

**LA CONTRIBUCIÓN DE LAS AUTORIDADES PRIVADAS
A LA GOBERNANZA GLOBAL:
LAS ÉLITES EMPRESARIALES EN LAS INICIATIVAS DE
RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA**

Laura Albareda Vivó

**Tesis doctoral
dirigida por el Dr. Josep Ibáñez y el Dr. Josep M. Lozano**

Tutora: Dra. Esther Barbé

**Programa de Doctorado en
Relaciones Internacionales e Integración Europea
Institut Universitari d'Estudis Europeus
Departament de Dret Públic i de Ciències Historicojurídiques**



2009

**LA CONTRIBUCIÓN DE LAS AUTORIDADES PRIVADAS
A LA GOBERNANZA GLOBAL:
LAS ÉLITES EMPRESARIALES EN LAS INICIATIVAS DE
RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA**

Laura Albareda Vivó

**Tesis doctoral
dirigida por el Dr. Josep Ibáñez y
el Dr. Josep M. Lozano**

Tutora: Dra. Esther Barbé

Bellaterra

2009

A mi padre

ÍNDICE

ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
ACRÓNIMOS	xiii
AGRADECIMIENTOS	xv
INTRODUCCIÓN	1

PRIMERA PARTE

LAS EMPRESAS COMO ACTORES DE LA POLÍTICA MUNDIAL

Capítulo 1

LAS EMPRESAS EN LA TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES	17
1 El estudio de la empresa en las Relaciones Internacionales	18
1.1 Las Relaciones Internacionales y la visión estatocéntrica	18
1.2 La incorporación de nuevos actores internacionales	20
1.3 La cooperación y la interdependencia entre actores estatales y no estatales	22
1.4 Las empresas en la teoría de los regímenes internacionales	23
1.5 La aportación de la teoría liberal de Derecho Internacional Público	24
1.6 El enfoque de juridificación y la <i>soft law</i> en el estudio de la política mundial	29
1.7 Lo público y lo privado en la política mundial	30
1.8 La reestructuración del orden político mundial y las empresas	33
1.9 El liberalismo incardinado transnacional	35
2 La gobernanza global como aproximación al estudio de la transformación de la gobernanza mundial	37
2.1 El concepto de gobernanza global: del estatocentrismo al policentrismo	37
2.2 El origen del concepto de <i>governance</i> en la Ciencia Política y la gestión pública	40
2.3 La Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales	42
2.4 El concepto de gobernanza global en la disciplina de las Relaciones Internacionales	44
2.5 Las críticas al concepto de gobernanza global	46

2.6	Los temas principales en la agenda de la gobernanza global	49
2.7	Las élites privadas transnacionales en el desarrollo de la gobernanza global	50
3	La transformación del poder y la autoridad del Estado-nación	53
3.1	La sociedad internacional como sociedad de Estados soberanos y el principio de territorialidad	53
3.2	La transformación del principio de soberanía del Estado-nación	55
3.3	El nuevo orden mundial: el Estado desagregado y la gobernanza por redes	56
3.4	La emergencia de las autoridades privadas y la transformación del orden político mundial	59
3.5	El concepto de actor en la teoría de las Relaciones Internacionales	61
4	El debate teórico sobre el poder y la autoridad en la gobernanza global	63
4.1	El análisis del poder en la gobernanza global	64
4.2	La aproximación estructuralista y constructivista al estudio del poder	65
4.3	La complejidad del análisis sobre el ejercicio del poder en la gobernanza global	69
4.4	El poder multidimensional de la empresa y el punto de vista estructural	71
4.5	El poder multidimensional de la empresa: el punto de vista instrumental y discursivo	74
4.6	Las resistencias al poder neoliberal y la sociedad civil global	78
4.7	La transformación de la autoridad en la política mundial	79
4.8	El concepto de autoridad privada en el estudio de las Relaciones Internacionales	83
Capítulo 2		
EL PODER DE LA EMPRESA EN UN MUNDO GLOBALIZADO		
1	El impacto de la globalización en las estructuras de las empresas transnacionales	88
1.1	El debate ideológico sobre la globalización	88
1.2	Principales dimensiones que definen los procesos de globalización	91
1.3	La transnacionalización de la producción mundial	92
1.4	El capitalismo flexible y las transformaciones de la estructura de la organización de la empresa	93
1.5	Las redes globales de producción y distribución	96
1.6	La integración de los mercados globales de bienes y servicios	98
1.7	La integración del sistema financiero internacional	101
2	Las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa	104
2.1	La capacidad económica de las empresas transnacionales	106
2.2	La concentración de las redes de producción y comercialización	107
2.3	Las empresas transnacionales financieras	110
2.4	Los flujos de inversión extranjera directa	111
2.5	La expansión de la inversión extranjera directa	113

2.6	La división global del trabajo y los flujos de inversión extranjera directa	116
3	La responsabilidad social de las empresas y la regulación de la actividad productiva transnacional	118
3.1	Las empresas y la distribución internacional del trabajo	119
3.2	La responsabilidad social de la empresa y la distribución internacional del trabajo	121
3.3	La actividad empresarial globalizada y las políticas económicas y sociales de los Estados	125
3.4	Las corporaciones y la responsabilidad limitada	127
3.5	La relación de la empresa con la sociedad global y la integración de las prácticas de responsabilidad social en la gestión empresarial	131
3.6	La actividad productiva transnacional y el Derecho Internacional Público	133
3.7	La diversidad de la regulación empresarial de los Estados	134
3.8	El margen de autorregulación de las empresas sobre su actividad transnacional	136
4	Las élites empresariales en el orden mundial neoliberal	138
4.1	El estudio de la empresa en el siglo XXI	138
4.2	Una propuesta al estudio de la empresa desde la Economía Política Internacional	141
4.3	El neoliberalismo y el nuevo orden político mundial	142
4.4	Las élites empresariales transnacionales y la ideología capitalista neoliberal hegemónica	145
4.5	La autoridad de las élites empresariales y la cooperación interempresarial	147
4.6	Los roles políticos adoptados por las élites empresariales	148
4.7	Las élites empresariales en la gobernanza global del medioambiente	149

SEGUNDA PARTE

LOS MECANISMOS PRIVADOS EN LA GOBERNANZA GLOBAL Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

Capítulo 3

	LA GOBERNANZA GLOBAL Y LA TRANSFORMACIÓN DE LA REGULACIÓN TRANSNACIONAL	157
1	La compleja arquitectura de los mecanismos de gobernanza global	158
1.1	La transformación de la gobernanza global y las autoridades públicas	158
1.2	La transformación de la gobernanza global y las autoridades no estatales	161
1.3	La emergencia de una nueva agenda de investigación	162
1.4	Tipología de los mecanismos que regulan los aspectos globales	166
1.5	Criterios de medida y clasificación de los mecanismos de gobernanza global	168

1.5.1	La naturaleza de los actores	169
1.5.2	Grado de formalización e institucionalización	172
1.5.3	Delegación, tipología jurídica y grado de participación	174
1.5.4	Complejidad o interrelación de los mecanismos existentes	175
2	El desarrollo de la regulación empresarial transnacional y la gobernanza global	177
2.1	El impacto de la globalización en la proliferación la regulación	177
2.2	El análisis de la gobernanza y la regulación	180
2.3	La relación entre gobernanza, regulación y <i>soft law</i>	181
2.4	El crecimiento de la regulación empresarial transnacional	187
2.5	El papel de las comunidades epistémicas en el desarrollo de la regulación empresarial global	189
2.6	El desarrollo de la regulación sobre los impactos sociales y medioambientales de las empresas transnacionales	191
3	Las nuevas formas de regulación impulsadas por las autoridades privadas	194
3.1	Los elementos que definen la estructura la regulación transnacional privada	195
3.1.1	La estructura organizativa y la naturaleza jurídica de las regulaciones transnacionales privadas	195
3.1.2	La ambigüedad en el proceso de seguimiento, supervisión y cumplimiento	196
3.1.3	Las nuevas fuentes de autoridad	198
3.2	La clasificación de los instrumentos de regulación transnacional	200
3.2.1	La regulación pública	200
3.2.2	La autorregulación privada	202
3.2.3	La corregulación público-privada	207
3.2.4	La regulación <i>multistakeholder</i>	208
4	El neoliberalismo y la participación de los actores privados en la gobernanza	215
4.1	El origen de la participación de los actores privados en la gobernanza	216
4.2	El papel político de los actores privados	218
4.3	El impacto de la ideología neoliberal en el orden político mundial y la emergencia de la gobernanza global	219
4.4	La ideología neoliberal en la Política Económica Internacional	221
4.5	La aplicación de la obra de K. Polanyi para explicar la emergencia de la autorregulación y del neoliberalismo	223
4.6	La responsabilidad social de la empresa y el doble movimiento	225

Capítulo 4

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA		
POLÍTICA GLOBAL		229
1	La emergencia de la responsabilidad social de la empresa como ámbito de gobernanza global	230
1.1	Los dos movimientos que confluyen: el social y el empresarial	232
1.2	El poder global de las empresas y el movimiento empresarial de responsabilidad social de la empresa	233
1.3	La aproximación de las empresas sobre la responsabilidad social de la empresa	234
1.4	La responsabilidad social de la empresa y la gobernanza global	237
1.5	El análisis del poder global de la empresa	239
1.6	La emergencia de la clase capitalista transnacional y la politización de la cultura del <i>management</i> global	242
1.7	La responsabilidad social de la empresa como proyecto de la clase capitalista transnacional	245
2	Las redes de la sociedad civil global y el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial	246
2.1	La emergencia de la sociedad civil global y su composición: de las ONG a las redes de activismo civil transnacional	247
2.2	El papel de la sociedad civil global en la política mundial	249
2.3	El impulso inicial de la responsabilidad social de la empresa y las campañas de denuncia públicas de la sociedad civil	253
2.4	El origen del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial en el marco de los movimientos sociales	254
2.5	Las denuncias del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial	255
2.6	La actividad política del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial: del conflicto al partenariatado	259
2.7	La responsabilidad social de la empresa y los partenariatados	262
3	La responsabilidad social de la empresa y la autorregulación	265
3.1	La responsabilidad social de la empresa y las autoridades privadas	265
3.2	La transformación de los marcos de gestión empresarial en torno a la responsabilidad social de la empresa	268
3.3	La responsabilidad social de la empresa y el desarrollo sostenible	276
3.4	La dirección basada en la triple cuenta de resultados y el diálogo y compromiso con las partes interesadas	279
3.5	La responsabilidad social de la empresa y los derechos humanos	283
3.6	La responsabilidad social de la empresa y los instrumentos de regulación	288
3.6.1	Los instrumentos de autorregulación empresarial de RSE	291

3.6.2	La regulación que emerge de las organizaciones sociales	293
3.6.3	La corregulación privado-civil	295
3.6.4	La regulación <i>multistakeholder</i>	296
3.6.5	Las iniciativas internacionales de <i>soft law</i> de las organizaciones internacionales gubernamentales	298
3.6.6	Los gobiernos y las políticas públicas de promoción de la RSE	300
4	La responsabilidad social de la empresa y la emergencia de un nuevo dominio público global en torno a la gobernanza de colaboración	302
4.1	La responsabilidad social de la empresa y la emergencia de un nuevo dominio público global	302
4.2	La responsabilidad social de la empresa y su vinculación con la gobernanza por redes	306
4.3	La gobernanza por redes y las nuevas redes de políticas públicas globales	308
4.4	La responsabilidad social de la empresa y la gobernanza de colaboración	312
4.5	La responsabilidad social de la empresa y la nueva estrategia de colaboración entre Naciones Unidas y el sector privado	315

TERCERA PARTE

EL IMPACTO DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

Capítulo 5

	LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA: LA AUTORREGULACIÓN EMPRESARIAL Y LAS ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL	323
1	La diversidad de la comunidad empresarial transnacional y la institucionalización de la responsabilidad social de la empresa	324
1.1	La empresa cuestionada en un mundo global: la diversidad del tejido empresarial global y la responsabilidad social de la empresa	326
1.2	La estructura de la clase capitalista transnacional y los grupos de élites empresariales	332
1.2.1	El sector conservador de libre mercado	333
1.2.2	El sector del estructuralismo neoliberal	335
1.2.3	El sector del regularismo neoliberal	336
1.3	La responsabilidad social de la empresa y el liderazgo de las élites empresariales reformadoras	337
2	El activismo político de la comunidad empresarial transnacional y la institucionalización de la responsabilidad social de la empresa	339
2.1	La institucionalización del movimiento empresarial de responsabilidad social de la empresa	340

2.2	El activismo empresarial, las organizaciones de cooperación interempresarial privada y las redes de activismo privado transnacional	341
2.3	El estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial privada en las Relaciones Internacionales	343
2.4	El estudio de las estructuras de poder económico empresarial y las organizaciones de cooperación interempresarial privada	346
2.5	La globalización, la responsabilidad social de la empresa y las organizaciones de cooperación interempresarial privada	348
2.5.1	Organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado	348
2.5.2	Organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales	349
2.5.3	Organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad	350
3	Estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial privada y la responsabilidad social de la empresa	351
3.1	Las redes de activismo político privado transnacional y la responsabilidad social de la empresa	352
3.2	Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad globales	357
3.2.1	La organización World Business Council for Sustainable Development	359
3.2.2	La organización Caux Round Table	370
3.2.3	La organización International Business Leaders Forum	374
3.3	Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad regionales	380
3.3.1	La organización CSR Europe	380
3.3.2	Business in the Community y otras organizaciones en Europa	385
3.3.3	La organización Business for Social Responsibility	390
3.3.4	La red Forum Empresa	395
3.3.5	El Instituto Ethos Brasil	397
3.4	Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales	400
3.4.1	La Cámara de Comercio Internacional	401
3.4.2	La organización World Economic Forum	403
3.4.3	La organización Conference Board	411
4	Estructura de las élites empresariales que conforman las redes de planificación política de responsabilidad social de la empresa	413
4.1	Las redes privadas de planificación política empresarial estructuralistas neoliberales	415
4.2	Las redes privadas de planificación política empresarial conservadoras y de libre mercado	419
4.3	Las empresas que participan en estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad	420
4.4	Las redes de activismo privado transnacional, los grupos privados de planificación política empresarial y la responsabilidad social de la empresa	422

Capítulo 6

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA: LA REGULACIÓN <i>MULTISTAKEHOLDER</i> Y LAS ÉLITES EMPRESARIALES		425
1	Global Reporting Initiative: el diálogo entre el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y las empresas	428
1.1	La responsabilidad social de la empresa, la rendición de cuentas y la publicación de memorias de sostenibilidad	430
1.2	La emergencia de un estándar global de memoria de sostenibilidad: el origen de Global Reporting Initiative	433
1.3	Los emprendedores sociales y su relación con las élites empresariales	435
1.4	Las redes de activismo que conforman el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y la transparencia empresarial	437
1.5	La ambición de los emprendedores sociales que diseñaron Global Reporting Initiative: la capacidad de regular a partir de una iniciativa <i>multistakeholder</i>	439
1.6	Global Reporting Initiative: las empresas y los líderes empresariales	441
1.7	El Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y Global Reporting Initiative	443
1.8	El desarrollo de las líneas directrices y la transformación de las empresas como instituciones sociales	445
1.9	La estructura de gobierno de Global Reporting Initiative y su independencia institucional	447
2	La participación de las élites empresariales en Global Reporting Initiative	449
2.1	El consejo de dirección de Global Reporting Initiative y su composición <i>multistakeholder</i>	449
2.2	La comunidad empresarial en el consejo de dirección de Global Reporting Initiative	452
2.3	El papel de los líderes empresariales como catalizadores de Global Reporting Initiative ante el sector privado	458
2.4	La diversidad de la comunidad empresarial participante en Global Reporting Initiative	459
2.5	La relación de Global Reporting Initiative con las organizaciones de cooperación interempresarial	461
2.6	El equilibrio de intereses en la toma de decisiones y la independencia institucional	462
2.7	El impacto de Global Reporting Initiative por empresas y países	465
2.8	El punto de vista de los representantes empresariales en el consejo de dirección	466
2.9	La integración de nuevas partes interesadas: los gobiernos	470
2.10	La comparación entre International Standard Association (ISO) y Global Reporting Initiative	472
2.11	Los límites del Global Reporting Initiative como iniciativa reguladora	473
2.12	El futuro de Global Reporting Initiative como sistema de verificación y control público de la rendición de cuentas de las empresas	476

3	El papel de las iniciativas <i>multistakeholder</i> de responsabilidad social de la empresa en la integración de regímenes internacionales de derechos humanos y de medioambiente	478
3.1	UN Global Compact como iniciativa global de responsabilidad social de la empresa	479
3.2	El emergente proceso de aprendizaje y participación del sector privado	481
3.3	UN Global Compact y el sistema de integridad y verificación	481
3.4	La incardinación de UN Global Compact y Global Reporting Initiative	483
3.5	La responsabilidad social de la empresa y los derechos humanos	485
3.6	La responsabilidad social de la empresa y el medioambiente	488
3.7	Global Reporting Initiative y la participación de los <i>stakeholders</i> o partes interesadas	489
3.8	La contribución de la RSE a los regímenes internacionales de derechos humanos y de medioambiente	491
4	La responsabilidad social de la empresa: reflexiones en torno a sus déficits democráticos y propuesta de investigación futura	492
4.1	Algunas reflexiones en torno a la teoría de las Relaciones Internacionales	493
4.2	Naciones Unidas y su reto ante la responsabilidad social de la empresa	497
4.3	Los gobiernos y la responsabilidad social de la empresa	499
4.4	Las autoridades privadas y las deficiencias democráticas en la gobernanza global	501
4.5	Propuesta de investigación futura: el estudio de un marco incardinado de RSE vinculado a UN Global Compact	505
	CONCLUSIONES	511
	ANEXO I	521
	ANEXO II	537
	ANEXO III	541
	ANEXO IV	547
	ANEXO V	563
	ANEXO VI	565
	ANEXO VII	567
	BIBLIOGRAFÍA	571

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Las treinta principales empresas transnacionales no financieras en el mundo 2005	109
Cuadro 2. Empresas transnacionales y sus filiales extranjeras por regiones y países (1998-2006)	112
Cuadro 3. Crisis medioambientales, sociales y organizativas que afectaron a las empresas transnacionales (1985-2008)	257
Cuadro 4. Instrumentos y mecanismos de gestión de la RSE	273
Cuadro 5. Gobernanza global, ciudadanía corporativa y RSE según WEF	409
Cuadro 6. La empresa en la mejora de la gobernanza global según WEF	410
Cuadro 7. Miembros del primer consejo de dirección del GRI (2002)	451

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Elementos de clasificación de los mecanismos de gobernanza global	169
Gráfico 2. Clasificación de los actores que participan en la gobernanza global según su naturaleza	170
Gráfico 3. Tipología de los instrumentos de gobernanza global	173
Gráfico 4. Procesos políticos que convergen en la emergencia de la RSE como marco de gobernanza global	233
Gráfico 5. Política de rendición de cuentas: implementación de la RSE	270
Gráfico 6. La aportación de los diferentes actores al desarrollo sostenible	277
Gráfica 7. Tipología de las fuentes de institucionalización de la RSE	289
Gráfico 8. Clasificación de los actores que participan en la RSE.	290
Gráfico 9. Mecanismos impulsados por las élites empresariales para desarrollar su papel como reguladores en la RSE	322
Gráfico 10. Mecanismos e instrumentos adoptados por las empresas para gestionar la RSE	340
Gráfico 11. Tipología de las organizaciones de cooperación interempresarial privada	350
Gráfico 12. Organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad	355

