencias: despidos masivos en procesos de reestructuración empresarial, violación de los derechos laborales y humanos en procesos de búsqueda de máximos beneficios a corto plazo, o destrucción de los recursos naturales en zonas del planeta sin ningún tipo de regulación ambiental.

Del trabajo de investigación sobre la Responsabilidad Social de la Empresa podemos extraer seis conclusiones, que sintéticamente exponemos a continuación. En primer lugar, se ha constatado como el desarrollo de la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) es consecuencia de las transformaciones de la globalización económica. Es una iniciativa en la que convergen diferentes procesos: la evolución de la economía política globalizada y el poder de las empresas transnacionales, la emergencia de la sociedad civil y el desarrollo en la Ética Empresarial de la preocupación por el papel de la empresa en la sociedad.

En segundo lugar, la iniciativa de implementar una conducta ética, responsable y sostenible empresarial frente a los retos sociales y medioambientales generados en la economía globalizada se ha acabado convirtiendo en una forma de

gobernanza global. La RSE contribuye a las iniciativas de gobernanza global que se han desarrollado en el contexto internacional en los últimos quince años, impulsadas por las empresas transnacionales como autoridades privadas y influidas por la presión de la sociedad civil global, como fuente de autoridad privada. Las empresas han promovido, en el contexto internacional, un modelo de control de los riesgos sociales y medioambientales derivados de la actividad empresarial, basado en la autorregulación privada, y para ello han dejado de lado las diferentes propuestas de regulación pública.

En tercer lugar, se ha observado como la RSE constituye una transformación de la cultura empresarial que se fundamentaba en la búsqueda del valor y el máximo beneficio económico para los accionistas. La RSE es el compromiso por parte de las empresas de contribuir al desarrollo sostenible, respetando y apoyando la protección de los derechos humanos, en diálogo y compromiso con las partes interesadas. De esta forma, las empresas colaboran con los diferentes agentes sociales, gobiernos, organizaciones internacionales, sociedad civil global y movimientos sociales en el proceso hacia el Desarrollo Sostenible. La cultura empresarial se transforma y adopta un papel político de cooperación con los diferentes agentes sociales, gubernamentales y no gubernamentales, para buscar soluciones frente a los retos políticos generados por la globalización.

En cuarto lugar, esta nueva cultura empresarial ha sido impulsada, en la última década, por directivos empresariales que han formado una suerte de «comunidad epistémica», que ha definido las prácticas fundamentales de la asunción de los principios de sostenibilidad y responsabilidad por parte de las empresas. Esta comunidad epistémica tiene un papel político fundamental en la sociedad internacional, dado que es la impulsora en el sector privado de la paulatina adopción de políticas de RSE.

En quinto lugar, a lo largo de este proceso, las empresas, como autoridades privadas, han ejercido su poder político. Es decir, las empresas, gracias a su poder e influencia, son quienes gestionan y controlan los riesgos sociales y medioambientales derivados de su actividad. Ellas son quienes establecen los

temas de la agenda en el desarrollo de la RSE, cuya gestión se ha efectuado sobre todo a través de fuentes de control privadas. La autorregulación privada desempeña un papel central en el control de los riesgos sociales y medioambientales derivados de la actividad empresarial global. El hecho de que dicho control esté en manos de las empresas les ha dado un margen de actuación mucho más amplio que si la RSE hubiese estado regulada por los Estados. El control de la RSE se está construyendo alrededor de diversas fuentes reguladoras presentes en un eje de colaboración que va de la autorregulación privada, pasando por los mecanismos híbridos, al desarrollo de instrumentos de *soft law* público impulsados por diferentes organizaciones internacionales, como Naciones Unidas o la Unión Europea y el apoyo mediante normas de *soft law* desarrolladas por algunos gobiernos que promueven la autorregulación.

En sexto lugar, para ejercer este poder político en la sociedad internacional las empresas, en su calidad de autoridades privadas, han adoptado diferentes mecanismos. Los más importantes han sido instrumentos de cooperación interempresarial, fundamentalmente a través de la creación de asociaciones empresariales de RSE. Estas asociaciones se han creado por iniciativa de las propias empresas –aunque contando, a veces, con el impulso de las autoridades públicas– para consolidar la aproximación empresarial de autorregulación de la RSE. Las asociaciones empresariales han cumplido diferentes funciones: han generado una aproximación común del sector privado a la gestión de los riesgos sociales, han desplegado y fomentado la autorregulación privada, han canalizado los intereses empresariales para influir sobre las decisiones de las autoridades públicas y han actuado como grupos de presión defendiendo la autorregulación privada frente a las organizaciones internacionales, gobiernos y sociedad civil, que, en algunos casos, han abogado por una mayor regulación pública.

Pero, a la vez, las empresas han ejercido su poder colaborando con las autoridades públicas en el desarrollo de iniciativas e instrumentos. En este marco de colaboración, las autoridades públicas han permitido que las autoridades privadas controlen y lideren el desarrollo de la RSE. Desde finales del siglo pasado, la aproximación política del gobierno de Estados Unidos, de los

gobiernos de la OCDE y de las autoridades de la Unión Europea, así como de la mayoría de las organizaciones internacionales gubernamentales, ha avalado y fomentado la autorregulación privada de la RSE. A pesar de todo, en el contexto europeo, algunos países han defendido la necesidad de establecer un marco de regulación pública.

De forma paralela, diferentes organizaciones internacionales han desarrollado iniciativas públicas para promover la RSE a través de la adhesión voluntaria de las empresas. Estas organizaciones internacionales, a causa de las limitaciones de sus funciones y su poder, han tenido que aceptar y proponer instrumentos jurídicos de adhesión facultativa, no vinculantes. Como parte de sus actividades, han desarrollado foros internacionales, en el marco de diálogos multilaterales, en los que han participado los diferentes actores interesados, con el objetivo de desarrollar propuestas consensuadas para dar respuesta a los riesgos a los que se enfrenta la sociedad global.

De manera más amplia, el estudio de la RSE nos ha permitido constatar que efectivamente la globalización económica ha alterado la estructura de poder en la sociedad internacional, modificando los marcos de gobernanza. La gobernanza incide en la acción de las diferentes autoridades públicas y privadas, y en el desarrollo de redes de acción autoorganizadas y autónomas. Se ha creado, pues, un sistema híbrido de gobernanza global, con estructuras públicas y privadas, que cuentan con débiles u oscuros mecanismos de rendición de cuentas, lo que ha motivado que se generara la necesidad de establecer instrumentos de control de la actividad económica y, sobre todo, de las consecuencias sociales y medioambientales de la globalización.

De esta forma, se ha constatado cómo la participación de diferentes actores no gubernamentales más allá de las fronteras del Estado-nación posibilita que se pueda hablar de una «sociedad postinternacional», que se caracteriza básicamente por integrar un conjunto de relaciones sociales generadas a partir de las interacciones existentes en el seno de la sociedad internacional de Estados entre actores gubernamentales y no gubernamentales, públicos y privados, según

pautas de comportamiento orientadas a la preservación de objetivos elementales del orden social, limitación de la violencia, respeto de los compromisos y estabilidad de la propiedad. En el marco de la sociedad postinternacional, las empresas han desarrollado una autoridad política en la economía política internacional contemporánea, de tal forma que, en amplios ámbitos, son ellas las que promueven y proponen la regulación y el control adecuados para el desarrollo de los mercados y la persistencia del sistema capitalista. Esta nueva estructura de poder transnacional se hace evidente al analizar el funcionamiento de los mercados globales, donde la influencia de las autoridades privadas en algunos ámbitos de la economía política global es tan importante que puede considerarse que éstas ejercen mayor poder en algunos aspectos que los Estados-nación.

En definitiva, el análisis de la RSE como una nueva forma de gobernanza global muestra de forma especialmente clara la dinámica de colaboración y conflicto que se ha establecido entre las autoridades públicas y las autoridades privadas con el objetivo de desarrollar nuevos marcos de poder y organización política en la sociedad internacional, a la vez que permite observar la emergencia del papel político de las empresas como autoridades privadas en temas que tradicionalmente habían sido competencia de las autoridades públicas, como el control de los riesgos sociales y medioambientales derivados de la actividad económica. El estudio de la RSE pone de manifiesto las transformaciones de las formas de organización política y económica que ha experimentado la sociedad internacional, que van más allá de las formas intergubernamentales o multilaterales, y que apuntan a la aparición de regímenes privados o híbridos, público-privados, en la regulación de temas económicos, sociales y medioambientales.