Gráfico 13. Red de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que promueven la RSE	356
Gráfico 14. Red de organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales y de mercado que promueven la RSE	357
Gráfico 15. The WBCSD's Regional Network	365
Gráfico 16. Actividad internacional de IBLF	377
Gráfico 17. CSR Europe Network	387
Gráfico 18. La red Forum Empresa en America	396
Gráfico 19. Estructura de las redes de planificación política transnacionales en torno a la RSE	414
Gráfico 20. Mecanismos de <i>accountability</i> en la política mundial aplicados a las autoridades privadas	504
Gráfico 21. Incardinación de la RSE en un marco de gobernanza global: UN Global Compact.	508

ACRÓNIMOS

AMI	Acuerdo Multilateral de Inversiones
ASEAN	Asociación de Naciones Unidas del Sureste Asiático
BCSD	Business Council for Sustainable Development
BITC	Business in the Community
BM	Banco Mundial
BP	British Petroleum
BSR	Business for Social Responsibility
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CDE	Comité para el Desarrollo Económico de Estados Unidos
CE	Comisión Europea
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CEO	Chief Executive Officer o Consejero Delegado
CEP	Council for Economic Priorities
CERES	Coalition for Environmentally Responsible Economies
CSR Europe	Corporate Social Responsibility Europe
CSR	Corporate Social Responsibility
CRT	Caux Round Table
CRIC	Centro de Investigación e Información sobre Consumo
CORE	Corporate Responsibility Coalition
CRT	Caux Round Table
DJSI	Dow Jones Sustainability Index
EBNSC	European Business Network for Social Cohesión
EDA	Esferas de Autoridad
EFQM	Fundación Europea para la Gestión de la Calidad
EIRIS	Ethical Investment Research Service
EMAS	Eco- <i>Management</i> and Audit Scheme o Reglamento de Comunitario Ecogestión y Ecoauditoría
EQUIS	European Quality Improvement System
ETI	Ethical Trading Initiative
ETN	Empresas Transnacionales
FMI	Fondo Monetario Internacional
FTSE4Good	Financial Times 4 Good Index Series
FSC	Forest Stewardship Council
GAN	Global Action Network
G3	G3 Sustainability Reporting Framework
G7	Grupo de los siete países más industrializados
G8	Grupo de los ocho países más industrializados
G20	Grupo de los veinte países más industrializados
GAN	Global Action Network
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
ICCR	Investors Responsibility Research Center
IED	Inversión Extranjera Directa
IIED	International Institute for Environment and Development
ISO	International Standardization Organization
ISO 1400	Normas ISO 14000 Instrumento de Gestión Medioambiental
IRRC	Investors Responsibility Research Center
MSC	Marine Stewardship Council
NIC	Países de Nueva Industrialización

OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OEA	Organización de Estados Americanos
OSCE	Organización de Seguridad y Cooperación Europa
OI	Organización Internacional
OIG	Organización Internacional Gubernamental
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
OMT	Organización Mundial del Turismo
ONG	Organización No Gubernamental
ONGI	Organización No Gubernamental Internacional
ONU	Organización de Naciones Unidas
PMA	Países Menos Avanzados
PNB	Producto Nacional Bruto
PNUD o UNDP	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA o UNEP	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
RPPG	Redes de Políticas Públicas Globales
RSE	Responsabilidad Social de la Empresa
SA8000	Social Accountability 8000
SGE-21	Sistema de la Gestión Ética y Socialmente Responsable
SIGMA	Sigma Project
TAN	Transnational Advocacy Networks
UE	Unión Europea
UN	Naciones Unidas
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
WEF o FEM	World Economic Forum / Foro Económico Mundial
WICE	World Industry Council on the Environment
WRI	World Resources Institute
WWF	World Wide Fund

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis doctoral ha sido elaborada entre octubre de 2006 y mayo de 2009. Este trabajo de investigación ha sido posible gracias a la Beca de estancia de investigación fuera de Catalunya, *BECA BE 2007* otorgada por la *Agència de Gestió i Ajuts Universitaris de Recerca de la Generalitat de Catalunya* (AGAUR).

En el proceso de análisis y redacción de esta tesis doctoral, he recibido el apoyo de diferentes personas y centros de investigación sin los cuales el trabajo que presento a continuación no hubiera sido posible.

En primer lugar, debo destacar la dirección del Dr. Josep Ibáñez de la Universitat Pompeu Fabra y del Dr. Josep M. Lozano de ESADE-Universitat Ramon Lluïl. También quiero agradecer la colaboración y apoyo que he recibido de la Dra. Esther Barbé de la Universitat Autònoma de Barcelona. Sin su esfuerzo y dedicación no hubiera sido posible el trabajo que ahora presentamos.

En segundo lugar, es importante destacar la influencia intelectual que he recibido por parte del equipo de investigación del Instituto de Innovación Social y del Departamento de Ciencias Sociales de ESADE. Agradezco especialmente el apoyo de David Murillo, M. Rosario Balaguer, Tamyko Ysa, Núria Fenero, Marc Vilanova, Josep F. Mària, Ignasi Carreras, Àngel Castiñeira y Josep Miralles.

En tercer lugar, debo destacar también el apoyo que he recibido en los dos centros de investigación en los que he sido acogida como *visiting researcher* durante este largo proceso de investigación:

- Primero, el *Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation* (CSGR) de la Universidad de Warwick (Reino Unido), en el cual recibí el apoyo de los profesores Diane Stone, Jan Aart Scholte, Timothy J. Sinclair, Peter Newell y Colin Crouch (Chair of the Institute of Governance and Public Management de Warwick Business School).
- Segundo, el *Center for Corporate Citizenship* de Boston College (Estados Unidos) donde he podido acabar esta tesis doctoral. Agradezco especialmente el apoyo de los profesores Sandra Waddock, Bradley Googins, Phil Mirvis y al director de investigación Chris Pinney.

Finalmente, no quiero olvidarme de todos aquellos que me han ofrecido su apoyo de forma constante y cuyo acompañamiento ha sido fundamental. Especialmente mi familia –mi marido, mis hijos y mi madre– que han conocido la parte más esforzada que supone la

elaboración de una tesis doctoral, y también a los compañeros que me han acogido, ofreciéndome espacios de silencio, amor y reflexión durante este proceso de formación.

Laura Albareda

Boston, mayo de 2009.

INTRODUCCIÓN

A finales de la década de 1990, empresas transnacionales como Ben & Jerry, Body Shop, Royal Dutch Shell, Nike, GAP, Rio Tinto, Chiquita, PEMEX, 3M, IKEA, Monsanto, Novartis, Merck y, posteriormente en España, empresas como Mango, DKV, BBVA, Telefónica e Inditex crearon los primeros departamentos de Responsabilidad Social de la Empresa (RSE), sostenibilidad o ciudadanía corporativa. En este proceso publicaron memorias de sostenibilidad y adoptaron sistemas de gestión, medición y rendición de cuentas de sus impactos sociales y medioambientales. Poco a poco, el impulso de estas empresas pioneras se ha ido expandiendo a muchas más empresas, generando una corriente favorable en la comunidad empresarial transnacional al movimiento empresarial de RSE.

Paralelamente, en el año 1999, el Secretario General de Naciones Unidas, Kofi Annan, presentó públicamente en la conferencia del Foro Económico Mundial celebrada en Davos, la iniciativa UN Global Compact. De esta forma pedía a la comunidad empresarial transnacional que se comprometiera con los principios generales de Naciones Unidas. Muchas empresas han dado su apoyo a la iniciativa y se han adherido voluntariamente asumiendo su compromiso con la comunidad internacional.

En el año 2002, la organización Global Reporting Initiative (GRI) fue legalmente institucionalizada como centro colaborador del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Se trataba de un proyecto *multistakeholder* para generar unas líneas directrices globales que orientaran las memorias de sostenibilidad de las empresas. Diferentes empresas transnacionales –como Royal Dutch Shell Group, British Telecom, ITT Flygt, UBS, General Motors; Ford Motor Company, The Body Shop, o The Co-operative Bank– dieron su apoyo público al proyecto. Todas ellas utilizaron las directrices del GRI para publicar sus memorias de sostenibilidad.

De esta forma, en la última década, la RSE ha sufrido un proceso de institucionalización a través del cual se han definido una parte importante de los principios reguladores del control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional. En este proceso, los principales impulsores han sido las élites empresariales transnacionales neoliberales, si bien en diálogo con los grupos sociales, las organizaciones internacionales, sus agencias y los gobiernos. Un proceso de institucionalización se define como la aparición de «un conjunto de principios reguladores que organizan las actividades de los individuos de una sociedad en pautas organizativas definidas, desde el punto de vista de alguno de los problemas básicos perennes de cualquier sociedad o vida social organizada» (Eisenstadt, 1974).

En este proceso, la RSE se ha ido institucionalizando a través de las interacciones y/o actuaciones conjuntas en el marco de la gestión empresarial impulsadas por algunos presidentes y consejeros delegados de empresas y en cooperación con otros actores de la sociedad civil y las autoridades públicas. En estos espacios de interacción los diferentes actores se intercambian información, objetivos y recursos. Cuando estas interacciones se repiten frecuentemente se generan procesos de formalización de las mismas, es decir, se firman contratos, pactos y convenios, y se constituyen asociaciones, consorcios y otros instrumentos organizativos. Este proceso explica como se han ido creando nuevas instituciones, que se consideran nuevas reglas y procedimientos que pautan el comportamiento de los actores y sus relaciones. En realidad las instituciones suponen las reglas de juego de la interacción social.

Este trabajo de investigación tiene como objetivo principal el estudio de la RSE en tanto que movimiento privado que se ha ido institucionalizando en el contexto de gobernanza global durante las últimas décadas. Según la Comisión de Gestión sobre Asuntos Públicos Mundiales (1995:2), la gobernanza es «la suma de las múltiples maneras como los individuos y las instituciones, públicas y privadas, manejan sus asuntos comunes. Es un proceso continuo mediante el que pueden acomodarse intereses diversos y conflictivos y adoptarse alguna acción cooperativa. Incluye las instituciones formales y los regímenes con poder para imponer obediencia, así como arreglos informales que las personas y las instituciones han acordado».

La RSE es una de las diferentes formas que ha adoptado la gobernanza global en las últimas décadas. En este sentido, el análisis de la RSE pretende contribuir al estudio de uno de los temas de análisis que cuenta con la atención de los científicos sociales: la investigación sobre el papel de los actores privados en el gobierno de las relaciones políticas mundiales. En este sentido, la RSE constituye hoy un sistema de gobernanza global desarrollado bajo el impulso de grupos de élites empresariales neoliberales en colaboración con otros actores, como la sociedad civil global, los organismos de Naciones Unidas, organizaciones internacionales gubernamentales o algunas agencias estatales, para gestionar los impactos sociales y medioambientales negativos de la actividad empresarial en todo el planeta. Su aparición responde directamente al impacto de la globalización económica y tecnológica.

La actividad empresarial se ha transnacionalizado más allá de las fronteras estatales a través de cadenas de producción y subcontratación complejas y diversas en todo el planeta. Frente a ello, los Estado-nación siguen manteniendo básicamente la regulación de la actividad empresarial bajo la jurisdicción nacional, generándose de este modo un vacío sobre el gobierno de la actividad económica en el contexto internacional.

Este vacío legal transnacional, que no ha sido afrontado por los gobiernos, ha sido cubierto en la última década por nuevas formas de gobernanza global impulsadas por autoridades privadas. Las empresas necesitan reglas de actuación para estructurar los mercados y para poder operar en la esfera transnacional. Para hacer frente al vacío legal internacional, las

empresas han impulsado un sistema de gobernanza basado principalmente en la autorregulación y se han desarrollado iniciativas de partenariado entre las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global. En algunos casos, se han dado también iniciativas *multistakeholder* en las que han participado diferentes actores privados, como organizaciones no gubernamentales (ONG), sindicatos, firmas globales de auditores y consultores, medios de comunicación, universidades, y actores públicos, como los organismos especializados de Naciones Unidas, organizaciones internacionales y agencias gubernamentales.

Estos elementos constitutivos hacen de la RSE una iniciativa innovadora en la gobernanza global, pues entrelaza y aporta instrumentos impulsados por los actores privados como las empresas en colaboración con actores privados no lucrativos, como la sociedad civil global y las ONGs contribuyen desde la perspectiva privada a la gestión de ciertos bienes públicos globales.

Las prácticas y políticas empresariales de RSE han sido objeto de estudios académicos desde diversas perspectivas. En un primer momento, la RSE ha sido estudiada desde un punto de vista técnico y de gestión empresarial. Sin embargo, con posterioridad las Relaciones Internacionales, la Economía Política Internacional y el Derecho Internacional también han prestado atención a este nuevo ámbito. Desde diferentes perspectivas analíticas, se ha expuesto cómo la RSE tiene efectos políticos vinculados directamente a la gobernanza global, lo que legitima su estudio desde las Relaciones Internacionales. Las razones que justifican el tratamiento politológico son las siguientes:

1. el movimiento empresarial de RSE ejerce una importante influencia en la economía política internacional;
2. es una práctica privada que se vincula directamente a la distribución de los recursos naturales y la gestión de los impactos sociales provocados por la globalización;
3. y, por último, su aparición muestra un nuevo equilibrio entre las fuerzas hegemónicas transnacionales, especialmente de las élites empresariales y de las élites de la sociedad civil global en espacios de conflicto y cooperación con los gobiernos.

Los motivos que explican la elección de este objeto de estudio son diversos. El primero de ellos es la importancia que la RSE ha adquirido en los últimos años en la comunidad política internacional. La RSE es reconocida no sólo una parte de la comunidad empresarial –que es su principal garante e impulsora–, sino también gobiernos nacionales –como el Reino Unido, Francia, España, Italia, Estados Unidos, Alemania, etc.– y, especialmente, diferentes organizaciones internacionales. Destaca, en primer lugar, el papel impulsor desarrollado por el Secretario General de Naciones Unidas a través de la iniciativa UN Global Compact. También destaca el impulso del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. No obstante, otras organizaciones internacionales también

han tenido un papel político importante, en especial la Unión Europea, a las que se suman el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

El segundo motivo es la importancia que ha adquirido en los últimos años la opinión pública internacional y, de manera general, la sociedad civil global. Desde la década de 1980, la sociedad civil global –ONG, movimientos sociales y organizaciones de activismo social– ha impulsado campañas de presión política contra la actitud irresponsable de las empresas transnacionales. En este sentido, más allá de los gobiernos, las empresas se han convertido en uno de los principales focos de atención de los movimientos sociales y redes de activismo de la sociedad civil como co-responsables de los impactos negativos que la globalización ha causado en las comunidades y los recursos del planeta. Uno de los hechos que muestran este hecho, por ejemplo, fueron las protestas sociales ante el Foro Económico Mundial en Davos a finales de la década pasada y las campañas de denuncia ante empresas como Nike que utilizaban trabajo infantil en su cadena de subcontratación. El papel de *watchdogs* de los movimientos sociales ante las empresas ha facilitado la aparición de movimiento social crítico para la RSE.

El tercer motivo es que la RSE enlaza directamente con las transformaciones políticas vinculadas a la gobernanza de las relaciones económicas transnacionales y resalta el papel político de las autoridades privadas destacando el papel de las élites empresariales como co-decisores políticos transnacionales. En este sentido, la RSE permite analizar la relación de las élites empresariales con los gobiernos y con el sistema de Naciones Unidas.

El último motivo para la elección de este objeto de estudio es que permite analizar la transformación de los marcos de consenso político transnacional en torno al orden político y económico mundial. Este orden económico se está construyendo hoy en relaciones de conflicto y cooperación entre las élites políticas, las élites de la sociedad civil global y las élites empresariales transnacionales. En este sentido, la RSE forma parte de un proyecto político y económico mundial de carácter capitalista neoliberal que pretende establecer elementos de cohesión entre el desarrollo económico sostenible y el desarrollo social.

En esta tesis doctoral se analiza la RSE como una iniciativa directamente vinculada a la gobernanza global de la actividad económica y a la gestión de los riesgos sociales y medioambientales provocados por la actividad empresarial más allá de las fronteras estatales. Su estudio se ha enfocado desde el punto de vista de la política mundial, en el marco de la aparición de nuevos contextos políticos internacionalizados que afectan a la gobernanza global. Estos espacios son definidos como *internationalized policy environments* (Coleman y Perl, 1999). Se trata de nuevos espacios de negociación política en los que al menos una parte del proceso de *policy-making* tiene lugar más allá del Estado-nación, donde los procesos de negociación política y de regulación son transnacionales y no están determinados directamente sólo por el impacto de los actores gubernamentales. Coleman y Perl (1999) diferenciaron cuatro

tipos de contextos políticos internacionalizados: la gobernanza multi-nivel¹; las negociaciones intergubernamentales; la autorregulación y los regímenes privados; y la *loose couplings*².

En este trabajo de investigación se destaca la importancia de los contextos políticos internacionalizados de autorregulación, definidos en ausencia de la participación de las instituciones estatales, y el protagonismo político de las autoridades privadas. En las Relaciones Internacionales, el trabajo de Cutler, Haufler y Porter (1999) sobre la autoridad privada y los regímenes internacionales privados es una referencia en el análisis de las fuentes de autoridad privada de las que surge autorregulación de los mercados. En este sentido, la RSE se integra en la autorregulación en tanto que contexto político internacionalizado, aunque no ha generado un régimen privado, al menos tal como se definen los regímenes privados vinculados al mercado (Haufler, 1999). No obstante la RSE ha venido a contribuir, desde la perspectiva privada, a los regímenes internacionales de derechos humanos y de medioambiente, a los cuáles ya no sólo contribuyen las autoridades públicas, sino que también colaboran las autoridades privadas.

El presente trabajo, por tanto, pretende contribuir en la medida de lo posible a las diferentes líneas de investigación que en estos últimos años se vienen realizando sobre el vínculo entre el papel político de las empresas, el desarrollo sostenible, la responsabilidad social y la gobernanza global. Esta tesis doctoral pretende modestamente contribuir al conocimiento de algunos aspectos del estudio de la gobernanza global y del estudio de la autoridad privada en la política mundial. Además, pretende contribuir al estudio del papel político de las élites empresariales en la construcción del orden político y económico mundial a principios del siglo XXI.

El objetivo principal de la investigación es analizar qué tipo de contribución representa la RSE al conjunto de mecanismos de gobernanza global que se han desarrollado en las últimas décadas y que dan poder y autoridad a actores privados – especialmente las élites empresariales – a través de mecanismos de autorregulación y regulación *multistakeholder*. Con este objetivo, se analiza la estructura de poder y autoridad de las élites empresariales neoliberales en el desarrollo de la RSE.

Teniendo en cuenta la definición del problema y los motivos de investigación, la hipótesis principal de este trabajo de investigación es que las élites empresariales transnacionales – propietarios, presidentes de consejos de administración y directores generales ejecutivos de grandes empresas– ejercen hoy un papel de co-reguladores y co-decisores en la gestión política

¹ En general, el concepto se ha utilizado para caracterizar los modelos complejos que explican las relaciones supranacionales y nacionales en las instituciones de la Unión Europea. Este contexto es diferente de las instituciones públicas tradicionales. Debido a su complejidad, se han establecido importantes niveles de colaboración entre actores públicos y privados. Este tipo de relaciones se están desarrollando en otros contextos internacionales: por ejemplo, la negociación sobre política agrícola en la OMC. En este tipo de gobernanza, las empresas participan en la definición, discusión y selección de opciones políticas. En el caso del diseño, la formulación y la implementación de políticas participan como expertos junto con los técnicos nacionales e intergubernamentales.

² En espacios en los que los temas de gobernanza son totalmente transnacionales y están desvinculados de los temas locales, y que se desarrollan entre actores que participan temporalmente en redes de negociación transnacional.

de los impactos sociales y medioambientales de la actividad económica transnacional a través de la RSE.

Las hipótesis secundarias son tres. La primera de ellas es que las élites empresariales se organizan a través de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que conforman redes de activismo privado transnacional. La segunda es que el desarrollo de instrumentos de autorregulación empresarial y regulación *multistakeholder* de RSE contribuye, desde la iniciativa privada, a la gobernanza global del medioambiente, de los derechos humanos y los derechos laborales. La tercera hipótesis secundaria asume que las regulaciones *multistakeholder* de RSE contribuyen, desde la perspectiva de las autoridades privadas, a los regímenes internacionales de derechos humanos y de medioambiente.