En este contexto de gobernanza global, una lectura positiva de la RSE la describiría como un proyecto constructivo que avanza en un momento en el que el sistema internacional de gobernanza pública no dispone de la capacidad de desarrollar un sistema público internacional de gobernanza. En este sentido, mientras no existen instrumentos públicos de control de los riesgos sociales y medioambientales negativos causados por la globalización, la RSE emerge como

una iniciativa constructiva que se origina en la propia actividad empresarial para establecer algún tipo de control sobre los límites de la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

Albareda, L. y Lozano, J.M. (2001), *Observatorio de los fondos de Inversión éticos, ecológicos y solidarios en España*, Barcelona: Esade.

Balaam, D. N. y Veseth, M. (2002) *Introduction to International Political Economy* (2.ª ed.), New Jersey: Prentice-Hall, Inc.

Barbé, E. (2003) *Relaciones Internacionales*. 2ª ed. Revisada. Madrid: Tecnos.

Baylis J. y Smith S. (2001) *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*. Oxford: Oxford University Press.

Bendell, J. (2004) «Barricades and Boardrooms. A contemporary history of the corporate accountability movement», *Technology, Business and Society, Programme Paper*, n.º 13, Geneva: Unrisd.

Carroll, A. B. (1979) «A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance», *Academy of Management Review*, n.º 4, pp. 497-505.

Carroll, A. B. (1991) «The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders», *Business Horizons*, n.º 34, pp. 39-48.

Carroll, A. B. (1999) «Corporate Social Responsibility. Evolution of a Definitional Construct», *Business & Society*, vol. 38, n.º 3, September, pp. 268-295.

Casanovas y La Rosa, O. (2001) *Unity and Pluralism in Public International Law*. Dordrecht: Kluwer Law International, pp. 81-83.

Castells, M. (1997) *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. 3 vols., Madrid: Alianza.

Clarkson, M. B. E. (ed.) (1998) *The Corporation and Its Stakeholders. Classic and Contemporary Readings*, Toronto: University of Toronto Press.

Committee for Economic Development (1971) *Social responsibilities of business corporations*, New York.

Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995). *Nuestra Comunidad Global*, Madrid: Alianza.

Cox, R. W. (1981) «Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory». En: Cox, R. W. y Sinclair, T. J. (1996) *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 85-123.

Cox, R. W. (1987) *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, New York: Columbia, University Press.

Cox, R. W. (1996) «Structural Issues of Global Governance: Implications for Europe». En: Cox, R. W. y Sinclair, T. J. *Approaches to world order*, Cambridge: Cambridge University Press.

Cox, R. W. y Sinclair, T. J. (1996) *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press.

Cutler, A. C. (1997) «Artifice, ideology and paradox: the public/private distinction in International Law», *Review of International Political Economy*, vol. 4, n.º 42, pp. 261-285.

Cutler, A. C. (1999a) «Locating Authority in the Global Political Economy», *International Studies Quarterly*, vol. 43, pp. 58-81.

Cutler, A. C. (1999b) «Private Authority in International Trade Relations: The Case of Maritime Transport». En: Cutler, A. C.; Haufler, V.; Porter, T. (eds.) *Private Authority and International Affairs*, New York: New York State University Press.

Cutler, A. C.; Haufler, V.; Porter, T. (eds.) (1999) *Private Authority and International Affairs*, New York: New York State University Press.

Davis, K. (1960) «Can business afford to ignore social responsibilities?» *California Management Review*, vol. 2, pp. 70-76.

Della Porta, D. y Kriesi, H. (1999) «Social movements in a globalizing world: and introduction». En: Della Porta, D.; Kriesi, H.; Rucht, D. (eds.) *Social movements in a globalizing world*, New York: MacMillan, pp. 3-22.

Drucker, P. E. (1993) *La sociedad post-capitalista*, Madrid: Apóstrofe.

Drucker, P. E. (1995) *Managing in a Time of Great Change*, New York: Penguin.

Drucker, P. E. (1997) «The Global Economy and the Nation State», *Foreign Affairs*, vol. 76, n.º 5.

Drucker, P. E. (2000) «Llega una nueva organización a la empresa». En: *Gestión del conocimiento*, Deusto.

Dunning, J. H. (1974) *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, London: George Allen & Unwin Ltd.

Dunning, J. H. (1983) *International Production and the Multinational Enterprise*, London: George Allen & Unwin.

Dunning, J. H. (ed.) (1985) *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, Chichester: John Wiley & Sons/IRM.

Dunning, J. H. (1988) *Multinationals Technology and Competitiveness*, London: Unwin Hyman Ltd.

- Dunning, J. H. (1993) *The Globalisation of Business*, London: Routledge.
- Dunning, J. H. (ed.) (1997) *Governments, Globalizations, and International Business*, Oxford: Oxford University Press.
- Dunning, J. H. y Mucchielli, J-L. (eds.) (2002) *Multinational Firms. The Global-Local Dilemma*, London: Routledge.
- Eide, A.; Ole Bergesen, H.; Rudolfson Goyer, P. (eds.) (2000) *Human Rights and the Oil Industry*, Antwerpen: Intersentia.
- Elkington, J. (1998) *Cannibals with forks. The triple bottom line of 21st century business*, Gabriola Island BC: New Society Publishers.
- Epstein, E. M. (1987) «The Corporate Social Policy Process: Beyond Business Ethics, Corporate Social Responsibility and Corporate Social Responsiveness», *California Management Review*, vol. 14, n.º 4, pp. 32-47.
- Filkenstein, L. (1995) «What is Global Governance», *Global Governance*, vol. 1, pp. 367-372.
- Fox, T.; Ward, H.; Howard, B. (2002) *Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility: A Baseline Study*, Washington: The World Bank.
- Frederick, W. C. (1978) «*The Maturing of Business and Society Thought*», *Working Paper*, n.º 279, Graduate School of Business, University of Pittsburgh.
- Frederick, W. C. (1987) «Theories of Corporate Social Performance». En: Sethi, S. P. y Flabe, C. M. (eds.) *Business and Society: Dimensions of Conflict and Cooperation*, New York: Lexington Books, pp. 142-161.
- Frederick, W. C. (1998) «Moving to CSR4» *Business and Society*, vol. 37, n.º 1, pp. 40-60.
- Frederick, W. C.; Davis, K.; Post, J. E. (1988) *Business and Society. Corporate Strategy, Public Policy, Ethics*, New York: McGraw Hill.
- Freeman, W. R. (1984) *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.
- Friedman, M. (1970) «The social Responsibility of business is to increase its profits», *New York Times Magazine*, 13 September, pp. 87-91.
- Friedman, M. (1999) *Consumer boycotts. Effecting change through the market place and the media*, New York: Routledge.

Gale, F. (1998) «Cave, Cave! Hic dragones: a neo-Gramscian deconstruction and reconstruction of international regime theory» *Review of International Political Economy*, vol. 5, n.º 2, pp. 252-283.

García, C. (1993) «La evolución del concepto de actor en la teoría de las Relaciones Internacionales», *Papers. Revista de Sociología*, n.º 41, pp.13-31.

García, C. (1998) «La globalización en la Sociedad Internacional contemporánea: dimensiones y problemas», *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1998*, Madrid/Bilbao: Tecnos/UPV, 1999, pp. 319-350.

García, C. (2000) «La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales», *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LI-1999, n.º 2, pp. 427-468 (441-445).

Giddens, A. (1989) *Sociology*, Oxford: Basil Blackwell.

Giddens, A. (1990) *The consequences of modernity*, Cambridge: Polity Press.

Gill, S. (1994) «Structural Change and Global Political Economy: Globalizing Elites and the Emerging World Order». En: Sakamoto, Y. *Global Transformation: Challenges to State System*, Tokyo: United Nations University Press.

Habermas, J. (1986) *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Buenos Aires: Amorrortu.

Haufler, V. (1993) «Crossing the Boundary between Public and Private: international Regimes». En: Rittbergen, V. (ed.) (1993) *Regime Theory and International Relations*, Oxford: Clarendon Press, pp. 94-111.

Haufler, V. (1999) «Self-Regulations and Business Norms: Political Risk, Political Activism». En: Cutler, A. C.; Haufler, V.; Porter, T. (eds.) (1999) *Private Authority and International Affairs*, New York: New York State University Press, pp. 199-222.