La contrastación de estas hipótesis requiere un análisis de la institucionalización de la RSE y el estudio del papel que las élites empresariales han tenido en su construcción. El estudio de estos temas permitirá entender mejor la autoridad de las empresas en la economía política internacional y conocer las estrategias que las élites privadas ejercen en espacios de gobernanza global. De esta manera, ello puede facilitar algunos elementos para discernir cómo estas élites empresariales influyen en las políticas intergubernamentales de regulación de la actividad empresarial internacional.

Las preguntas de investigación que emergen en este trabajo de investigación son tres. En primer lugar, aproximarse al estudio del papel regulador de las élites empresariales impulsoras de la RSE en la gobernanza de los impactos sociales y medioambientales de la actividad productiva transnacional. En segundo lugar, analizar en que medida los nuevos instrumentos de autorregulación y regulación *multistakeholder* de RSE dan a los líderes empresariales este papel de co-reguladores y co-decisores en este espacio de gobernanza global. Y en tercer lugar, estudiar cuál es la dinámica de cooperación y conflicto que las élites empresariales adoptan respecto a otras fuerzas sociales a través de la institucionalización de la RSE.

El diseño de la investigación pretende avanzar en el análisis de una realidad compleja: la institucionalización de la RSE en la gobernanza global. La propia naturaleza del objeto de estudio justifica la utilización de una metodología de investigación cualitativa. En primer lugar, se ha desarrollado un marco teórico basado en el estudio de la literatura científica que avanza en el estudio de la empresa en la teoría de las Relaciones Internacionales y en el estudio de los mecanismos de gobernanza global y regulación transnacional. Las fuentes utilizadas en esta investigación tienen una vocación transdisciplinar que se refleja en el trabajo. Esta transdisciplinariedad está presente en nuestro punto de partida. El análisis del papel de la empresa en la política mundial es un tema que ha sido tratado desde diferentes perspectivas y, sobre todo, en la intersección entre la disciplina de las Relaciones Internacionales, la Economía Política Internacional, la Ciencia Política, el Derecho Internacional y la Sociología. Después de revisar la literatura científica, este punto de partida se hizo especialmente presente: sólo desde

una perspectiva transdisciplinar se puede desarrollar una investigación coherente que tenga en cuenta elementos los ontológicos y epistemológicos relevantes de la temática escogida y que explique las causas, las estructuras de poder y la transformación de la autoridad privada en la política mundial. Estas fuentes transdisciplinares han facilitado los argumentos ontológicos y epistemológicos necesarios para desarrollar la investigación teórica. Además han aportado los instrumentos metodológicos básicos para el desarrollo de la investigación empírica.

A este respecto, en segundo lugar, para estudiar el proceso de institucionalización de la RSE la investigación analiza el papel que han tenido las élites empresariales transnacionales como co-reguladoras y co-decisoras. Con este objetivo se desarrollan dos investigaciones empíricas paralelas, si bien complementarias: (i) el estudio de la autorregulación privada desarrollada por las élites empresariales a través de las organizaciones interempresariales privadas de RSE; y (ii) el estudio de la regulación *multistakeholder* de RSE en la cual las élites empresariales también participan. El estudio empírico de la institucionalización de la autorregulación se aborda mediante la elaboración del análisis empírico de las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE creadas por las élites empresariales en la última década. El tratamiento de la regulación *multistakeholder* ha sido abordado mediante el análisis de un estudio de caso de una iniciativa de regulación de esta naturaleza: Global Reporting Initiative (GRI).

Respecto las fuentes de información utilizadas en la investigación empírica, para el estudio de la autorregulación privada y el papel de las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE, se acude a los estudios teóricos, los documentos de las organizaciones, a sus páginas *web* y a otros recursos de Internet. Para el estudio de caso sobre Global Reporting Initiative, además de las fuentes formales, como las investigaciones y publicaciones entorno esta iniciativa, se ha desarrollado una metodología cualitativa basada en entrevistas en profundidad a los creadores del GRI, a algunos miembros del consejo de dirección de GRI y a algunos miembros del secretariado de la organización. En el anexo se presenta el guión de la entrevista realizada a once personas. El resultado de la investigación empírica contribuye a validar el marco teórico y a reforzar las hipótesis presentadas en esta investigación.

La tesis doctoral está estructurada en tres partes, cada una de las cuales consta de dos capítulos. Las dos primeras partes constituyen el marco teórico de la investigación y plantean los elementos necesarios para abordar la investigación empírica que se presenta en la tercera parte y que tiene como objetivo el análisis del proceso de institucionalización de la RSE.

En la primera parte se analiza el papel de la empresa como actor en la política mundial con el objetivo de conocer las aportaciones teóricas que en los últimos años se han desarrollado en torno al análisis de la empresa en la teoría de las Relaciones Internacionales. Además se analiza la magnitud del poder económico, político y social de las empresas y se recogen las

fuentes adecuadas para analizar el papel político de la empresa en la gobernanza global. El capítulo primero presenta una concepción amplia del estudio de las Relaciones Internacionales, especialmente desde la Economía Política Internacional, y revisa cuáles han sido las investigaciones sobre el papel de la empresa en la política mundial. El tratamiento reciente del papel de la empresa en el ámbito de las Relaciones Internacionales tiene que ver con la transformación de la visión de la política mundial desde un punto de vista estatocéntrico a una perspectiva multicéntrica. El estudio de la empresa desde la disciplina de las Relaciones Internacionales surge en los últimos años como temática de estudio que en muchas ocasiones se vincula al estudio de las transformaciones de la gobernanza global y de la aparición de nuevas perspectivas y puntos de vista teóricos. Por este motivo, se recoge el estudio de la gobernanza global y el debate sobre el poder y la autoridad privada en la teoría de las Relaciones Internacionales para analizar la empresa y su poder en la gobernanza global. El capítulo segundo ofrece una explicación de los elementos que permiten definir la influencia de la empresa transnacional en la economía política internacional teniendo en cuenta el impacto de la globalización en las estructuras de las empresas transnacionales y la concentración de poder y de recursos que ello ha comportado. Esta reflexión teórica permite introducir uno de los temas centrales de esta investigación – el papel de las élites empresariales en el orden mundial neoliberal – para avanzar en la aproximación al estudio de la empresa en el siglo XXI.

En la segunda parte se estudian los mecanismos privados en la gobernanza global teniendo en cuenta principalmente la transformación de los mecanismos de regulación transnacional. El objetivo de la segunda parte de la investigación es analizar los mecanismos privados en la gobernanza global para entender como se ha institucionalizado la responsabilidad social de la empresa, estudiando los mecanismos que se han desplegado y analizando el significado de la RSE en la economía política global. El capítulo tercero analiza cómo la globalización no sólo ha alterado las relaciones sociales y la organización de la comunidad política, sino que también ha transformado los mecanismos que se utilizan para la gobernanza – y especialmente para la regulación – de diferentes aspectos de la economía política internacional. En este contexto, en las últimas décadas se ha producido una explosión de formas y mecanismos de gobernanza global que sirven de nuevo marco para regular múltiples aspectos de los procesos globales y transnacionales que se están transformando rápida y radicalmente. Todo ello conforma hoy la compleja arquitectura de la gobernanza global (Whitman, 2005). Este análisis nos lleva a estudiar las formas de regulación impulsadas por las autoridades privadas teniendo en cuenta el impulso de la ideología neoliberal y la participación de los actores privados, en este caso las élites empresariales transnacionales, en la gobernanza global. El capítulo cuarto analiza la RSE en el marco de la economía política global. El estudio de la RSE se presenta como el encuentro en la política mundial entre el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y el movimiento empresarial de RSE. Los estudios teóricos sobre

RSE en el marco de la teoría de las Relaciones Internacionales, de la Economía Política Internacional y del Derecho Internacional son revisados para poder analizar los diferentes aspectos teóricos que permiten entender la aparición de este movimiento empresarial transnacional. Se revisan las diferentes aproximaciones con el objeto de centrar la investigación en los aspectos políticos que la RSE aporta a la gobernanza global.

En la tercera parte se analiza la institucionalización de la RSE a partir del estudio de los mecanismos de autorregulación y regulación *multistakeholder* que las élites empresariales transnacionales han impulsado para construir la RSE. El objetivo de la tercera parte ha sido desarrollar el trabajo empírico que permitirá conocer qué mecanismos han utilizado las élites empresariales para institucionalizar la RSE. Este estudio empírico parte de dos investigaciones desarrolladas de forma complementaria. Los capítulos quinto y sexto centran cada una de estas investigaciones por separado. En el capítulo quinto se analiza el papel de las élites corporativas transnacionales impulsoras de la RSE a través de diferentes instituciones que se han creado para fomentar la autorregulación. Con este objetivo se proporciona un mapa en profundidad de las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE. En el capítulo sexto se presenta un estudio de caso sobre la participación de las élites empresariales en una iniciativa de regulación *multistakeholder* de RSE: Global Reporting Initiative. El objeto de este capítulo es analizar la institucionalización y la participación de las élites empresariales en el consejo de dirección de GRI. De esta forma se analiza como las élites empresariales han colaborado con élites sociales y sindicales y con grupos técnicos de organizaciones intergubernamentales, como Naciones Unidas en la elaboración de estándares e instrumentos de transparencia y rendición de cuentas que vienen a regular la actividad empresarial transnacional. El estudio de caso enfatiza la relación de colaboración entre Global Reporting Initiative y UN Global Compact. Con esta investigación teórico-empírica se pretende avanzar en el análisis de la institucionalización de la RSE como iniciativa en la gobernanza global centrandolo el estudio en el análisis del papel de las élites empresariales como co-decisores y co-reguladores en el gobierno de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional y su vinculación en un marco de gobernanza global.

PRIMERA PARTE

LAS EMPRESAS COMO ACTORES DE LA POLÍTICA MUNDIAL

Desde la creación de la disciplina en las primeras décadas del siglo XX, la búsqueda de modelos de gobierno mundial ha sido un tema central en el estudio de la teoría de las Relaciones Internacionales. Por consiguiente, uno de los objetivos fundamentales de la disciplina ha sido, precisamente, teorizar sobre una estructura de gobierno internacional que permita la gobernabilidad de los temas de alcance mundial (Mesa, 1992). Durante la mayor parte del siglo XX, las corrientes dominantes se han asentado sobre una visión estatocéntrica de las Relaciones Internacionales. Desde el punto de vista de la teoría y la investigación, el Estado-nación se ha considerado el principal y, durante mucho tiempo, el único actor internacional con capacidad de actuación e incidencia en la política mundial. Esta perspectiva ha comportado que, básicamente hasta la década de 1980, la gobernanza mundial se haya analizado desde el estudio del poder de los Estados-nación, y las Relaciones Internacionales como relaciones intergubernamentales.

Esta preponderancia de la visión estatocéntrica de las Relaciones Internacionales comportó, durante muchas décadas, una falta de atención respecto al papel que desempeñaban los actores no estatales en las Relaciones Internacionales. En este sentido, durante una parte importante del siglo XX, el estudio y la investigación sobre las empresas no se ha tenido en cuenta en la teoría de las Relaciones Internacionales. Este panorama, no obstante, ha cambiado en las últimas décadas, cuando diferentes autores han analizado el papel de los actores no gubernamentales en la política mundial. Esta atención se ha centrado, principalmente, en el papel desarrollado por las empresas y la sociedad civil global. Este hecho ha supuesto que las empresas hayan empezado a ser consideradas en el estudio de las Relaciones Internacionales como actores políticos internacionales e, incluso, como actores transnacionales.

El origen de este cambio de perspectiva en la teoría de las Relaciones Internacionales hay que buscarlo en las transformaciones provocadas en el sistema internacional por los procesos de globalización económica y el final de la Guerra Fría. En efecto, los cambios en la política mundial ocurridos a finales del siglo XX han transformado de forma radical las aproximaciones teóricas y analíticas desarrolladas a mediados del siglo pasado. Por consiguiente, el estudio de las Relaciones Internacionales se ha convertido en una disciplina cada vez más multidimensional, que pretende analizar un sistema internacional paulatinamente más complejo, debido tanto a la integración tanto de nuevos actores políticos, como de nuevos temas de estudio y áreas de investigación.

En este trabajo de investigación se analiza cómo, en las últimas décadas, la política mundial ha adquirido nuevas dimensiones que han transformado las estructuras de poder económico, político, social y cultural. Las interconexiones transnacionales generadas por la globalización han dado lugar a la aparición de complejas redes de relaciones entre una multiplicidad de actores, como los Estados y sus agencias gubernamentales, los gobiernos locales, las comunidades, las organizaciones intergubernamentales y las organizaciones

internacionales regionales, en cooperación y conflicto con los actores no estatales, como las organizaciones no gubernamentales y las empresas, lo que da lugar a un nuevo orden mundial.

Debido a esta transformación, hay autores (Ibáñez, 2005: 47-62) que apuntan la tesis de la existencia de una nueva etapa en el desarrollo de la sociedad internacional, a la que se denomina «sociedad postinternacional».³ La sociedad postinternacional es hoy una sociedad multicéntrica en la que actores no gubernamentales o privados, como las empresas y la sociedad civil global, junto con los gobiernos, las agencias gubernamentales locales, regionales y nacionales y las organizaciones intergubernamentales, participan en una multiplicidad de mecanismos de gobernanza global.

Esta transformación del sistema político mundial también ha afectado al estudio de la teoría de las Relaciones Internacionales, que en los últimos años ha visto emerger diferentes propuestas y aproximaciones teóricas que centran su atención en las nuevas dinámicas de poder y autoridad en la sociedad internacional. Los procesos globales han alterado la naturaleza del poder y la autoridad en el orden mundial y, paralelamente, han transformado los medios intelectuales a través de los que se interpreta la teoría de las Relaciones Internacionales (Sinclair, 1996).

El objetivo de la primera parte de la investigación es presentar un marco teórico que permita analizar estas transformaciones. A tal efecto, se presenta la concepción de la política mundial que enmarcará el estudio y se ofrece una explicación sobre el estudio del papel de las empresas en la política mundial. El capítulo primero presenta una concepción amplia de las Relaciones Internacionales desde la Economía Política Internacional y revisa cuál ha sido el punto de vista sobre el papel de la empresa en la política mundial. El tratamiento reciente del papel de la empresa en el ámbito de las Relaciones Internacional tiene que ver con la transformación de la visión de la política mundial desde un punto de vista estatocéntrico a una perspectiva multicéntrica. El estudio de la empresa desde la disciplina de las Relaciones Internacionales surge en los últimos años como temática relevante para comprender las transformaciones de la gobernanza global y de la emergencia de nuevas perspectivas y puntos de vista teóricos. Debido a ello se recoge el estudio de la gobernanza global y el debate sobre el poder y la autoridad en la teoría de las Relaciones Internacionales para analizar la empresa y su poder en la gobernanza global.

³ 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 tras el declive de los patrones tradicionales de esta sociedad internacional, pero sin determinar dónde 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 los siglos XVI y XX; en segundo lugar, esa sociedad surge por 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 desarrollen 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).

El capítulo segundo ofrece una explicación del poder de la empresa en un mundo globalizado teniendo en cuenta el impacto de la globalización en las estructuras de las empresas transnacionales, y la concentración de poder y recursos que ello ha comportado. En este capítulo se introduce la reflexión sobre la responsabilidad social de las empresas en un economía globalizada y su impacto en la distribución internacional del trabajo y las políticas económicas y sociales de los Estados. Esta reflexión teórica permite introducir uno de los temas centrales de esta investigación el papel de las élites empresariales en el orden mundial neoliberal para avanzar en la aproximación al estudio de la empresa en el siglo XXI.

CAPÍTULO 1

LAS EMPRESAS EN LA TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Con el objetivo de analizar el papel de la empresa en la gobernanza global, el primer apartado de este capítulo recoge las diferentes propuestas teóricas y autores que han basado su investigación en el estudio de la transformación de la estructura estatocéntrica de la sociedad internacional. Estos autores aportan las fuentes teóricas sobre las que se basa el estudio de la emergencia de la responsabilidad social de la empresa (RSE). En el segundo apartado, se analiza la emergencia de una nueva teoría sobre la gobernanza global en el ámbito de las Relaciones Internacionales. El estudio de la gobernanza global⁴ se ha convertido en las últimas décadas en un tema prioritario en la agenda de la disciplina. La gobernanza global hace referencia de forma muy amplia a los nuevos modelos de gobernanación y regulación de aspectos concretos de la política mundial aparecidos a finales del siglo XX (Rosenau y Czempiel, 1992; Held y McGrew, 2002a), que van más allá del papel de los Estados-nación. En este sentido, no se puede entender la emergencia del concepto de gobernanza global en la literatura académica sin considerar los vínculos entre tres procesos fundamentales ocurridos en las últimas décadas: en primer lugar, las transformaciones globales que afectaron a la economía política internacional bajo el impulso de la globalización; en segundo lugar, la transformación del orden mundial tras el fin de la Guerra Fría, y, en tercer lugar, el incremento de esferas de poder y autoridad logrado por los actores no estatales en las Relaciones Internacionales (Held *et al.*, 1999).

Prosiguiendo con nuestra argumentación, el tercer apartado se adentra en el análisis de la transformación del sistema político mundial, teniendo en cuenta las transformaciones que ha experimentado el propio Estado-nación. Los cambios vividos en el marco de poder del Estado-nación como consecuencia de la globalización constituyen uno de los ejes transversales que definen la evolución del sistema político mundial a principios del siglo XXI. El objetivo de nuestra investigación es analizar dichas transformaciones y su impacto, teniendo muy presente la emergencia del «Estado desagregado» y de la «gobernanza por redes» (Slaugther, 2003).

Finalmente, el trabajo se ocupa de la transformación que la globalización ha comportado en relación con el concepto de poder y autoridad en la política mundial. Se centra, sobre todo,

⁴ En castellano, el término *governance* se ha traducido de muy diversas formas, como ‘governabilidad’, ‘governación’ o ‘governanza’. En este trabajo se utilizará el concepto gobernanza. En el caso concreto de la *global governance*, se hablará de ‘gobernanza global’.

en la emergencia del concepto teórico de «autoridad privada» en el ámbito de las Relaciones Internacionales (Cutler, Haufler y Porter, 1999). Este concepto permitirá entender cómo las empresas han pasado a desempeñar funciones políticas y reguladoras en tanto que expertas en los mercados. En el caso de la RSE, las élites empresariales han conseguido que se las reconozca como autoridades para adoptar marcos de autorregulación en las estructuras de gobernanza de los impactos sociales y medioambientales que genera la actividad productiva transnacional. Las empresas reconocidas como autoridades privadas han desarrollado un sistema de RSE que se ha convertido en un nuevo marco de gobernanza global. Este nuevo marco de autorregulación tiene por objetivo gestionar los impactos de la actividad productiva empresarial en todo el planeta, al margen de la regulación pública y de la actuación de los Estados.

1 El estudio de la empresa en las Relaciones Internacionales

Durante la segunda mitad del siglo XX, las corrientes dominantes en la disciplina de las Relaciones Internacionales no pudieron predecir las transformaciones experimentadas por la sociedad internacional, ni tampoco pudieron analizarlas con las herramientas adecuadas. Ello comportó, como expone Sinclair (1996: 5), que en las últimas décadas del siglo XX emergieran propuestas teóricas que introducían innovaciones en el estudio de la disciplina, teniendo en cuenta el papel de los actores no estatales, especialmente de las empresas y la sociedad civil global. Entre estas propuestas se encuentran diferentes autores y obras que permiten desarrollar una aproximación al análisis del papel de las empresas como actores políticos transnacionales (Strange, 1996, 1998; Cox y Sinclair, 1996; Levy y Newell, 2005; May, 2006). Estos nuevos enfoques son el punto de partida de esta investigación.

1.1 Las Relaciones Internacionales y la visión estatocéntrica

Las corrientes que emergieron en torno a la teoría de las Relaciones Internacionales a principios del siglo pasado adoptaron básicamente una visión estatocéntrica de la sociedad internacional. Esto comportó que, durante casi todo el siglo XX, el estudio de las Relaciones Internacionales se enfocara desde la perspectiva de los Estados-nación y su papel en la política mundial. Por consiguiente, el análisis del papel político de los actores no estatales, especialmente de las empresas, no se consideró un tema relevante de estudio.

La adopción de esa visión estatocéntrica por parte de la teoría de las Relaciones Internacionales responde a una clara razón histórica. Otro tanto podría decirse del hecho de que,

actualmente, se considere a los actores privados como actores políticos en una sociedad postinternacional multicéntrica (Ibáñez, 2005). La emergencia de las Relaciones Internacionales como disciplina científica guarda estrecha relación con el desarrollo de los hechos históricos ocurridos a principios del siglo XX, principalmente con las dos guerras mundiales. En consecuencia, su estudio nace en las primeras décadas del siglo pasado, sobre la base de un sentimiento político e intelectual surgido como reacción al conflicto bélico internacional después de la primera gran guerra mundial.⁵

Las obras de E. H. Carr, *The Twenty Years Crisis* (1939), y de H. J. Morgenthau, *Politics Among Nations* (1948), se suelen considerar dos de los principales textos que inauguraron la literatura científica de esta disciplina (Burchill *et al*, 2005). Ambos desarrollaron un marco de análisis de la política mundial y presentaron una serie de herramientas teóricas para entender las Relaciones Internacionales en la primera mitad del siglo XX. Tanto E. H. Carr, en el Reino Unido, como H. J. Morgenthau, en Estados Unidos, estaban motivados por el deseo de corregir lo que consideraban un malentendido fundamental que afectaba a la naturaleza de la política internacional. Ambos autores consideraban que la visión de la política mundial de los pensadores y políticos internacionalistas liberales⁶ de principios de siglo XX —posteriormente denominados como «idealistas o utópicos»— había dado lugar a la crisis mundial surgida tras la Primera Guerra Mundial⁷ y que dio origen al segundo conflicto.⁸ Por consiguiente, estos primeros textos teóricos partían de la creencia de que el conflicto bélico entre Estados-nación era el tema central de estudio de la política mundial, y lo situaron en el objetivo central de la discusión teórica de la disciplina. Tanto E. H. Carr como H. J. Morgenthau creían que cualquier esfuerzo por reformar el orden internacional que ignorase el conflicto entre Estados por el poder estaba condenado al fracaso.

Esta visión de las Relaciones Internacionales como relaciones de conflicto interestatales dominó en las primeras obras teóricas y sentó las bases analíticas sobre las que se desarrollarían las corrientes teóricas e investigaciones durante la mayor parte del siglo XX. Actualmente, el análisis de la seguridad internacional sigue siendo un tema fundamental en la disciplina; no obstante, convive con otros muchos temas de estudio que han venido a conformar la complejidad del marco de estudio de las Relaciones Internacionales. Este hecho es fundamental

⁵ Los primeros teóricos de la disciplina surgieron, principalmente, en los países anglosajones y trabajaron en el análisis teórico de la construcción de un nuevo orden internacional de posguerra que permitiese evitar nuevos conflictos mundiales.

⁶ Estos pensadores internacionalistas liberales habían elaborado el proyecto liberal internacional de principios de siglo XX, en cuyo marco se creó la Sociedad de Naciones.

⁷ Se trata de los tratados de paz suscritos tras la Primera Guerra Mundial, conocidos como la Paz de París (1919-1920) y que fueron firmados por separado por cada uno de los países que habían perdido la guerra. Estos tratados comportaron una situación de opresión hacia los vencidos que, según los autores realistas, E. H. Carr y H. J. Morgenthau, explican el origen de la Segunda Guerra Mundial.

⁸ De esta forma, los primeros textos teóricos de la disciplina surgieron en torno al análisis y el debate sobre las causas de las dos guerras mundiales y, sobre todo, en torno a las reflexiones sobre cómo evitar un nuevo conflicto internacional.

para entender las aproximaciones que han dominado la literatura científica a lo largo del siglo XX, pero, sobre todo, para entender la nula importancia que durante muchas décadas se ha dado al estudio del papel de las empresas como actores políticos en la teoría de las Relaciones Internacionales.

1.2 La incorporación de nuevos actores internacionales

Como se ha explicado, durante la mayor parte del siglo XX, las corrientes influyentes en la disciplina —el realismo y el liberalismo— mantuvieron en general una aproximación teórica basada en el análisis del orden internacional entendido como el análisis de la relación de conflicto por el poder entre los Estados-nación. De este modo, el Estado-nación se concibió como el actor central que buscaba racionalmente la maximización del poder (Barbe, 2003). Parece lógico pensar que esta visión estatocéntrica que ha dominado la disciplina a lo largo del siglo pasado tiene su origen en la concepción política europea y occidental basada en la creación del orden moderno y el sistema de Estados-nación, en el marco de la Paz de Westfalia (1648). El sistema de Westfalia concentró el poder político y regulador en los Estados-nación, vinculando a ellos el poder coercitivo sobre el territorio y la ciudadanía. Por consiguiente, durante mucho tiempo se consideró 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). Este elemento no ha marcado sólo la estructura política internacional, sino también la estructura del Derecho Internacional Público. Así, los Estados-nación son reconocidos legalmente como uno de los únicos sujetos de derecho. Esta definición jurídica les concede el monopolio en la actividad internacional.

En consecuencia, a principios del siglo XX, el nuevo orden internacional se creó en torno al poder de los Estados-nación occidentales, y pudo consolidarse en 1945 con la construcción de un orden mundial basado en el poder de los Estados-nación vencedores en la Segunda Guerra Mundial. Los artífices de la estructura internacional de la posguerra diseñaron el sistema de Naciones Unidas y las organizaciones internacionales gubernamentales⁹ de cooperación económica, así como muchos otros organismos especializados de Naciones Unidas, teniendo en cuenta una concepción de la sociedad internacional estatocéntrica, basada en el proyecto liberal,

⁹ Se trata de las organizaciones intergubernamentales de cooperación económica diseñadas en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas que tuvo lugar en Bretton Woods entre el 1 y el 22 de julio de 1944: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. En esta conferencia también se discutió y se propuso la creación de la Organización Internacional del Comercio, que finalmente no llegó a constituirse. En su lugar, se firmó en 1948, en la Conferencia de La Habana, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), acuerdo de libre comercio antecesor de la Organización Mundial de Comercio (OMC), creada en 1995.

que Ruggie (1982) definió como *embedded liberalism*, expresión que se ha traducido al español como «liberalismo incardinado» (Ibáñez, 2002).

El nuevo orden económico internacional creado en la posguerra se basaba en el poder de los Estados-nación occidentales, especialmente los que se encontraban bajo el dominio económico de Estados Unidos, que aceptaron la apertura de los mercados nacionales y la liberalización de la economía internacional, pero de forma integrada, en su desarrollo social como Estados soberanos. Ese nuevo orden económico pretendía dar estabilidad a las transacciones comerciales mediante un sistema monetario internacional, con un tipo de cambio sólido y estable fundado en el dominio del dólar. Los Estados aceptaron el liberalismo económico en el ámbito internacional, pero con la premisa de seguir manteniendo el poder soberano en el ámbito interno. Para ello, promovieron la creación de un sistema de multilateralismo institucionalizado mediante la creación de organizaciones intergubernamentales de cooperación económica que, poco a poco, liberalizaron el mercado mundial y el sistema de cambio monetario, pero en el que los Estados-nación podían mantener la autonomía en las políticas y los asuntos económicos internos (Ruggie, 1992).

Durante todo el siglo XX, el realismo, que ha sido la escuela predominante en la disciplina, ha enfocado el análisis de la gobernanza de la política mundial bajo la premisa de la distribución del poder interestatal, a partir de valores geopolíticos, basándose en el principio de territorialidad y seguridad. Esta preponderancia de los enfoques estatocéntricos inspirados en el realismo en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, como explica Mesa (1977), debe analizarse teniendo presente la utilidad de los enfoques realistas para las decisiones políticas de Estados Unidos en su organización diplomática y militar, en tanto que vinculan la naturaleza de la sociedad internacional al proyecto capitalista, liberal y democrático.

No obstante, a partir de la década de 1960, el devenir de las transformaciones económicas y políticas mundiales, marcadas por un contexto de cambio social impregnado en el ámbito económico y tecnológico por la globalización y en el ámbito político por la distensión militar, que finalizó con la caída del muro de Berlín y el final de la Guerra Fría, provocó cambios importantes en el orden económico internacional de la posguerra. De forma paralela, estos cambios permitieron la emergencia de nuevos enfoques teóricos, que vinieron a proponer nuevas aproximaciones ontológicas y epistemológicas en la disciplina de las Relaciones Internacionales. Desde entonces, la disciplina se ha caracterizado por estar inmersa en un contexto de debate entre diferentes enfoques, corrientes y aproximaciones.¹⁰ Algunos de estos nuevos enfoques han planteado interrogantes a esa visión estatocéntrica de la sociedad

¹⁰ Esta importante transformación de las corrientes teóricas en el seno de la disciplina fue posible gracias, principalmente, al contexto de cambio que estaba viviendo la sociedad internacional y que vendría a convergir en el final de la Guerra Fría y el desarrollo del proceso de globalización.

internacional y, sobre todo, han revisado el número y la naturaleza de los actores que participan en la política mundial (Barbé, 2003).

1.3 La cooperación y la interdependencia entre actores estatales y no estatales

Paulatinamente, pues, las tendencias teóricas emergentes en las décadas de 1970 y 1980, sobre todo los autores que partían de enfoques transnacionalistas y la teoría de regímenes internacionales, empezaron a cuestionar el sistema de Estados-nación como única estructura predominante de la política mundial. La relevancia de los actores no estatales en el contexto de la teoría de las Relaciones Internacionales fue expuesta por primera vez en los años setenta por los autores transnacionalistas, en concreto por Keohane y Nye (1972) y Mansbach *et al.* (1976). Ambos trabajos fueron recogidos por Keohane y Nye (1977), quienes desarrollaron la teoría de la «interdependencia compleja», en la que mostraron el papel de los actores no estatales privados en el marco de las Relaciones Internacionales, en alusión a sus relaciones de cooperación y sus conflictos con los gobiernos. Es importante destacar que, ya en la década de 1970, Keohane y Nye consideraron que las interacciones entre los actores no estatales y las actividades económicas transnacionales no podían analizarse a la luz de los marcos y las metodologías imperantes en la corriente realista clásica. Los conceptos de interdependencia compleja y «liberalismo institucional» les permitieron explicar cómo, a través de las organizaciones intergubernamentales, los Estados podían ampliar significativamente la búsqueda de su interés, desarrollando un amplio espectro de cooperación e interdependencia entre ellos. Además, por primera vez en la disciplina, el concepto de interdependencia económica mostraba la vulnerabilidad de los Estados que competían entre sí en los mercados. En definitiva, el concepto de interdependencia compleja abrió las puertas al análisis de la interdependencia económica y a la consideración del papel de los actores no estatales privados en la dinámica de las Relaciones Internacionales.

La teoría de la interdependencia compleja trajo a la disciplina una nueva agenda de investigación que permitía llevar el análisis más allá de la alta política dirigida a los estudios de paz, seguridad y análisis de los conflictos. Así, comenzaron a entrar en la agenda algunos temas hasta entonces considerados de baja política, como el análisis de los aspectos sociales y económicos, que implicaban prestar atención a la relación entre una pluralidad de actores públicos y privados. Los trabajos de Keohane y Nye (1972, 1977) han sido determinantes para la evolución posterior del concepto de actor internacional y la aceptación del estudio de la política mundial que superaba la visión de la sociedad de Estados. Hay que decir, no obstante, que estos autores no centraron en ningún momento su análisis de forma específica en el papel de la empresa en la política mundial, sino que la consideraron un actor secundario. En

consecuencia, pese a la importancia de la visión transnacional en la apertura multidisciplinar de la disciplina, no se puede basar esta investigación únicamente en esta propuesta, sino que se deben considerar otras aportaciones posteriores.

1.4 Las empresas en la teoría de los regímenes internacionales

Durante las décadas de 1980 y 1990, el tratamiento de los actores no estatales fue recogido por diferentes autores que, en el marco de la teoría de regímenes, aportaron una visión de las Relaciones Internacionales que iba más allá del estatocentrismo propuesto por la corriente realista. Muchos de los elementos que han introducido esos autores desde la década de 1970 hasta la actualidad permiten ampliar los temas de estudio y aproximarse al análisis de la empresa desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales.

La introducción del concepto de «régimen internacional» en el estudio de las Relaciones Internacionales se debe a J. G. Ruggie (1975), quien lo utilizó para referirse a las instituciones internacionales que canalizan la cooperación interestatal. Ruggie define el régimen como un «conjunto de mutuas expectativas, normas y regulaciones, planes, energías organizativas y compromisos financieros, que han sido aceptados por un grupo de Estados».¹¹ No obstante, el autor más significativo por lo que respecta al análisis de los regímenes internacionales es S. D. Krasner (1983), que afirmó la visión de los regímenes internacionales como regímenes entre Estados y la amplió abriéndolos a la participación de otros actores. Según sus propias palabras, «los regímenes internacionales son un conjunto 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» (Krasner, 1983: 2). Desde este punto de vista, los actores privados pueden contribuir mediante principios, normas, reglas y procedimientos en los que converjan las expectativas de autoridades públicas y privadas.

Desde la década de 1980, la teoría de los regímenes ha aportado nuevos trabajos a la literatura de las Relaciones Internacionales. Como ha destacado Ibáñez (2005), esta teoría tiene un papel relevante en el análisis de los actores no estatales: en primer lugar, subraya la importancia de la cooperación entre actores;¹² en segundo lugar, destaca la diversidad y el significativo peso de los sectores no militares en las Relaciones Internacionales. En cualquier caso, la teoría de los regímenes seguía adoptando una perspectiva estatocéntrica del orden mundial, pues tenía en cuenta al Estado-nación como actor central y eje de esas relaciones basadas en el principio de cooperación internacional. No obstante, el estudio de la cooperación

¹¹ El concepto de Ruggie (1975) fue difundido por Oran Young (1980) y se convirtió en uno de los instrumentos analíticos más importantes de los años ochenta para la corriente dominante en las Relaciones Internacionales.

¹² Las teorías realistas no daban importancia a los procesos de cooperación entre los actores internacionales.

internacional permitió tener en cuenta la participación de otros actores no estatales. De esta forma, el enfoque y la visión sobre la política internacional se amplió integrando en el objeto de estudio el análisis de los procesos de toma de decisiones en torno a los que convergen las expectativas de diferentes actores en un área concreta de las Relaciones Internacionales. Los estudios sobre los regímenes internacionales analizan las nuevas formas de cooperación internacional entre los Estados, desde un enfoque analítico de los actores y las dinámicas concretas.

Con todo, la teoría de los regímenes internacionales ha permitido ampliar las preguntas de análisis e investigación sobre la elaboración de normas internacionales y ha aportado una metodología de análisis innovadora que permite incorporar la perspectiva de otros actores no estatales, como las empresas, en los procesos de negociación y toma de decisiones respecto a la elaboración de políticas y normas internacionales. Las nuevas preguntas se centran en el porqué y bajo qué circunstancias los Estados establecen relaciones de cooperación institucional y construyen instituciones de cooperación.

En la década de 1990, la mayoría de las investigaciones sobre el rol de las empresas en las Relaciones Internacionales se basaron en la teoría de los regímenes internacionales, de manera que aquellas pasaron a concebirse como un actor más en la cooperación institucional. Para enfocar el análisis del papel de las élites empresariales en la gobernanza global — especialmente en el marco de la RSE—, la teoría de los regímenes internacionales permite entender cuál es la contribución de los actores privados, en este caso las empresas y la sociedad civil global, a diferentes regímenes internacionales, como el régimen internacional de medioambiente o el régimen internacional de derechos humanos, en los que parece que la RSE puede confluir. Las prácticas de responsabilidad social de la empresa contribuyen a conformar y a cumplimentar las normas privadas de algunos regímenes internacionales que ya existían como el régimen internacional de derechos humanos o el de medio ambiente, al tiempo que amplían la posibilidad de que los actores privados, en particular las empresas, participen en esos regímenes. Así, muchos de los regímenes internacionales que inicialmente eran públicos hoy pueden considerarse regímenes híbridos, que cuentan con la participación de actores no estatales. Es el caso, por ejemplo, de los regímenes internacionales de derechos humanos o de medio ambiente, a los que la RSE viene a contribuir desde la perspectiva privada.

1.5 La aportación de la teoría liberal de Derecho Internacional Público

Durante la segunda mitad de la década de 1990, aparecieron nuevas aproximaciones a la teoría de las Relaciones Internacionales, sobre todo en Estados Unidos, por autores que procedían del institucionalismo neoliberal y autores iusinternacionalistas procedentes del

Derecho Internacional en universidades americanas. Una de estas aportaciones se configuró entorno a un proyecto intelectual y de investigación liderado por la jurista y profesora de Derecho Internacional Anne-Marie Slaughter (1993, 2000a), de quien parte la propuesta de generar una teoría liberal del Derecho Internacional, que se ha aplicado al estudio de la teoría de las Relaciones Internacionales. Lo interesante de esta aproximación, como afirma Ibáñez (2005: 141), es la distinción de tres niveles de Derecho Internacional: un primer nivel público, un segundo nivel privado y un tercer nivel mercantil o de arbitraje. En ella confluyen, primero, las normas de Derecho de los individuos y de las colectividades en la sociedad transnacional: normas voluntarias que rigen las relaciones entre actores sociales sin la intervención estatal; segundo, el Derecho transnacional o transgubernamental, formado por las normas de las organizaciones gubernamentales cuyos efectos trascienden las fronteras nacionales; y, tercero, las fuentes tradicionales del Derecho Internacional Público o Derecho interestatal.

La propuesta de Slaughter (1993, 2000a) aporta importantes elementos para comprender el desarrollo de diferentes marcos normativos que han emergido en el ámbito de las Relaciones Internacionales en las últimas décadas. 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* en el marco del Derecho Internacional Público, y *autorregulación* en el contexto privado (Ibáñez, 2005).

Paralelamente a la obra liberal de Slaughter, el estudio de los regímenes privados y de la *soft law* convergió con el análisis de los mecanismos de gobernanza global. De ahí que se recoja esta propuesta teórica para analizar la emergencia de la RSE, porque permite enfocar su estudio como un espacio de autorregulación privada que viene a complementar los regímenes internacionales, a partir del impulso de las autoridades privadas. Uno de los elementos vinculados a la globalización que destacan en el contexto de gobernanza global en las últimas décadas del siglo XX es la aparición de instrumentos privados de *soft law* que vienen a autorregular espacios concretos en las relaciones transnacionales, especialmente espacios de relación económica y comercial, pero también sociales y medioambientales. La RSE debe entenderse en este contexto.

Estos instrumentos de *soft law* privada se diferencian de las formas más juridificadas de regulación pública impulsada por los Estados-nación, que adoptaban instrumentos más tradicionales, como la *hard law* o los instrumentos de *soft law*, vinculada a los regímenes internacionales públicos. Como sostiene Ibáñez (2005: 142), el desarrollo de regímenes internacionales híbridos y regímenes privados y la adopción de la *soft law* como mecanismos de gobernanza global están en consonancia con el papel cada vez más importante de las empresas como autoridades privadas en la política mundial. Un ejemplo de estas iniciativas son los instrumentos de *soft law* adoptados por las empresas y agencias privadas en la autorregulación

de los mercados que se desarrollan en un ámbito transnacional (Ibañez, 2005). Así, se encuentran en espacios como el comercio electrónico, el comercio marítimo, las telecomunicaciones o los mercados financieros (Cutler, Haufler y Porter, 1999; Ibañez, 2005), donde las empresas, como autoridades privadas, han definido las reglas de juego.