Haufler, V. (2000) «Private sector international regimens». En: Higgot, R. A.; Underhill, G. R. D.; Bieler, A. (eds.) (2000) *Non-State Actors and Authority in the Global System*, London/New York: Routledge, pp. 121-137.

Held, D. (1996) *Democracy and Global Order*, Stanford: Stanford University Press, 1996.

Held, D.; McGrew, A.; Goldblatt, D.; Perraton, J. (1999) *Global Transformations*, Stanford: Stanford University Press.

Held, D. y McGrew, A. (2000) *The Global Transformation Reader. An Introduction to the Globalizations Debate*, Oxford: Polity.

Held, D. y McGrew, A. (2002) *Globalization/Anti-globalization*, Cambridge: Polity Press.

Hewson, M. y Sinclair, T. J. (eds.) (1999) *Approaches to Global Governance Theory*, New York: SUNY Press, 1999.

Higgott, R. A. (2000) «Contested Globalization: the changing context and normative challenges», *Review of International Studies*, vol. 26, n.º 1, pp. 131-153.

Higgott, R.; Underhill, G. R. D.; Bieler, A. (2000) «Globalisation and non-state actors». En: Higgott, R., Underhill, G. R. D.; Bieler, A. (eds.) (2000) *Non-State Actors and Authority in the Global System*, London/New York: Routledge.

Higgott, R., Underhill, G. R. D.; Bieler, A. (eds.) (2000) *Non-State Actors and Authority in the Global System*, London/New York: Routledge.

Hirst, P. y Thompson, G. (1996) *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity Press.

Hocking, B. y Smith, M. (1990) *World Politics. An Introduction to International Relations*, London: Harvester Wheatsheaf.

Hoffmann, S. (1996) «Obstinate or Obsolete? The fate of the nation-state and the case of Western Europe», *Daedalus*, vol. 95, pp. 862-915.

Holme, R. y Watts, P. (2000) *Corporate Social Responsibility: Making Good Business Sense*, Geneva: World Business Council for Sustainable Development.

Holliday, Ch. O.; Schmidheiny, S.; Watts, P. (2002) *Walking the Talk. The Business Case for Sustainable Development*, Sheffield: Greenleaf Publishing-World Business Council for Sustainable Development.

Human Rights Watch (1999) *The Price of Oil*, New York: HRW.

Humbert, M. (1970) *Institutions politiques et sociales de l'Antiquité*, Madrid.

Ibáñez, J. (1999) «La realidad de la globalización: procesos, factores y actores de un incipiente sistema global» *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 1, n.º 1, pp. 41-61.

Ibáñez, J. (2005) *El control de Internet. Poder y autoridad en los mercados electrónicos*, Madrid: Catarata.

FMI (1998) *Internacional Financial Statistics Yearbook*, Washington DC: International Monetary Fund.

Johnshon, H. L. (1971) *Business in contemporary society: Framework and issues*, Belmont CA: Wadsworth.

Kaldor, M. (2000) «Global Civil Society». En: Held, D. y McGrew, A. (2000) *The Global Transformation Reader. An Introduction to the Globalizations Debate*, Oxford: Polity Press, pp. 559-563.

Kaldor, M. (2001) (ed.) *Global Civil Society*, Oxford: Oxford University Press.

Kaldor, M. (2003) *Global Civil Society. An Answer to War*, Oxford: Polity Press.

Keane, J. (2001) «Global Civil Society». En: Anheier, H.; Glassius, M.; Kaldor, M. (eds.) (2001) *Global Civil Society 2001*, Oxford: Oxford University Press.

Keane, J. (1998) *Civil Society: Towards a New Modernity*, London: Sage.

Kegley, Ch. W. y Wittkopf, E. R. (2001) «The promise and perfil of Nongovernmental organizations (NGOs)». En: Kegley, Ch. W. y Wittkopf, E. R. *World Politics. Trends and transformation*, Boston: Beaford St. Martins.

Keohane, R. y Nye, J. (1972) *Transnational Relation and World Politics*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Keohane, R. y Nye, J. (1977) *Power and Interdependence. World Politics in Transition*, Boston: Little Brown and Company.

Krasner, S. (1982) *International Regimes*, Ithaca: Cornell University Press.

Lozano, J. M. (1997) *Ètica i empresa*, Barcelona: Proa.

Lozano, J. M. (2002) *La empresa ciudadana. Un reto de innovación*, Barcelona: ESADE.