En los últimos años, estas investigaciones han derivado, en el contexto de la disciplina, en el desarrollo de nuevos conceptos teóricos, como el de los regímenes privados, descritos como «un marco conformado por reglas, estándares y prácticas recomendables que orientan el comportamiento de los participantes» (Haufler, 2000a). 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» (Ibañez, 2005: 142-143). Estas normas acaban condicionando el comportamiento tanto de los actores públicos como de los privados, aunque hayan sido desarrolladas por actores privados y normalmente operen en el sector económico.¹³

Se trata de mecanismos internacionales institucionalizados que tienen por objetivo ordenar un área específica de la actividad empresarial donde la autoridad estatal no está presente o no es la forma predominante de autoridad política (Newell, 2005). Los regímenes privados son mecanismos de autorregulación; es decir, organizan por sí solos políticamente un conjunto de actividades económicas, de manera autónoma con respecto a las autoridades públicas. Esta autorregulación constituye una de las principales formas de gobernanza global que los actores privados han desarrollado en las últimas décadas (Haufler, 1993).¹⁴ En los regímenes privados, los actores privados, en colaboración con los públicos, establecen sus preferencias para alcanzar determinados objetivos. Ibañez (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, más vinculada a los regímenes internacionales públicos. La elección de estos mecanismos es reflejo del poder de las autoridades privadas en espacios transnacionales, donde el Estado es sólo un actor más, y en muchas ocasiones, no es el más importante (Cutler, Haufler y Porter, 1999).

Se observa cómo el desarrollo de los regímenes privados no ha sido percibido por los Estados como una amenaza, sino más bien al contrario, pues en las últimas décadas los propios Estados han favorecido su aparición (Haufler, 2000). Muchas veces, los gobiernos no han podido establecer regímenes públicos con sus mecanismos tradicionales, y han optado por

¹³ 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 (Ibañez, 2005: 142).

¹⁴ Haufler (1993, 2000) ha sido uno de los autores que ha desarrollado el concepto de «régimen privado» en relación con los actores no estatales.

facilitar el surgimiento de regímenes privados (Strange, 1996). Éste es el caso de los elementos que confluyen en la RSE, que a pesar de no poder considerarse en la actualidad un régimen privado, algunos autores (Haufler, 1999) apuntan que puede convertirse en el futuro en un régimen privado. Las razones que explican esta actitud de los gobiernos son diversas. En primer lugar, en las últimas décadas, los propios gobiernos han adoptado políticas neoliberales que han favorecido una mínima intervención estatal, dejando en manos del sector privado la responsabilidad de regular sus actividades y los mercados (Strange, 1996). Éste es el caso de los mercados financieros o los mercados electrónicos. 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, las agencias privadas o las asociaciones empresariales las que han establecido los estándares técnicos para su gestión. En tercer lugar, frente a los procesos tradicionales de *hard law*, en el contexto internacional los gobiernos han recurrido a las normas no vinculantes de *soft law*. Estos instrumentos de *soft law* permite implicar más activamente a los actores privados en la gestión de algunos ámbitos de la actividad económica transnacional. En este sentido, en ocasiones, los Estados se sirven del sistema de *soft law* para implicar a las empresas transnacionales en el cumplimiento de normas a las que no podrían estar obligadas por acuerdos o tratados coercitivos o formales (*hard law*), sobre todo en el marco del ordenamiento jurídico estatal con sistemas de recepción especial (Ibáñez, 2005).

Estos elementos explican la emergencia de la RSE, en un contexto en que la *soft law* y la autorregulación se aplican para regular los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial más allá de la regulación internacional pública formal. La RSE ha emergido en un espacio transnacional donde no existe un poder público claramente delimitado y donde las empresas y, sobre todo, las comunidades empresariales transnacionales han desarrollado espacios de autoridad transnacional.

Para poder analizar este proceso del espacio de gobernanza global bajo el impulso de las élites empresariales resulta especialmente útil la reformulación que Fred Gale (1998) hizo de los regímenes privados defendiendo que la teoría de los regímenes privados no se agota en los análisis neorrealistas y neoliberales. En este sentido, Gale recoge los trabajos de institucionalistas como Ruggie, Young, Ernst Hass y Peter Haas para desarrollar el concepto de régimen internacional desde una perspectiva teórica próxima a la Economía Política Internacional crítica, y expone cómo la teoría de los regímenes puede utilizarse desde una aproximación neogramsciana.

El análisis de la RSE, considerada entre los elementos que se añaden a los regímenes internacionales privados, cobra sentido si se aborda desde una aproximación neogramsciana, pues esta perspectiva abre las puertas para entender el papel que desempeñan las élites empresariales transnacionales en la gobernanza global de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacionalizada. Así se presentará en esta

investigación, pues se analiza la emergencia de la RSE desde la cooperación y el diálogo entre las élites neoliberales que vienen a constituir el orden hegemónico mundial en los procesos de globalización. Uno de los referentes metodológicos de los que parte este estudio es el trabajo desarrollado por Levy y Newell (2005) sobre la gobernanza global del medioambiente, analizada a partir de herramientas metodológicas neogramscianas que provienen de la Economía Política Internacional crítica (Cox, 1987). La metodología neogramsciana permite analizar las relaciones políticas de cooperación y los conflictos entre los actores estatales y los actores no estatales, y de forma especial la relación de colaboración que se establece entre las élites empresariales y las élites de la sociedad civil global en el desarrollo de espacios de gobernanza global del medioambiente, que derivan de las negociaciones sobre la implementación del protocolo de Kyoto. El concepto gramsciano de «hegemonía» (Cox, 1987) sugiere que la construcción del consenso en el proyecto político mundial neoliberal se desarrolla a través de alianzas entre fuerzas transnacionales públicas y privadas (gobiernos, empresas y organizaciones de la sociedad civil global), a través de negociaciones estratégicas y debates públicos o semiprivados que generan espacios de consenso y de gobernanza global. En estos espacios participan como hemos visto actores privados.

La estabilidad del sistema de gobernanza global se basa en la combinación del poder coercitivo, los incentivos económicos y los marcos normativos y cognitivos que coordinan las percepciones de los intereses de cada uno de los actores, especialmente las élites públicas, y privadas (Cox, 1987). En el régimen internacional de medioambiente confluyen actores públicos y privados, a menudo en igualdad de autoridad y poder, en las negociaciones transnacionales sobre la reducción de emisiones de CO₂, en las negociaciones sobre los regímenes para gestionar el cambio climático, o en nuevos temas, como la gestión de la ingeniería genética o la biotecnología (Levy y Newell, 2005). En los últimos años, las empresas, presionadas por la sociedad civil global, han integrado sus políticas medioambientales —especialmente las políticas de reducción de emisiones de CO₂ y las políticas de reducción del impacto del cambio climático— en los sistemas de gestión de responsabilidad social y medioambiental, vinculando directamente la estrategia privada de reducción de CO₂ y cambio climático. Estas iniciativas privadas vienen a convergir en los regímenes internacionales, en este caso, el régimen internacional del medioambiente.

De esta forma, la literatura viene a corroborar como, los actores no estatales, empresas y organizaciones de la sociedad civil global, participan en espacios directamente vinculados a la gestión de bienes públicos globales, como es el caso de la gestión de los derechos humanos y el medioambiente. Estos nuevos espacios de negociación y conflicto entre las empresas y la sociedad civil global confluyen en espacios de partenariatado donde las negociaciones se desarrollan teniendo en cuenta la integración del desarrollo sostenible en la gestión empresarial. Estos espacios de autorregulación que las empresas han desarrollado para gestionar su impacto

medioambiental pueden ser analizados desde la perspectiva de la construcción del orden político y social hegemónico, en un nuevo espacio de consenso entre fuerzas sociales (Levy y Egan, 2003; Levy y Newell, 2005; Levy y Kaplan, 2008).

La obra de Levy y Newell (2005) analiza también la participación de los actores privados en la gobernanza global del medioambiente por medio de espacios de negociación donde las empresas participan junto con la sociedad civil global y más allá de los Estados. Uno de estos espacios es el de las certificaciones medioambientales para empresas, especialmente la ISO 14000, donde el poder de los actores privados es superior al de las autoridades públicas e influye en el devenir de los países en desarrollo (Clapp, 2005). Otros ejemplos se encuentran en la emergencia de nuevos marcos de gestión privatizada del agua en los que empresas y ONG participan en partenariatado con agencias de Naciones Unidas.

No se puede afirmar que la RSE sea un régimen privado (Haufler, 2008; Levy y Newell, 2005). No obstante, algunos de sus elementos constituyentes, como la gestión de los impactos de las empresas sobre los derechos laborales, la gestión de los derechos humanos en las cadenas de subcontratación, o bien los impactos medioambientales que se derivan de sus actividades transnacionales (por ejemplo, el de las emisiones de CO₂) se ajustan a las normas o expectativas de los regímenes internacionales, como el régimen internacional de derechos humanos o el de medioambiente.

1.6 El enfoque de juridificación y la *soft law* en el estudio de la política mundial

Una segunda línea teórica y metodológica que se recoge en esta investigación es la que corresponde a los nuevos enfoques sobre las tendencias jurídicas en el ámbito de las Relaciones Internacionales. Se trata de una propuesta que bebe de nuevo de las fuentes de la investigación desarrollada por A-M. Slaughter y R. O. Keohane en el marco de la teoría liberal del Derecho internacional. En el año 2000, K.W. Abbot, R.O. Keohane, A. Moravcsik, A-M. Slaughter y D. Snidal desarrollaron el concepto de «juridificación» aplicada a las Relaciones Internacionales para explicar los procesos recientes de institucionalización de los nuevos marcos de gobernanza global. Con ese concepto aludían a una tendencia generalizada en las Relaciones Internacionales de las últimas décadas: el proceso de juridificación de una parte importante de nuevas y tradicionales instituciones internacionales. Se trata de «una forma particular de institucionalización caracterizada por tres componentes: obligación, precisión y delegación»; dimensiones que no pueden describirse a partir de procesos rígidos, sino que contienen gradaciones. La obligación alude al hecho de que los Estados y otros actores, como los actores privados, deben ajustarse a la ley; en otras palabras, su actuación está sujeta al escrutinio de leyes generales, mecanismos o discursos de Derecho internacional y también, a menudo, de

Derecho nacional. La precisión, mientras tanto, se refiere a que esas normas definen la conducta que es requerida, autorizada y prescrita. La delegación, por último, supone que a terceras partes les ha sido otorgada la autoridad necesaria para implementar, interpretar y aplicar esas leyes, resolver las disputas e, incluso, adoptar nuevas leyes o normas.

Esta propuesta metodológica se puede aplicar al análisis de las normas, los acuerdos y los regímenes internacionales. Permite identificar diferentes variaciones en el comportamiento de los actores en las Relaciones Internacionales y el Derecho internacional que pueden analizarse empíricamente, en particular la emergencia de los nuevos mecanismos de *soft law*. La integración del análisis de la *soft law* en la disciplina de las Relaciones Internacionales (Abbot y Snidal, 2000) permite entender una gran diversidad de dinámicas emergentes en la gobernanza global, pues buena parte del nuevo derecho internacional de las últimas décadas es *soft law* y en él tienen un destacado protagonismo los actores privados. Los autores reconocen que el desarrollo de la *soft law* es muy importante en muchos de los temas en que están implicadas las empresas; es el caso, por ejemplo, del régimen del comercio internacional. A este respecto, Abbot y Snidal (2000) explican cómo en algunos temas y áreas concretas, como el comercio y la inversión internacional, o bien ciertos ámbitos de los derechos humanos o el medio ambiente, los actores no estatales —individuos o grupos privados— son los principales responsables en el impulso de los nuevos acuerdos internacionales y las nuevas formas de juridificación. La juridificación se define como un continuo multidimensional que puede ir desde un tipo ideal con propiedades maximizadas, como la *hard legalization*, (juridificación formal) en que las tres dimensiones son altamente coercitivas, hasta otras formas de *soft legalization* (juridificación suave), que integran algunas de las tres dimensiones, pero no de forma obligatoria. Incluso puede haber ausencia de juridificación (Abbot, Keohane, Moravcsik, Slaughter y Snidal, 2000).

En esta investigación, el concepto de *juridificación suave*, incluso de ausencia de juridificación, permite entender el contexto jurídico en que ha emergido la RSE en la sociedad internacional. El concepto de juridificación será útil para entender los instrumentos de autorregulación que desarrollan las empresas, especialmente en el marco de sus responsabilidades sociales y medioambientales, más allá de la regulación internacional pública formal. Se trata de una de las estrategias fundamentales de que se sirven las empresas para desarrollar su papel político en la gobernanza global.

1.7 Lo público y lo privado en la política mundial

Un conjunto de teorías que pueden contribuir a mejorar la comprensión del tema tratado proceden de la llamada teoría crítica aplicada a la disciplina de las Relaciones Internacionales». La teoría crítica emergió en la década de 1970, en el marco del llamado «tercer debate», que se

apartaba del análisis desarrollado por los realistas y la visión de la política internacional como una sociedad estatocéntrica. Lo hizo con el objetivo de aportar a la disciplina una visión emancipadora frente a la *problem-solving theory* impulsada por el realismo. En este contexto de revisión de las propuestas realistas y liberales, surgió la conciencia de que era necesario integrar en la teoría de las Relaciones Internacionales el análisis de las cuestiones epistemológicas y ontológicas. Las cuestiones epistemológicas se relacionaban con la justificación y la verificación de las teorías del conocimiento para abordar las nuevas problemáticas emergentes en la política mundial, para avanzar en las metodologías de análisis aplicadas y la forma y los objetivos de la investigación. Estos elementos, junto con las cuestiones ontológicas, que introducen la reflexión sobre la naturaleza de los actores sociales, los factores y las estructuras históricas en la teoría de las Relaciones Internacionales, comportaron una ampliación de la perspectiva teórica de la disciplina (Burchill *et al.*, 2005: 140).

Este debate epistemológico y ontológico favoreció la aparición de nuevas propuestas teóricas que vinieron a ampliar las perspectivas de análisis y permitieron la incorporación de elementos sociológicos, económicos y culturales en el estudio de las Relaciones Internacionales (García, 2000).¹⁵ Todo ello respondía a la incapacidad de las teorías realistas norteamericanas para explicar las transformaciones de la sociedad internacional en la década de 1970 (Strange, 1970). Entre esas propuestas destaca la obra de autores como R. W. Cox, S. Gill o S. Strange, que aplicaron la teoría crítica al análisis de las Relaciones Internacionales, lo que favoreció el desarrollo de nuevos debates que permitieron la integración del estudio de nuevos temas y nuevos actores, especialmente de los actores privados y civiles como actores políticos. Las investigaciones de S. Strange y R. W. Cox tenían un mínimo denominador común: se centraban en el análisis de los nuevos actores en la política mundial y, por consiguiente, analizaban las fuerzas sociales que estructuran las dinámicas actuales en el nuevo orden mundial hegemónico surgido de los procesos de globalización. Ambos autores tienen en cuenta la autoridad de los actores no estatales, especialmente de las empresas transnacionales. Se trataba de propuestas de análisis que coincidían en la visión multidisciplinar de las transformaciones políticas provocadas por los procesos de transnacionalización económica, social, política y cultural de la sociedad internacional. Lo más significativo de estos autores es que su punto de vista comportaba el final de la separación entre las esferas pública y privada en el estudio de la política mundial. En efecto, tanto S. Strange como R. W. Cox defendieron que las transformaciones de la sociedad internacional en las últimas décadas no se podían explicar sin tener en cuenta el papel que desarrollan los actores privados en la política mundial.

¹⁵ La Economía Política Internacional tiene sus orígenes en la economía política clásica. Se recoge el trabajo de García (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).

La separación entre los ámbitos público y privado en el análisis de la política mundial tiene su origen 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 estatales y gubernamentales, y que los temas privados correspondían a las relaciones económicas establecidas por las instituciones mercantiles. Se consideró que entre ambos ámbitos no existía relación. 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 quedaban relegadas a lo privado. La distinción liberal entre lo público y lo privado tuvo una segunda consecuencia en la Ciencia Política, que fue la asignación de los conceptos de autoridad y de gobernanza exclusivamente a la esfera pública. Se entendía, pues, 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 la actualidad, la globalización y, sobre todo, la transnacionalización de las relaciones económicas han puesto de manifiesto la importancia del estudio del papel de los diferentes actores privados como autoridades políticas con poder para movilizar recursos e influir en el sistema político mundial. El concepto de autoridad privada en la disciplina de las Relaciones Internacionales se desarrolló a partir de la obra de Strange (1988, 1996) y Stopford y Strange (1991). No obstante, no fue hasta la obra de Cutler, Haufler y Porter (1999) cuando el concepto se definió con claridad y se aplicó al estudio de la autoridad de las empresas en la política mundial. Este concepto permite entender la emergencia de la autoridad política de las empresas en los espacios de gobernanza global, más allá de las fronteras nacionales, donde ejercen su poder y autoridad como un actor político más, junto con los gobiernos, las agencias internacionales gubernamentales y las organizaciones de la sociedad civil global.

En el contexto de la economía global contemporánea ya no tiene sentido mantener esa distinción entre la autoridad pública como autoridad política frente a la autoridad privada sin autoridad política, pues el mundo económico y el político son cada vez más interdependientes. Por consiguiente, no se puede seguir defendiendo la disociación entre escena pública y privada, dado que algunos actores privados están asumiendo funciones que tradicionalmente habían sido atribuidas a las autoridades públicas. La disociación entre autoridad pública y privada impide comprender adecuadamente hasta qué punto los actores privados, como las empresas transnacionales y las organizaciones no gubernamentales, influyen y ejercen su poder y autoridad en la sociedad internacional (Ibáñez, 2005: 105). Esta perspectiva analítica permite entender también la emergencia de la RSE como espacio de gobernanza global.

1.8 La reestructuración del orden político mundial y las empresas

La perspectiva crítica aporta herramientas metodológicas para situar en el contexto global el papel de las élites empresariales transnacionales neoliberales en la política mundial. La obra de R. W. Cox (recopilada en Cox y Sinclair, 1996) incorpora la dimensión sociológica¹⁶ al análisis de la política mundial a partir del estudio de las fuerzas sociales hegemónicas y el análisis del cambio del orden mundial. Esto permite enfocar el estudio de la responsabilidad social de la empresa como proceso de negociación y transformación del orden mundial hegemónico neoliberal y fruto del impulso de las élites empresariales transnacionales.

R. W. Cox (1981) analiza el Estado-nación actual como una forma de comunidad política compleja que va mucho más allá de la estructura gubernamental, con unas funciones, unos roles y unas responsabilidades que han sido determinadas histórica y socialmente. Basándose en la obra de A. Gramsci (1991), Cox (1981: 141) consideró que el orden social hegemónico internacional debe ser entendido como la configuración dominante del poder material, la ideología y las instituciones que le dan forma. Por consiguiente de ello, Cox ha trabajado desde la teoría de las Relaciones Internacionales en el análisis de las consecuencias de la globalización y en la reestructuración del orden económico y político mundial, en relación con la transformación de los Estados-nación y de las fuerzas sociales hegemónicas en el contexto internacional.

Las estructuras de producción, comercio y de los mercados financieros transnacionales han transformado las concepciones westfalianas de la sociedad y la política. Es lo que se ha dado en denominar la internacionalización del Estado (Cox, 1993, 1994): el Estado se ha convertido en un instrumento para la reestructuración de las economías nacionales e internacionales, en respuesta a las demandas de las élites neoliberales que defienden la economía capitalista transnacional y que han generado la civilización neoliberal empresarial (Gill, 1994, 1995, 1996).

El análisis que hace R. W. Cox (1983, 1987) del orden mundial se basa en dos presuposiciones. En primer lugar, aplica el análisis social derivado de la obra de A. Gramsci aplicado a la teoría de las Relaciones Internacionales y considera que el orden mundial se fundamenta en las relaciones socioeconómicas, más allá de las relaciones de seguridad (Cox, 1983).¹⁷ Esto significa que los cambios observables en el contexto militar y geopolítico pueden analizarse a partir de cambios fundamentales en las relaciones entre el capital y el trabajo. En segundo lugar, asume premisas sociológicas y apunta que el Estado-nación es una institución

¹⁶ Frente a la visión positivista y empírica del realismo, la teoría crítica adoptó una aproximación hermenéutica que concibe las estructurales sociales como construcciones sociales con una existencia intersubjetiva de grupos relevantes de poder (Cox, 1981).

¹⁷ R. W. Cox trabajó durante muchos años en la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y que, por tanto, conocía de primera mano la consecuencia de los impactos del capitalismo transnacional en las relaciones y la distribución del trabajo a nivel internacional.

socialmente construida por la sociedad civil, en la que confluye la influencia de la Iglesia, los medios de comunicación y el sistema educativo y cultural. Se trata, pues, de una concepción que va mucho más allá de la simple visión del Estado-nación como aparato gubernamental. Desde esta perspectiva, el Estado-nación, que comprende, además la maquinaria de gobierno, las organizaciones de la sociedad civil —tanto privadas como civiles (empresas y organizaciones sociales)—, constituye el orden social hegemónico (Cox, 1983). Este orden social hegemónico debe ser entendido como la configuración dominante del poder material, ideológico y de las instituciones que dan cuerpo al orden mundial.

En el contexto de la globalización económica, el Estado-nación se ha internacionalizado y se subordina a las lógicas del mercado capitalista, desintegrando la economía de la sociedad (Cox, 1996; Gill, 1995, 1996). Por consiguiente, los objetivos políticos del Estado en la sociedad internacional actual son extremadamente complejos y responden a la lógica de una ideología neoliberal, con un aumento paulatino de la contradicción entre los principios de territorialidad y de interdependencia económica, social y política transnacional.

La obra de S. Strange (1988, 1994, 1996, 1997) aporta, junto a la de R. W. Cox, otros dos elementos básicos para el análisis de la empresa en la política mundial. En primer lugar, con el estudio de la Economía Política Internacional, demostró que las empresas tenían un papel importante en la política mundial. En segundo lugar, incorporó elementos transdisciplinares, procedentes de la Sociología, la Ciencia Política o la teoría del management, como fuente del conocimiento propio de la disciplina de las Relaciones Internacionales (Ibáñez, 2005; Amoore, 2006).

El análisis de los procesos de transformación de la economía política internacional y del poder de las empresas y las organizaciones privadas permite sostener 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 produce una pérdida de control de la economía por parte de los Estados-nación y un desplazamiento de la autoridad hacia los mercados, donde las empresas transnacionales ejercen su dominio y poder político (Strange, 1988, 1994). En su análisis sobre la retirada del Estado del gobierno de las relaciones económicas internacionales, Strange (1996) examina, por medio de un estudio que abarca 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, influyen en las agendas gubernamentales y restan poder a los gobiernos. Su análisis permite constatar que, en el último tercio del siglo pasado, la toma de decisiones en la política mundial se trasladó de las entidades públicas a las privadas. Este desplazamiento del centro de gravedad de la política mundial aparece vinculado a los procesos de transformación de la economía global, como la

transnacionalización de la producción, la integración de los mercados de bienes y servicios y la liberalización de los mercados financieros.

La emergencia de la RSE es fruto de ese proceso descrito por Strange (1996) como la retirada del Estado de la economía política internacional. Este trabajo de investigación tiene sus raíces en la obra de S. Strange y R. W. Cox en tanto que marcos teóricos que permiten entender el papel político de las empresas como autoridades privadas y de las élites empresariales como actores en la política mundial.

1.9 El liberalismo incardinado transnacional

Otra de las corrientes que emergió en la disciplina al término de la Guerra Fría y que vino a renovar la teoría de las Relaciones Internacionales fue el constructivismo. El fallo de las pretensiones neorrealistas y neoliberales a la hora de predecir los cambios en el orden internacional fue aprovechado por los autores constructivistas para aportar una nueva aproximación histórica, social y normativa que explicase esas transformaciones. El constructivismo difiere de la teoría crítica por el énfasis que pone en el análisis empírico. Al igual que los autores de la teoría crítica, los autores constructivistas no están de acuerdo con la premisa realista sobre la sociedad como atómica y anárquica; la imagen que los constructivistas tienen de la sociedad es, por el contrario, la de una sociedad de humanos integrados socialmente, constituidos comunicativamente y empoderados culturalmente. El surgimiento del constructivismo responde a una orientación sociológica, histórica y práctica de sus textos y al hecho de que los temas sociales, históricos y normativos volvieron al centro del debate de la teoría de las Relaciones Internacionales, especialmente entre los autores estadounidenses.

Entre los autores más importantes de la teoría de la Relaciones Internacionales que se han ocupado en los últimos años del estudio del papel político de las empresas, sobre todo en su relación con la sociedad civil global y los derechos humanos, figura J. G. Ruggie. En los últimos años, Ruggie (2003, 2004, 2007, 2008) también ha dedicado parte de su obra a analizar la transformación del orden mundial, poniendo el acento en la emergencia del papel político de las empresas en relación con las organizaciones de la sociedad civil global y la emergencia de nuevos espacios de política global en relación con los bienes comunes mundiales. El autor, que en 1982 había definido el orden mundial diseñado en la posguerra por los Estados vencedores como liberalismo incardinado, considera que, a principios del siglo XXI, este orden mundial se ha globalizado. Sostiene que, en las últimas décadas, ese modelo que los gobiernos occidentales construyeron a partir de la Segunda Guerra Mundial con el sistema de libre comercio internacional y el mantenimiento del poder soberano de los gobiernos nacionales ha convergido en los procesos de transnacionalización de las redes de producción, de los mercados de bienes y

servicios y del sistema financiero. Esto ha generado un nuevo contexto político que converge con los mercados globales y la gobernanza global para dar lugar a un nuevo «liberalismo incardinado transnacional», más allá de las fronteras de los Estados-nación.

El liberalismo incardinado de posguerra ha sido dinamitado en las últimas décadas por dos fuerzas. En el frente doméstico, ha sido engullido por las ideologías y los proyectos políticos neoliberales, mientras que en el frente internacional se ha visto arrastrado y destruido por la economía global: los mercados y las empresas se han convertido en sistemas y entes transnacionales, lo que ha hecho inútiles los acuerdos sociales nacionales. Esto ha llevado a reconocer los límites inherentes al sistema intergubernamental ante los retos transnacionales planteados por la globalización. Por consiguiente, Ruggie (2007, 2008) considera que es necesario llevar el liberalismo incardinado a lo global para buscar un nuevo compromiso transnacional. Esto significa que, más allá del multilateralismo estatocéntrico que ha sido superado en un mundo global, es necesario reconstituir una versión global del liberalismo incardinado que exija un nuevo multilateralismo que integre, además del papel de los Estados-nación y las organizaciones intergubernamentales, la contribución de las organizaciones de la sociedad civil global y las empresas transnacionales.

Uno de los ejemplos de este nuevo modelo multilateral transnacional se puede encontrar en el dominio de la RSE (Ruggie, 2007: 25), en este caso en el nuevo pacto mundial UN Global Compact entre las empresas y la sociedad civil global. El propio orden multilateral creado tras la Segunda Guerra Mundial ha permitido el desarrollo de estos espacios políticos transnacionales que pretenden regular la economía global. El liberalismo incardinado se ha hecho global, de manera que las empresas y la sociedad civil global son actores políticos en el nuevo multilateralismo que ha transformado el multilateralismo intergubernamental desarrollado durante la segunda mitad del siglo XX.

Como consecuencia de este proceso, nuestra investigación tiene por objetivo avanzar en el estudio de cómo las empresas transnacionales actúan como actores fundamentales en áreas concretas de la creación e implementación de normas y regulaciones transnacionales, en este caso de la RSE. Para ello se recogen los últimos trabajos de J. G. Ruggie (2001, 2003, 2004, 2007, 2008),¹⁸ quien analiza el surgimiento de un nuevo espacio político global donde convergen las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global, y se centra en el análisis del papel de las empresas en la agenda global en materia de derechos humanos, medio ambiente y anticorrupción, atendiendo de forma especial a la responsabilidad social y medioambiental de la empresa.

¹⁸ En este punto, hay que recordar que el profesor J. G. Ruggie fue nombrado por Koffi Annan, entonces secretario general de Naciones Unidas, asesor en el diseño y la implementación de la nueva estrategia de Naciones Unidas en relación con las empresas. J. G. Ruggie fue el principal responsable del UN Global Compact, el instrumento internacional de *soft law* más importante en relación con las empresas y la RSE y los derechos humanos. Actualmente, desde julio 2005, el profesor Ruggie es representante especial del secretario de Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos.

2 La gobernanza global como aproximación al estudio de la transformación de la gobernanción mundial

Para hacer frente a los impactos producidos por la globalización económica y asumir los nuevos retos generados tras el final de la Guerra Fría en las Relaciones Internacionales, en la última década del siglo XX fueron surgiendo nuevas formas, instrumentos, espacios y marcos de gobernanción política multinivel, transnacional, regional y local que iban más allá de los instrumentos de gobernanción pública intergubernamental. La estructura de gobernanción de la sociedad internacional se estaba transformando, y la disciplina, en buena lógica, pretendía explicar ese contexto de cambio. En este contexto, a partir de 1989, surgió un nuevo concepto teórico que pretendía explicar las principales características de esta transformación. Se trata del concepto de *global governance*,¹⁹ que se convirtió en un tema recurrente en la disciplina de las Relaciones Internacionales.

Según la Comisión de Gestión sobre Asuntos Públicos Mundiales (1995:2), la gobernanza es «la suma de las múltiples maneras como los individuos y las instituciones, públicas y privadas, manejan sus asuntos comunes. Es un proceso continuo mediante el que pueden acomodarse intereses diversos y conflictivos y adoptarse alguna acción cooperativa. Incluye las instituciones formales y los regímenes con poder para imponer obediencia, así como arreglos informales que las personas y las instituciones han acordado».

2.1 El concepto de gobernanza global: del estatocentrismo al policentrismo

A principios de la década de 1990, diferentes investigadores estudiaron esas nuevas formas, instrumentos, espacios y marcos de gobernanción política transnacional y los englobaron bajo el concepto de gobernanza global (Rosenau y Czempiel, 1992; Filkelstein, 1995). Este proceso coincidió en el tiempo con el proceso de debate y transformación de las corrientes tradicionales en el seno de las Relaciones Internacionales que se han explicado en el apartado anterior, lo que permitió la aparición de nuevas aproximaciones y perspectivas sobre la gobernanción mundial.

Diferentes elementos explican la aparición, en el ámbito de las Relaciones Internacionales, del concepto de gobernanza global a finales del siglo XX, como *leitmotiv* en un contexto de cambio (Held y McGrew, 2002). En primer lugar, el final de la Guerra Fría transformó el orden bipolar dominado por Estados Unidos y la Unión Soviética, lo que generó en el contexto internacional un impulso del protagonismo de las relaciones multilaterales frente

¹⁹ Traducido como *gobernanza global*.

al unilateralismo de algunos Estados-nación. En segundo lugar, paralelamente, los procesos de globalización económica han comportado una demanda de renovación de los marcos de cooperación multilateral, sobre todo mediante la transformación del papel de las organizaciones económicas intergubernamentales en la provisión de los bienes públicos globales y en la necesidad de gestionar la globalización. En este sentido, globalización y gobernanza global son dos conceptos que no pueden analizarse de forma independiente. La naturaleza y el ritmo de los cambios asociados a la globalización han puesto de manifiesto, en los últimos años del siglo pasado, la necesidad de nuevos instrumentos para gobernar la economía política transnacionalizada. En tercer lugar, se puede decir que la transnacionalización de la economía mundial ha superado las fronteras de los Estados-nación planteando retos transnacionales que han venido a ser administrados por múltiples actores, especialmente las empresas y organizaciones de la sociedad civil global. En este sentido, hoy el acto de gobernar lo global implica la negociación y la emergencia de actores no estatales que participan cada vez más en la toma de decisiones políticas transnacionales.

Esas transformaciones pusieron de manifiesto algunas deficiencias de la estructura de gobernanza política internacional surgida tras la Segunda Guerra Mundial y comportaron la reconfiguración del poder y la autoridad en la sociedad internacional. El concepto de gobernanza global es especialmente relevante para describir las estructuras y los procesos de gobernanza transnacional, donde no existe una autoridad política suprema y soberana. En ausencia de un gobierno mundial, este concepto permite describir los nexos entre los sistemas de toma de decisiones, la coordinación política y la resolución de conflictos que trascienden el poder y la autoridad de los Estados-nación y las sociedades nacionales (Rosenau, 2000a, 2000b). Así pues, el concepto de gobernanza global ha puesto de manifiesto las deficiencias del sistema estatocéntrico y ha incluido en la agenda de las Relaciones Internacionales la cuestión acerca de cómo son y deben ser regulados los temas globales (Held y McGrew, 2002b).

Uno de los principales elementos de consenso entre los autores que han analizado este concepto es que la gobernanza global se refiere a la extensión del multilateralismo y a la participación de diferentes actores no estatales en la gobernanza mundial, en diferentes ámbitos y niveles de toma de decisiones. En el contexto global, se ha pasado de un estatocentrismo a un policentrismo que ha transformado los instrumentos, los marcos y las formas de gobernanza a nivel global (Scholte, 2004). El acto de gobernar hoy lo global es un proceso complejo y volátil que implica la negociación y el desarrollo de programas y políticas entre actores estatales, hecho que ha ampliado de forma muy importante el multilateralismo, sobre todo en lo que respecta al gobierno de los asuntos económicos mundiales.

Las transformaciones de la estructura productiva y los procesos constructivos de la globalización han propiciado importantes transformaciones en la gobernanza del mundo contemporáneo (Scholte, 2005). La globalización ha mermado el modo de actuar de los

Estados-nación, que ya no es viable en muchas esferas transnacionales y ha favorecido la aparición de mecanismos de gobernanza policéntricos, multiespaciales y basados en redes. A pesar de ello, el Estado se mantiene como el actor principal en los principales nodos de este sistema de gobernanza policéntrico. No obstante, los Estados no pueden gobernar solos; por esta razón, ellos mismos han favorecido la aparición de regulaciones transnacionales que superan las relaciones interestatales.

Con el impulso de la ideología neoliberal dominante promovida por los propios Estados y la clase capitalista transnacional (Sklair, 2001), además de las formas de gobernanza multilateral y multinivel, se ha expandido una serie de espacios de gobernanza global donde las autoridades privadas tienen un papel muy destacado. Las empresas tienen un contrapeso, que es la sociedad civil global, que también ha pasado de actuar en un espacio estatal a actuar en un espacio transnacional. Todo ello lleva a la transformación multiescala del sistema de gobernanza global (Scholte, 2005) y a la reconstitución del dominio público global (Ruggie, 2004).

En este sistema de gobernanza global, la regulación tiene un papel fundamental. No obstante, la regulación pública también se ha transformado. Hoy la regulación emerge en diferentes niveles (transnacional, nacional, regional y local) y en espacios globales, impulsada por actores públicos y privados; y, sobre todo, en espacios de regulación público-privada y de regulación *multistakeholder* de partenariado entre actores privados, civiles y, en algunos casos, públicos (Scholte, 2005). Por consiguiente, la gobernanza tiende a ser difusa, pues emana de múltiples espacios y niveles, a partir de nuevos actores con autoridad.

Así pues, la dispersión de la gobernanza global en el mundo contemporáneo se ha producido de forma paralela a la aparición de nuevos mecanismos de regulación transnacional. Hoy, muchas de las regulaciones vinculadas a los espacios transnacionales, como la actividad productiva de las empresas transnacionales, la gobernanza global del medioambiente, la gobernanza global de los mercados financieros o de los mercados electrónicos, de las comunicaciones globales son administradas mediante acuerdos y mecanismos donde participan autoridades públicas y privadas. La emergencia de la gobernanza global como espacio con la participación de actores públicos y privados se ha generalizado con el apoyo o, al menos, la tolerancia de los gobiernos y de las agencias intergubernamentales.

El estudio de la gobernanza global hoy pone énfasis en una diversidad de actores, de mecanismos y de formas de gestionar y regular los temas globales (Rosenau y Czempiel, 1992). Para analizar el papel de los actores no estatales en la gobernanza global, especialmente las empresas y la sociedad civil global, se debe tener presente los espacios donde se toman las decisiones políticas y donde se ejerce la autoridad.

Desde el punto de vista del desarrollo de la teoría, Held y McGrew (2002a: 8-9) defienden la tesis de que el concepto de gobernanza global es mucho más que un concepto

descriptivo, tal como lo habían expuesto desde un punto de vista crítico en un primer momento algunos autores (Hewson y Sinclair, 1999). Por el contrario, constituye una aproximación analítica que permite abordar algunas de las cuestiones más importantes en la vida política globalizada: ¿quién regula o gobierna, con qué intereses, con qué mecanismos con qué objetivos?

En este sentido, se trata de una aproximación analítica que pretende superar la concepción convencional estatocéntrica de la política y el orden mundial y se centra en identificar las unidades de análisis locales, regionales o transnacionales como nuevos sistemas de autoridad y de gobierno. Este nuevo enfoque sobre la gobernanza global implica el análisis de dónde se sitúa el poder y la toma de decisiones, el gobierno y la autoridad política que en las últimas décadas han emergido en torno a sistemas de coordinación formales e informales entre actores públicos, privados y civiles que actúan conjuntamente para resolver problemas colectivos. Se trata de analizar lo que Rosenau (2000: 188) define como la identificación de los procesos de gobernanza donde estos se manifiestan y de las autoridades que ejercen control y poder.

2.2 El origen del concepto de *governance* en la Ciencia Política y la gestión pública

El concepto de *governance*²⁰ aparece al mismo tiempo en la Ciencia Política y en la teoría de las Relaciones Internacionales en la década de 1990. El concepto había sido utilizado dos décadas antes en una propuesta de análisis interdisciplinario entre la Ciencia Política, la política internacional y la economía desarrollada por Modelski (1972), quien analizaba las Relaciones Internacionales centrándose en la Economía Política Internacional y el papel desempeñado por las empresas.

En el marco de la teoría política, en la década de 1990, emergió el concepto de *new governance*, que fue utilizado por analistas de la gestión pública. Los autores que crearon el concepto, como Koiman (1993) o Rodhes (1996), hacían referencia a la aparición de nuevas formas de gobernanza público-privada en los contextos de gestión de temas de sociedad, educativos y de desarrollo local, en respuesta a las deficiencias y los fallos detectados en la gestión pública gubernamental. Se aludía a la aparición de nuevas formas de interacción entre el gobierno y la sociedad civil a finales del siglo XX, especialmente en países como el Reino Unido, Australia y el norte de Europa. En este contexto inicial se definió la gobernanza como el conjunto de las concepciones teóricas de gobierno que incorporan las interacciones entre los

²⁰ Traducido como gobernanza.

actores públicos y privados, y que tienen por objetivo resolver los problemas de la sociedad (Koiman, 1993: 4).

Más allá de la definición, el concepto de nueva gobernanza hacía referencia a la implementación de nuevos marcos de gobernanza en forma de codirección, cogestión o coproducción entre la administración pública, las empresas y las organizaciones de la sociedad civil. En definitiva, aludía a la cooperación en la gestión entre el sector público y el sector privado mediante partenariados público-privados para gestionar aspectos colectivos a los que la acción unilateral del sector público no podía llegar.