Lozano, J. M. (2006) «De la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) a la Empresa Responsable y Sostenible (ERS)», *Papeles de Economía Española*, n.º 108, pp. 40-62.

Mansbach, R. (1976) *The Web of World Politics*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Mansbach, R. W. y Vasquez, J. A. (1981) *In Search of Theory. A New Paradigm for Global Politics*, New York: Columbia University press.

Mansbach, R. W.; Ferguson, Y. H.; Lampert, D. E. (1996) *The Web of World Politics. Non-state actors in a Global System*, Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.

McGuire, J. W. (1963) *Business and Society*, New York: McGraw-Hill.

Meadows, D. H., et al. (1972) *Beyond the limits*, New York: Universe Books.

Meadows, D. H.; Meadows, D. L.; Randers, J. (1992) *Más allá de los límites del crecimiento*, Madrid: El País Aguilar.

- Mesa, R. (1977) *Teoría y Práctica de Relaciones Internacionales*, Madrid: Taurus.
- Morgenthau, H. J. (1948) *Politics among Nations. A struggle for power and peace*. New York: Alfred A. Knopf.
- OCDE (1994) *The Performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*, Paris: Organisations for Economic Cooperation and Development.
- Ohmae, K. (1985) *Triada Power*, New York: The Free Press.
- Ohmae, K. (1990) *The Borderless World*, London: Collins.
- Ohmae, K. (1995) *The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*, Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Palan, R.; Abbot, J.; Dean, Ph. (1996) *State Strategies in Global Political Economy*, London: Pinter, pp. 1-54.
- Phillips, N. y Higgott, R. A. (1999) «Global Governance and the Public Domain: Collective Goods in a Post-Washington Consensus Era», *CSGR Working Paper*, n.º 47, Warwick: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR).
- PNUD (1999) *Informe sobre el Desarrollo Humano*, Madrid, Mundi-libro.
- PNUD (2003) *Informe sobre el Desarrollo Humano*, Madrid: Mundi-libro.
- Porter, M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.
- Prakasch, A. (2002) «Beyond Seattle: Globalization, the Nonmarket Environment and Corporate Strategy», *Review of International Political Economy*, vol. 9, n.º 3, pp. 513-537.
- Prebisch, R. (1983) «Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo», *Trimestre Económico*, vol. L(2), n.º 198 abril-junio, número especial, México, pp. 1077-1096.
- Preston, L. E. y Post, J. E. (1975) *Private management and public policy: The principle of public responsibility*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Reich, R. B. (1993) *El trabajo de las naciones*, Madrid: Javier Vergara Ed.
- Rodhes, R. A. W. (1996) «The New Governance Governing without Government», *Political Studies* XLIV, pp. 652-667.

Rosenau, J. N. (1999) «Towards an Ontology for Global Governance». En: Hewson, M. y Sinclair, T. J. (eds.) (1999) *Approaches to Global Governance Theory*, New York: Suny Press, pp. 287-301.

Rosenau, J. N. y Czempiel, E. O. (eds.) (1989) *Global Challenges and Theoretical Challenges. Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington Mass.: Lexington Books.

Rosenau, J. N. (1990) *Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity*, Princeton, N. J.: Princeton University Press, p. 6.

Rosenau, J. N. y Czempiel, E. O. (eds.) (1992), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

Rosenau, J. N. (1995) «Governance in the Twenty-first Century», *Global Governance*, vol. 1, pp. 13-43.

Ruggie, J. G. (1975) «International responses to technology: Concepts and trends», *International Organization*, vol. 29, n.º 3, pp. 557-583.

Ruigrok, W. y Van Tulder, R. (1995) *The Logic of International Restructuring*, London: Routledge.

Salmon, A. (2000) « Réveil du souci Éthique dans les entreprises: Un nouvel esprit du capitalisme?», *Éthique et Économie. Revue du MAUSS*, n.º 15 (primer semestre), pp. 296-319.

Samuelson, P. A. (1971) «Love that corporation», *Mountain Bell Magazine*, Spring.

Sartori, G. (1989) *Teoría de la Democracia*, 2 vols. México D. F.: Alianza.

Sassen, S. (2001) *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona: Edicions Bellaterra.