El autor que más avanzó en el estudio del concepto de gobernanza en la Ciencia Política fue Rodhes (1996).²¹ Especialista en gestión pública y Ciencia Política, Rodhes analiza la emergencia de seis usos diferenciados del concepto de gobernanza en el marco de la política interna, sobre todo en el Reino Unido en la década de 1980. Estos seis usos del concepto son: 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 el control empresarial a partir de 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*), 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 y 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. Entre todos estos usos, Rodhes (1996 y 1997) define la gobernanza a partir del punto número seis, como la transformación de los sistemas de gobierno de un sistema de un gobierno local a un sistema de gobernanza local, que incluía el desarrollo de redes de autoorganización entre el sector público y privado.

En los últimos años, el concepto de gobernanza en Ciencia Política ha sido aplicado al análisis del desarrollo de redes y proyectos de partenariado público-privados en los gobiernos locales y organizaciones privadas, empresariales o no-gubernamentales con el objetivo de cubrir espacios vacíos en la atención a la ciudadanía. En este sentido, en la Ciencia Política y la gestión pública, el concepto de gobernanza, además, tenía una clara connotación: era un concepto más amplio que el de gobierno, es decir, superaba la estructura organizativa gubernamental e implicaba el desarrollo de redes de cooperación entre el sector público y

²¹ Diversos autores del ámbito de las Relaciones Internacionales lo han tomado como referencia, del mismo modo que él toma como referencia la obra de Rosenau y Czempiel (1992).

privado para intercambiar recursos, alcanzar objetivos comunes y maximizar los resultados (Koiman, 1993; Rhodes, 1996 y 1997).

2.3 La Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales

En el ámbito de las Relaciones Internacionales, los primeros usos emergieron con posterioridad a 1989 (la caída del muro de Berlín abrió nuevos horizontes) y se vincularon al concepto de gobernanza global. Este nuevo concepto impulsado en torno a Naciones Unidas hacía referencia de forma explícita a los procesos de reforma de las organizaciones intergubernamentales para mejorar su eficiencia o a las condiciones de gobernanza interna de las sociedades en desarrollo.²²

En 1991, con el apoyo de Naciones Unidas y por iniciativa del canciller alemán Willy Brandt, se creó la *Commission of Global Governance*²³, en castellano la Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales. Esta Comisión reunía, en el contexto de los principales retos de la política mundial, a expertos independientes sobre temas de desarme y seguridad, medio ambiente y desarrollo. La Comisión estaba formada por veintiocho expertos de reconocida influencia en la política internacional.²⁴ Aunque no se trataba de un proyecto oficial de Naciones Unidas, contó con el apoyo de su secretario general, Boutros Boutros-Ghali, y recibió financiación del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).²⁵

La Comisión consideraba que la estructura política internacional había evolucionado tanto, como consecuencia de cambios sociales tan profundos como los avances tecnológicos, la revolución de la sociedad de la información o la aparición de nuevos riesgos globales, que la comunidad política internacional debía plantearse una reforma del sistema de gobernanza intergubernamental creado en la posguerra mundial con la estructura de Naciones Unidas.

En 1995, esta Comisión presentó en Estocolmo un informe denominado *Our Global Neighbourhood* con el objetivo de explorar las oportunidades abiertas tras el final de la Guerra Fría para edificar un sistema de seguridad y gobernanza global más efectivo. De acuerdo con este informe, la gobernanza global no implicaba la existencia de un gobierno mundial o de un

²² 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.

²³ La *Commission of Global Governance* se creó en 1992 bajo el impulso del canciller alemán Willy Brandt, quien diez años antes había presidido la Comisión Independiente sobre cuestiones del Desarrollo Internacional, y reunió 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.

²⁴ Estaba formada por veintiocho miembros de todo el mundo, todos a título personal y sin instrucciones de gobiernos u organización alguna. Entre sus miembros destacan el presidente de Estados Unidos, Jimmy Carter; el presidente francés y de la Comisión Europea, Jacques Delors; Ingvar Carlsson, primer ministro de Suecia; o Enrique Iglesias, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo.

²⁵ También recibió el apoyo financiero de diferentes gobiernos y fundaciones internacionales (MacArthur Foundation, Ford Foundation y Carnegie Corporation).

federalismo mundial, pero sí que se presentaba como un nuevo sistema de gobernación mundial que debía responder a la voluntad colectiva y a la responsabilidad común del conjunto de la humanidad. Para ello, se hizo una llamada a la acción común proponiendo nuevas formas para mejorar la administración de la supervivencia del planeta, compartir la diversidad y vivir juntos en comunidad mundial.

Sus principales tesis fueron las siguientes:

1. En primer lugar, la gobernanza global se considera la suma de muchas vías por las que los individuos y las instituciones (públicas y privadas) pueden administrar sus asuntos y bienes públicos comunes.
2. En segundo lugar, si bien hasta la década de 1990, 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.
3. 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.
4. En cuarto lugar, la gobernanza global efectiva requiere una mejor comprensión 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.
5. En quinto lugar, no existe un modelo único de gobernanza global y, por tanto, no hay una estructura o 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, por tanto, debe edificarse mediante la influencia 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 global es el crecimiento de las empresas privadas.

Como conclusión, el informe proponía una nueva estructura de gobernanza global basada en la reforma de Naciones Unidas. En particular, se pretendía incorporar marcos más democráticos. Así, en primer lugar, se apuntaba la reforma del Consejo de Seguridad, principalmente mediante la desaparición del poder de veto de los miembros permanentes y la creación de un nuevo Consejo de Seguridad Económica. Por otra parte, se proponía la creación de una Asamblea de la Ciudadanía elegida democráticamente y un Forum de la Sociedad Civil Global, que apoyasen el trabajo de la Asamblea General. Por último, se proponía la creación de un Tribunal Penal Internacional.

Es importante tener en cuenta este informe político porque influye en la literatura científica posterior, especialmente en el ámbito de las Relaciones Internacionales. Con todo, muchas de las reformas propuestas aún no se han llevado a cabo.

2.4 El concepto de gobernanza global en la disciplina de las Relaciones Internacionales

El concepto de gobernanza global se incorporó a la agenda de la teoría de las Relaciones Internacionales a partir de la obra de Rosenau y Czempiel (1992) *Governance without government. Order and change in International Relations*. El título de la obra muestra ya cómo el concepto de gobernanza pretende cubrir la inexistencia de un gobierno mundial. Con esta obra colectiva, el concepto adquirió un nuevo enfoque y se utilizó para analizar los cambios en la distribución del poder entre Estados-nación y actores no estatales en la estructura de la gobernanza de los asuntos mundiales. Rosenau (1992a) apuntó ya los principales elementos que, posteriormente, se integrarían en la literatura. En primer lugar, destaca el vínculo entre gobernanza global y las transformaciones provocadas por la globalización; en segundo lugar, la emergencia de diferentes actores no estatales en la gobernanza de marcos globales; y, finalmente, la relocalización del concepto de autoridad en la gobernanza global.

Como se ha dicho, el análisis de la gobernanza de la estructura política mundial no es un tema nuevo en la disciplina de las Relaciones Internacionales. Así pues, no existe un nuevo objeto de estudio, ni ante un objetivo diferente del que la disciplina había tenido en las décadas anteriores. Sin embargo, se observa un contexto mundial policéntrico y transnacional caracterizado por la participación de múltiples actores políticos en los mecanismos de gobernanza mundial, más allá de la estructura estatocéntrica creada en la posguerra. En este sentido, Rosenau (1992a:4) distingue la gobernanza del gobierno. Tradicionalmente, en la disciplina, el concepto de gobernanza se podía haber identificado con el concepto de gobierno e, incluso, con el concepto de autoridad política estatal o formal. Sin embargo, el concepto de gobernanza global trasciende el concepto de gobierno mundial.

Gobernanza no es sinónimo de gobierno. Ambos conceptos se refieren a comportamientos que tienen como objetivo la actividad de gobernar, pero se diferencian por su sistema regulador. El gobierno implica una actividad de gobernar estructurada a partir de una autoridad formal, con unos poderes políticos que aseguran la implementación de las políticas. La gobernanza, mientras tanto, se refiere a las actividades que pueden o no derivar de formas legales o formales y que no se basan en las fuerzas políticas para conseguir su implementación. La gobernanza alude a un concepto más amplio, pues, aunque comporta la presencia de instituciones gubernamentales, al mismo tiempo, está compuesta por mecanismos informales y no gubernamentales, en los que las personas y las organizaciones satisfacen sus necesidades y deseos. Además, también se debe tener en cuenta que no existe una jerarquía clara de poder entre los diferentes actores que influyen en la sociedad internacional.

La gobernanza, según Rosenau, es 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 la autoridad. Este déficit intergubernamental genera espacios vacíos que han sido cubiertos en los últimos años por iniciativas de gobernanza privada y civil. Rosenau (1992a: 1-29) presenta en esta obra inicial los principales retos que plantea el concepto de gobernanza global en el marco de la política mundial. Para él, se trata de un sistema de regulación y de un nuevo orden mundial que incorpora elementos informales —frente a los formales establecidos por los Estados-nación— y también el papel de los nuevos actores no gubernamentales como reguladores. En primer lugar, analiza la gobernanza global como la traslación de la autoridad de los gobiernos nacionales a otros actores no gubernamentales. Se centra en el análisis de la transformación de la naturaleza y la localización de la autoridad, la legitimidad y la obligatoriedad en la gobernanza global, desde los Estados-nación a otros actores y niveles gubernamentales subestatales o supraestatales. Asimismo, apunta la necesidad de analizar los papeles y las estructuras que emergen de la actuación de estos nuevos actores no gubernamentales: organizaciones transnacionales, movimientos sociales, mercados, partidos políticos, etc. De ello se deriva un nuevo orden cada vez más interdependiente y complejo (Rosenau, 1992a: 4). En segundo lugar, propone ir más allá de la perspectiva tradicional en las Relaciones Internacionales para analizar las transformaciones globales desde una perspectiva holística, es decir, a partir de una visión de interdependencia en un contexto global orgánico. En este sentido, defiende que los cambios que se producen en el orden global se correlacionan con los cambios que se dan en la vida global (Rosenau, 1992b). Además, incorpora elementos sociológicos y explica cómo las transformaciones generadas en el marco de sociedad internacional habían alterado las condiciones existenciales u ontológicas de la vida diaria.

La globalización, según Rosenau, había intensificado las interconexiones espaciales en todo el planeta y, en consecuencia, había alterado la conducta personal. El cambio global implicaba el fin de la primacía del gobierno y la entrada en escena de nuevos actores no

estatales en un nuevo marco de gobernanza global. Al analizar los actores que participaban en esas nuevas formas de gobernanza global, Rosenau encontraba una enorme variedad de formas que enfatizan la dinámica de proliferación de procesos e integran tendencias contradictorias, locales y globales, dinámicas de cohesión y de conflicto. Esta nueva perspectiva puede describirse como una sociología de la vida globalizada (Rosenau, 1992b). 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; al mismo tiempo, sin embargo, 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. 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.

2.5 Las críticas al concepto de gobernanza global

Tras la aparición del concepto de gobernanza global en esta primera obra, diferentes investigadores y académicos se han centrado en su análisis y teorización. Las aproximaciones al concepto de gobernanza en el marco globalizado son muy variadas, por lo que no se puede dar una definición unívoca y un uso exclusivo del término. Se trata de un concepto claramente polisémico, a partir del cual cada actor, institución o académico apunta unos objetivos concretos en función de su punto de vista.

En la década de 1990, aparecieron diferentes revistas académicas que venían a abordar el tema desde diferentes disciplinas. En el primer número de la revista *Global Governance*, L. S. Filkelstein (1995: 368) definió la *gobernanza global* como «la actividad de gobernar, sin autoridad soberana, las relaciones que trascienden las fronteras nacionales».²⁶ La gobernanza no debe identificarse con ninguna institución, dado que no existe ningún gobierno mundial. En este sentido, 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. Por consiguiente, el análisis de la

²⁶ 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 del reconocimiento de un consenso que afecta al orden internacional general, al orden regional o a 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.

gobernanza global se centra en el estudio de los actores que participan en la gobernación mundial, de los procesos de toma de decisión y de las actividades; aunque, sobre todo, se deben analizar los resultados y sus consecuencias (efectos, eficacia e implementación doméstica).

La definición de Filkestein pretende ser flexible. Considerándola en toda su amplitud, el concepto de gobernanza global se puede aplicar 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 no estatales que no tienen soberanía; además, incorpora aspectos o procesos institucionalizados, como procesos *ad hoc*, formales e informales.

Finalmente, la obra de Held y McGrew (2002a), *Governing Globalization*, vino a consolidar y a estructurar el estudio de la gobernanza global como el estudio de la transformación de las estructuras de gobernación de la política mundial contemporánea en el nuevo contexto globalizado. El objeto de estudio incorpora los siguientes elementos (Held y McGrew, 2002b: 9):

1. Introducción de la multilateralidad, con la incorporación de sistemas supraestatales (Naciones Unidas), regionales (Unión Europea, Mercosur, ASEAN), transnacionales (sociedad civil global, redes y organizaciones empresariales) y subestatales (agencias gubernamentales regionales, locales, comunidades de vecinos, etc.).
2. Visión poliárquica o plural de la autoridad: en general, la autoridad política está fragmentada.
3. Introducción de una geometría variable donde la capacidad política y reguladora de las infraestructuras varía en función de los temas en cada zona geográfica.
4. Introducción de complejidad estructural, resultado de la diversidad de agencias y redes que se superponen en jurisdicciones funcionales y espaciales con diferentes recursos de poder y competencias.
5. Transformación del papel de los gobiernos nacionales, que se han convertido en espacios estratégicos que enlazan esas estructuras de gobernanza y legitiman la regulación más allá del Estado-nación.
6. Reconfiguración de la autoridad, que se distribuye entre diferentes niveles o infraestructuras de gobernanza.
7. Emergencia de nuevas modalidades de toma de decisiones globales (*global rule-making*) e implementación: aspectos importantes de la formulación e implementación de la política pública global se están desarrollando mediante la expansión de redes globales, transgubernamentales, trisectoriales (público, empresarial y ONG) o

transnacionales. Estas redes pueden ser *ad hoc* o institucionalizadas, y cada vez son más importantes en la coordinación del trabajo de expertos y funcionarios en gobiernos, agencias gubernamentales, organizaciones internacionales intergubernamentales, empresas y ONG. Establecen agendas, distribuyen y difunden información, formulan regulaciones o normas, establecen e implementan programas políticos, etc. Son una consecuencia de la complejidad técnica que están adquiriendo los temas políticos globales.

Esta aproximación es importante para entender el concepto de gobernanza global en el que se basa esta investigación, pues la literatura coincide en señalar que uno de los actores de la gobernanza global son las empresas transnacionales. Antes de avanzar en el análisis del papel de la empresa en la gobernanza global, sin embargo, se quiere recoger algunas críticas que ha recibido el concepto y que es preciso tener en cuenta en esta revisión de la literatura. En este sentido, es preciso apuntar que, en un primer momento, el concepto de gobernanza global recibió importantes críticas debido a la naturaleza irreflexiva de parte de la literatura académica emergente en torno al concepto (Rosenau, 1992a, 1992b).

Este escepticismo provenía tanto de autores realistas como de autores marxistas (Hewson y Sinclair, 1999) que basaban sus críticas en tres argumentos principales que podían aplicarse al concepto en los primeros momentos de su aparición (Held y McGrew, 2002b:12-13). En primer lugar, se afirmaba que los primeros trabajos sobre gobernanza global habían exagerado, sobre todo, el poder y la eficacia de las empresas y de la sociedad civil global en la gobernación de los asuntos mundiales. En segundo lugar, se consideraba que era una literatura poco científica en lo que hacía referencia al análisis de las élites que actúan en la gobernanza global. Por último, inicialmente, parte de esa literatura fallaba en el análisis teórico de las dinámicas de la política global y no subrayaba ni identificaba las emergentes estructuras de poder.

Por las razones expuestas, algunos autores escépticos en un primer momento con el concepto de gobernanza global consideraban que se trataba de un concepto en busca de una teoría (Held y McGrew, 2000, 2002b: 13). A esos tres retos de la teoría sobre la gobernanza global se refiere este trabajo, intentando avanzar en el desarrollo ontológico del concepto a través de la investigación empírica sobre el papel de la empresa en la gobernanza global. En primer lugar, se analiza cuál es el poder y la autoridad real ejercida por las empresas en la RSE. En segundo lugar, se centra el estudio en el papel de las élites empresariales en la gobernanza global a través de los instrumentos de regulación concretos que impulsan las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE. En tercer lugar, se intenta identificar las estructuras de poder.

El concepto de gobernanza se entiende hoy como una forma de reorganización política contemporánea que se basa en una lógica de poder policéntrica, multinivel y multiespacial, que

va más allá de una lógica de acción informal y no jerárquica (Graz y Nölke, 2007b), como se podía haber denunciado en un primer momento. El estudio de la gobernanza global analiza las relaciones de poder y autoridad, estudia cómo se toman las decisiones políticas, quién gobierna y quién regula; y, sobre todo, analiza cómo los Estados se han adaptado a la arena y a los procesos políticos globales (Whitman, 2005: 24). Se trata de una estructura compleja de gobernanza basada en la emergencia de nuevas redes e instituciones reguladoras que tienen una aplicación transplanetaria. Como todas las relaciones sociales, las relaciones sociales globales también requieren de gobernanza, es decir, requieren de reglas vinculadas a instituciones reguladoras que puedan administrar estas normas y estándares. Este tipo de regulaciones que administran las relaciones entre las personas y la sociedad en el espacio planetario pueden ser denominadas gobernanza global (Whitman, 2005).

2.6 Los temas principales en la agenda de la gobernanza global

Más allá de la investigación concreta, a pesar de estas críticas iniciales, poco a poco, el concepto de gobernanza global ha ido revistiéndose de aproximaciones epistemológicas y ontológicas que han dado mayor consistencia al concepto. Uno de los trabajos que pretendió clarificar los principales elementos ontológicos y epistemológicos de la emergente teoría sobre gobernanza global fue el de Hewson y Sinclair (1999). Estos autores se ocupan de cómo los modelos de gobernanza global estaban cambiando en el marco del orden mundial —basado en el concepto de R. W. Cox (1987)— y centran su investigación en el análisis de la multiplicidad de fuentes de poder. Con este objetivo, ofrecen una ontología del concepto de gobernanza global para analizar la estructura y los actores que integran las formas existentes de gobernanza global. Los autores se hacen diversas preguntas. En primer lugar, se preguntan por el equilibrio entre las fuerzas sociales aparentemente universalizadoras y las fuerzas nacionales o locales en la gobernanza de los temas globales. En segundo lugar, se preguntan cómo los cambios en las tecnologías de la información y la comunicación han dado lugar a nuevas configuraciones y relaciones de poder en la gobernanza global. En tercer lugar, se preguntan cuál es el estatus de las identidades políticas colectivas que participan en estos nuevos instrumentos, especialmente en la sociedad civil global. Finalmente, se preguntan por la importancia de las élites empresariales privadas —especialmente de las empresas— y las comunidades epistémicas de investigadores y trabajadores de nuevas tecnologías, que sostienen el conocimiento y los instrumentos de control y poder en la sociedad contemporánea.

Como conclusión, presentan como objeto de análisis la vinculación entre la gobernanza global y una nueva agenda de retos emergentes en la sociedad globalizada. Estos temas son: la

gobernanza global del medioambiente, la globalización vinculada a las tecnologías de la información y la comunicación y la sociedad civil global.²⁷

Teniendo en cuenta estas cuestiones, Hewson y Sinclair (1999b) analizan la literatura existente sobre el tema y muestran cómo tras la idea de gobernanza global subyacen 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 decisivo papel de reorientación que tienen las élites intelectuales y empresariales y las 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.