Scholte, J. A. (2001) «Globalisation, Governance and Corporate Citizenship», *Journal of Corporate Citizenship*, nº 1, spring, pp. 15-23.

Sethi, P. S. (1975) «Dimensions of Corporate Social Performance: An Analitical Framework», *California Management Review*, vol. 17, n.º 3, pp. 58-64.

Serbin, A. (2000) «La sociedad civil transnacional y los desafíos de la globalización». En: Podesta, B., et al. (coords.) *Ciudadanía y mundialización. La sociedad civil ante la integración regional*, Madrid: CEFIR/CIDEAL/INVESP.

Sinclair, T. J. (1996) «Synchronic Global Governance and International Political Economy». En: Cox, R. W. y Sinclair, T. J. *Approaches to world order*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 159-62.

Slaughter Burley, A-M. (1993) «International Law and International Relations Theory: A Dual Agenda», *The American Law and International Relations*, vol. 87, pp. 205-239.

Slaughter Burley, A-M. (2000) «A Liberal Theory of International Law», *Proceedings of the Annual Meetings of The American Society of International Law*, Washington D. C.: Asil

Spar, (1999) «Lost in (Cyber)space: The Private Rules of Online Commerce». En: Cutler, A. C.; Haufler, V.; Porter, T. (eds.) (1999) *Private Authority and International Affairs*, New York: New York State University Press, pp. 31-51.

Stiglitz, J. (2002) *Globalization and its Discontents*, New York: W. W. Norton & Company Inc.

Stopford, J. y Strage, S. (1991) *Rival status, rival firms. Competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press.

Strange, S. (1970) «International Economics and International Relations: a case of mutual neglect», *International Affairs*, vol. 46, n.º 2, pp. 304-315.

Strange, S. (1996) *The retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.

Strange, S. (1998) *Mad Money*, Manchester: Manchester University Press.

Strange, S. (1999) *Dinero Loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona: Paidós.

Strange, S. (2001) *La retirada del Estado*, Barcelona: Icaria-Intermon-Oxfam.

Tarrow, S. (1998) *Power in Movements: Social Movements and Contentious Politics*, 2.ª ed. Cambridge: Cambridge University Press.

Teegan, H.; Doh, J. P.; Vachani, S. (2004) «The importance of nongovernmental organizations (NGOs) in global governance and value creation: an international business research agenda», *Journal of International Business Studies*, vol. 35, pp. 463-483.

Tilly, Ch. (1995) *Popular Contention in Great Britain 1785-1834*, Oxford: Oxford University Press.

UNCTAD (2005) *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, Geneva: United Nations.

Underhill, G. R. D. (2000) «Introduction to Global Issues in Historical Perspective». En: Stubbs, R. y Underhill, G. R. D. (eds.) *Political Economy and the Changing Global Order*, Toronto: Oxford University Press.

Van Bergeijk, P. A. G. y Mensink, N. W. (1997) «Measuring Globalization», *Journal of World Trade*, vol. 31, n.º 3.

Vilanova, M.; Lozano, J. M.; Dinares, M. (2006) *Accountability: Comunicación y Reporting en el ámbito de la RSE*, Madrid: Forética.

Willetts, P. (2001) «Transnational Actors and International Organizations in Global Politics». En: Baylis, J. y Smith, S. (eds.) (2001) *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*, Oxford: Oxford University Press.

Weber, M. (1944) *Economía y Sociedad*, México D. F.: Fondo de cultura Económica.

Wood, D. J. (1991) «Corporate Social performance Revisited», *Academy of Management Review*, vol. 16, n.º 4, pp. 691-718.

Wolfers, A. (1962) *Discord and Collaboration. Sea's on International Relations*, Baltimore: The Johns Hopkins UP.

World Business Council for Sustainable Development (2006a) *Catalyzing Change. A short history of the WBCSD*, WBCSD.

World Business Council for Sustainable Development (2006b) *From Challenge to Opportunity. The role of business in tomorrow's society*, WBCSD.

World Commission on Sustainable Development (1987) *Our common Future*, Oxford: Oxford University Press.

Young, O. (1980) «International Regimes: Problems of Concept Formation», *World Politics*, vol. 32, pp. 331-356.

Zadek, S. (2001) *The Civil Corporation: The New Economy of Corporate Citizenship*, Stirling, VA: Earthscan.