2.7 Las élites privadas transnacionales en el desarrollo de la gobernanza global

Desde las primeras elaboraciones teóricas de la teoría de la gobernanza global, el estudio de la autoridad ha sido un tema importante de estudio. Como se ha visto, fue iniciado por Rosenau (1992a y 1992b), quien relacionó la gobernanza global con la transformación de la autoridad política en los procesos de integración y fragmentación en la política mundial. Se trata de una tendencia en la que la autoridad se desplaza a múltiples niveles y áreas. El autor explicaba como el sistema de Estados-nación surgido del Tratado de Westfalia ha dejado de ser el elemento fundamental en la gobernanza de la política mundial contemporánea; en consecuencia, han emergido nuevas formas de autoridad en la vida global. El continuo entre lo transnacional y lo subnacional, lo macro y lo micro, lo formal o institucionalizado y lo informal, el estatocentrismo y el multacentrismo, la cooperación y el conflicto, la fragmentación y la integración son dinámicas inherentes a los nuevos procesos de gobernanza global (Rosenau, 1992b). Según este autor, la gobernanza global alude a múltiples dinámicas en la vida globalizada, que no está monopolizada por un actor particular.

Posteriormente, la mayoría de estudios sobre gobernanza global han puesto hincapié en el estudio de la autoridad y en el papel de las élites privadas. Hewson y Sinclair (1999) situaron en

²⁷ El mínimo común denominador del concepto de gobernanza global se asentó ante la creciente importancia de los cambios económicos y las transformaciones que se estaban dando en el marco de la relación entre Estados-nación y mercados, y la aparición de nuevas formas de gobernanza como resultado de la emergencia de nuevos actores no estatales.

el punto de mira a la sociedad civil global, a la que consideran 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 (Lipschutz, 1992; Lipschutz y Mayer, 1996).²⁸ No obstante, fue R. W. Cox (1987, 1993), quien utiliza el concepto de gobernanza global para enfatizar la importancia de las fuerzas sociales transnacionales. En este sentido, subraya el papel de las élites intelectuales, empresariales y políticas —todas ellas neoliberales— en las nuevas formas hegemónicas de gobernanza global. En la década de 1980, los líderes intelectuales, políticos y económicos -neoliberales se erigieron como fuerzas hegemónicas, tanto en el ámbito nacional como en el ámbito internacional. Poco a poco, la ideología neoliberal ha ido definiendo en parte las reglas de la gobernanza global. Se trata de un proceso nebuloso (Cox, 1993), a partir de la cual las influencias ideológicas neoliberales se han alineado con el pensamiento y las necesidades de la economía capitalista global. Desde este punto de vista, se entiende que el poder mundial se concentra en esas élites que dirigen las empresas transnacionales, las instituciones financieras internacionales, los gobiernos y los ministros de finanzas de los países del G-8, las instituciones privadas internacionales y algunas importantes escuelas de negocios (Cox, 1993, Gill, 1994). Se trata de las *élites globalizadoras*, que ejercen su poder a través de las redes de instituciones financieras y económicas internacionales formales e informales. Como se observará, las empresas y las organizaciones de cooperación interempresarial se han convertido en un instrumento fundamental para el ejercicio de la autoridad de las élites empresariales transnacionales. Lo que interesa destacar aquí es cómo, a través de nuevas prácticas de gobernanza global se pone de manifiesto la importancia de los actores privados neoliberales como fuerzas políticas hegemónicas que, mediante diferentes estrategias, consiguen plasmar sus preferencias y sus objetivos políticos, consolidándose como grupos sociales y económicos hegemónicos.

Es en este contexto de equilibrio de fuerzas sociales transnacionales, en la última década han emergido nuevas élites empresariales neoliberales estructuralistas impulsoras y promotoras de reformas sociales y políticas que permiten mantener el capitalismo como sistema económico internacional a pesar de las crisis económicas y sociales que genera. En los últimos años, algunas élites neoliberales han adoptado iniciativas reformadoras que permiten contrarrestar los efectos negativos de la liberalización económica transnacional. Estos proyectos reformadores, aunque neoliberales han sido definidos como «caring capitalism» (Sklair, 2001). Es en este proceso reformador que podemos analizar el movimiento empresarial de RSE impulsado por algunos grupos que constituyen las élites empresariales transnacionales que pretenden reformar ciertos aspectos del orden neoliberal más conservador y de libre mercado.

En este sentido, el estudio de las élites privadas en relación a la gobernanza global se ha convertido en un tema fundamental. Fueron Phillips y Higgott (1999), quienes consideraron que

²⁸ El destacado papel de la sociedad civil global en la política mundial se vinculaba a la emergencia de una literatura que apuntaba a la necesidad de mayor democratización de la política mundial (Held, 1995).

las teorías y las políticas de gobernanza global son elementos constitutivos del «posconsenso de Washington» impulsados por élites neoliberales reformadoras. 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 ha construido, por un lado, a partir del impulso de élites empresariales y élites políticas gubernamentales, que defienden el capitalismo como sistema económico con criterios sociales 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 anteponen a la representación y la responsabilidad.

Teniendo en cuenta estos elementos, el propio R. W. Cox (1993a, 1993b, 1996b) 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.²⁹ Teniendo en cuenta esta argumentación, nuevos estudios sobre la gobernanza global apuntan la necesidad de estudiar los efectos que los nuevos acuerdos de gobernanza global tienen sobre las personas y los derechos de la ciudadanía en todo el planeta. Desde esta perspectiva, Grugel y Pippier (2007) exponen como el estudio de la gobernanza global debe avanzar en el análisis de los impactos sociales en la ciudadanía en un mundo caracterizado por importantes desigualdades sociales, complejidades e incertidumbres.

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, 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 riqueza en la economía mundial. Una visión más crítica 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.»

Avanzando en esta reflexión, se considera pertinente recoger al profesor Higgott (2000) cuando 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.

²⁹ El autor apunta algunas iniciativas sociales, como la lucha en 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.

3 La transformación del poder y la autoridad del Estado-nación

Hasta ahora se ha visto cómo las transformaciones experimentadas por el Estado-nación en la política mundial como consecuencia de la globalización constituyen uno de los ejes transversales que definen la evolución del sistema político internacional en los últimos años. En este sentido, los Estados-nación siguen siendo los principales actores en la política mundial, pero su poder y autoridad se han redefinido en función de las transformaciones económicas y de la emergencia de la autoridad y el poder de los actores no estatales. El objetivo de esta investigación en este apartado es analizar esas transformaciones para llegar a entender los cambios políticos desarrollados en el seno de la sociedad internacional como sociedad de Estados que han favorecido la aparición de nuevas formas de gobernanza global impulsadas por los actores no estatales, como las empresas. Si el objetivo es aproximarse al poder y la autoridad que las empresas tienen hoy en la política económica internacional, se debe entender cómo se ha redefinido en los últimos años su relación de poder con los Estados-nación.

3.1 La sociedad internacional como sociedad de Estados soberanos y el principio de territorialidad

Como se ha visto, la visión hegemónica en el ámbito de las Relaciones Internacionales durante todo el siglo XX ha sido el estudio de la política mundial a partir del análisis de una sociedad de Estados soberanos, de pleno derecho. El Estado-nación es 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.

Estos principios se encuentran en la base ideológica de la construcción de la sociedad internacional durante el siglo XIX y, especialmente, a principios del siglo XX. En este sentido, la estructura de la sociedad internacional en el periodo de entreguerras, consolidada tras la Segunda Guerra Mundial, es una estructura de Estados soberanos que mantienen su poder y su soberanía interna y externa. Los artífices del sistema de Naciones Unidas la concibieron como un sistema en el que los Estados actuaban únicamente en términos de igualdad. De hecho, una de las características más importantes del Estado contemporáneo presente en la Carta de Naciones Unidas (1945) es la igualdad soberana frente a los demás Estados, con igualdad de derechos y deberes en la comunidad internacional. No obstante, este sistema basado en los

principios de territorialidad y soberanía se ha visto transformado de forma considerable en las últimas décadas como consecuencia de los procesos de globalización y transnacionalización económica.

La territorialidad estatal se estableció, a la vez, como un espacio político y económico. El Estado-nación surgió en Europa en el siglo XVII al tiempo que se desarrollaba una economía de mercado capitalista basada en los principios del liberalismo económico. Este sistema económico 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. Los incipientes mercados se vieron protegidos por sus respectivos Estados para defender los intereses de la clase burguesa y el desarrollo del sistema económico capitalista. El sentimiento nacional de identidad política proporcionó cohesión social y territorial al marco económico. Cuando en el siglo 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 que 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 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 de bienes y servicios, así como la integración de los mercados financieros globales, 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.

Esta transformación explica la situación actual de déficit y complejidad de los sistemas de gobernación nacional e, incluso, internacional. Los mercados transnacionales han comportado la reestructuración del poder de los Estados-nación en la esfera transnacional y en su relación con los actores privados, especialmente con las empresas, que han emergido como actores que participan en la gobernación de espacios económicos que han superado la territorialidad del Estado-nación.

La aparición de la autoridad privada de las empresas, con diferentes niveles de interacción, ha reconstituido los espacios de poder político en la política mundial, que ya no se corresponden con la territorialidad del Estado-nación. La estructura política mundial ha superado las fronteras estatales, y ahora tiene que regular actividades transnacionales. Por consiguiente se ha definido una nueva geografía del poder (Sassen, 2001), en la que la autoridad se ha desplazado a otras autoridades no territoriales, más allá del Estado-nación (Rosenau, 1995).

3.2 La transformación del principio de soberanía del Estado-nación

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 se originó como una doctrina jurídica y, posteriormente, se convirtió en un credo político. La soberanía nacional es un concepto surgido de la teoría política liberal, que se generó a finales del siglo XVII en el Reino Unido y a principios del siglo XVIII en Francia en torno a la Ilustración. Destaca, en este sentido, la obra de autores como Locke y Montesquieu. El concepto relaciona la soberanía con la nación como una entidad única que cobra cuerpo de forma abstracta, vinculada normalmente a un espacio físico que es el territorio nacional. A esta entidad pertenecen tanto los ciudadanos presentes tanto como los pasados y futuros, y se define como superior a los individuos que la componen. El concepto de ciudadanía está asociado al principio de soberanía nacional, pues los ciudadanos se consideran sujetos de derecho, en igualdad de derechos con los demás miembros de la nación.

En el sistema feudal o monárquico absolutista, los ciudadanos eran objetos pasivos que pertenecían a una entidad política que se le imponía. En la teoría clásica, la soberanía nacional se traduce en un régimen representativo, porque la nación no puede gobernarse a sí misma directamente; goza, por el contrario, de una representación indirecta. En el 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 H. 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).

En el contexto de la globalización, el Estado ha visto profundamente transformados dos de sus elementos constitutivos: el territorio y la soberanía (Held *et al.*, 1999). 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; en segundo lugar, el Estado ha visto mermada su capacidad de controlar los flujos económicos en el proceso de adaptación a las nuevas condiciones de la globalización económica, con lo que también se ha visto reducida su competencia para influir sobre las condiciones de vida de sus ciudadanos.

El Estado-nación, en tanto que institución central en la sociedad internacional, ha visto cómo se han redefinido su poder y su capacidad política. El Estado ha mantenido el poder sobre

un territorio nacional en una economía política transnacional que supera el territorio soberano de los Estados-nación. 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 de la sociedad internacional. Las nuevas relaciones económicas globales han favorecido la emergencia de 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. 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.

3.3 El nuevo orden mundial: el Estado desagregado y la gobernanza por redes

Teniendo en cuenta estas transformaciones de los elementos constitutivos del Estado-nación en la sociedad de Estados modernos, a continuación se profundiza en el conocimiento de cómo se ha transformado el poder del Estado-nación en la política mundial paralelamente a la emergencia de un nuevo orden mundial fruto de la globalización económica. Este proceso ha sido estudiado especialmente por A. M. Slaughter (2005) en su obra *A New World Order*, donde se analiza la reestructuración del papel de los Estados-nación en la gobernanza mundial a principios del siglo XXI. En primer lugar, es preciso apuntar que la globalización no ha restado protagonismo a los gobiernos, que continúan siendo los actores más importantes en la política mundial y siguen ejerciendo su poder e influencia en muchos espacios transnacionales. No obstante, sí que ha dado lugar a una reestructuración de su poder, influencia y autoridad.

El sistema internacional no es ya un sistema de Estados, descritos por el realismo como entidades unitarias —como bolas de billar o cajas separadas—. En la actualidad, el sistema internacional se puede describir como «un mundo de gobiernos desagregados con diferentes instituciones que adoptan funciones gubernamentales básicas —legislación, adjudicación e implementación— en interacción con las contrapartes internas y supranacionales». El concepto de «estado desagregado» frente al de estado unitario es la base del nuevo orden mundial que se está construyendo, donde los gobiernos dejan de ser actores unitarios para actuar como instituciones desagregadas en múltiples niveles, áreas de decisión e implementación política y redes (Slaughter, 2005). En este nuevo contexto mundial policéntrico y desagregado, la soberanía tiene que ver con la capacidad de los Estados para participar en regímenes cooperativos en interés colectivo de todos los Estados, más allá de la capacidad formal de las instituciones estatales de interactuar con sus contrapartes (Held y McGrew, 2002a). La nueva

soberanía se establece a través del estatus, la capacidad de ser miembro de», las conexiones con el resto del mundo y la habilidad política de ser un actor influyente.

De esta forma, el sistema de gobierno multilateral en el que están imbricados los gobiernos se ha convertido en un sistema de entes gubernamentales desagregados vinculados por medio de una red multidimensional de departamentos, agencias, ministerios o grupos de expertos (Slaughter, 2004). Estas redes estatales están formadas por redes horizontales y verticales en las que se comparte y se integra información, y que tienen por objetivo elaborar políticas de coordinación; favorecer la cooperación política y técnica, y la formación; y facilitar el gobierno entre instituciones gubernamentales. Además, pueden ser de carácter bilateral, multilateral, regional y global. Las redes horizontales se establecen entre instituciones gubernamentales oficiales en cada uno de sus temas y ministerios o departamentos. Las redes verticales, en cambio, son desagregadas e informales; no obstante, son las más importantes en estos momentos.

En un primer nivel, pues, los gobiernos mantienen sus funciones de gobernanza global a través de sus organismos y agencias oficiales. Ahora bien, en un segundo nivel, están delegando cada vez más su autoridad en organizaciones supranacionales o infranacionales formadas por representantes de agencias gubernamentales en las que participan de forma desagregada a través de departamentos o agencias. Se trata de la emergencia de redes transgubernamentales (Slaughter, 2005). Esta transformación se puede explicar, concretamente, como la transformación de la política exterior de los Estados en la política mundial contemporánea. Hace unas décadas, en un sistema estatocéntrico, la política exterior era habitualmente ejercida por un único departamento, el Ministerio de Asuntos Exteriores. Hoy ya no es así. En el contexto de gobernanza global, los gobiernos ejercen su política exterior a través de múltiples agencias, departamentos y redes entre gobiernos nacionales, regionales y locales. Los Estados se relacionan unos con otros no solo a través de los ministerios de Asuntos Exteriores y la diplomacia, sino también por medio de muy diversos canales, departamentos y agencias, nacionales y locales, con herramientas de regulación, judiciales y legislativas.

Este contexto ha transformado también el funcionamiento de las organizaciones intergubernamentales y supranacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización de Seguridad y Cooperación Europa (OSCE) y, principalmente, la Unión Europea. Las organizaciones intergubernamentales son hoy redes políticas intergubernamentales formadas por grupos de trabajo y grupos de expertos, reuniones ministeriales donde se toman decisiones en paralelo. Estas agencias, normalmente, no pertenecen al Ministerio de Asuntos Exteriores, sino a los ministerios a los que compete el problema (economía, medio ambiente, agricultura, etc.). También puede tratarse de representantes parlamentarios agrupados en grupos de trabajo dentro del G-7 o el G-20. Se trata de relaciones de trabajo establecidas entre representantes de agencias gubernamentales en altos

niveles políticos —pueden ser incluso de rango ministerial— que se encargan de regular a nivel internacional los principales retos de la gobernanza global: los mercados financieros, la política de competitividad, la política comercial, la política agrícola o el medio ambiente. Las relaciones también se pueden establecer entre altos cargos de sistemas jurídicos o parlamentarios entre gobiernos. En el contexto de la gobernanza global actual, estas redes resultan mucho más efectivas que el Ministerio de Asuntos Exteriores. En muchos casos, estas redes adoptan el rol de reguladores, legisladores y jueces. La Unión Europea se ha convertido en un modelo de este nuevo marco de gobernanza transnacional integrada por redes de gobernanza formada por grupos de trabajo, de expertos, o grupos ministeriales donde se toman las decisiones políticas transgubernamentales.

En el mundo globalizado, pues, los gobiernos han dejado de ejercer su *hard power* (poder coercitivo) en algunas áreas y utilizan en su lugar nuevas formas de *soft power* (poder suave) (Slaughter, 2005), un poder basado en la persuasión y el uso inteligente y estratégico de la información (Nye, 2004). Estas nuevas formas de gobernanza global ejercidas por los gobiernos se establecen a través de redes transgubernamentales, que pueden denominarse «redes de política pública global» (Reinicke, 1999). La globalización, en definitiva, ha comportado una paradoja en la política mundial. En primer lugar, ha generado un sistema policéntrico formado por Estados desagregados y actores no estatales, como las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global. En segundo lugar, ha comportado la necesidad de contar con un eficaz gobierno a nivel mundial, transnacional y regional para poder hacer frente a los retos que se plantean ante la comunidad internacional. Ese sistema policéntrico, no obstante, no permite pensar en un poder centralizado y coercitivo. Frente a esta paradoja sobre el gobierno mundial, en la década de 1990 apareció un concepto menos coercitivo, la «gobernanza de redes», según el cual actores públicos y privados aportan sus habilidades con la vista puesta en un interés público global (Slaughter, 2005: 9). Las redes políticas globales están emergiendo como reinención de la gobernanza, en la que participan actores públicos, privados y civiles que adoptan funciones reguladoras. Cada uno de ellos aporta sus conocimientos, su experiencia y su información. De acuerdo con ello, pueden intervenir en la negociación y el diseño de nuevas regulaciones, tanto en asuntos internos como internacionales. También pueden intervenir en su ejecución e implementación.

El principal problema que plantea este nuevo orden mundial es cómo asegurar que estos actores privados adopten un compromiso público (Slaughter, 2005: 9). Esta reflexión es un elemento fundamental de la investigación: la legitimidad, la rendición de cuentas y el control y monitoreo de los instrumentos de gobernanza global donde las autoridades privadas tienen un papel relevante como co-decisores y co-reguladores. Para dar respuesta a esta cuestión se deben incorporar en la regulación transnacional las redes de gobernanza transgubernamentales, así

como mecanismos de control, rendición de cuentas y monitorización de las nuevas soluciones de los problemas globales (Slaughter, 2005: 11).

3.4 La emergencia de las autoridades privadas y la transformación del orden político mundial

En los apartados anteriores se ha visto cómo 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. Como consecuencia de ello, el papel de las autoridades públicas se ha modificado de forma trascendental, sobre todo a causa de la relevancia política que han adquirido una gran variedad de actores privados que se han convertido en reguladores de espacios concretos de los mercados y de la economía transnacional, 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.

Así pues, la transformación del Estado y la aparición de las autoridades privadas son dos procesos 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).

La estructura política mundial ya no es solo un sistema de Estados, que lo integra; sino que se ha generado un sistema policéntrico complejo formado por redes multilaterales de Estados-nación, organizaciones intergubernamentales, gobiernos y agencias gubernamentales locales, regionales y nacionales, que actúan en colaboración o conflicto con los actores privados, empresas y organizaciones de la sociedad civil social, que participan en una multiplicidad de mecanismos de gobernanza y regulación global (Held y McGrew, 2002b).

La nueva aproximación a la gobernanza global refuerza la emergencia de diversas autoridades en la reorientación de las habilidades políticas. Como consecuencia de esta relocalización de la autoridad aparecen diferentes formas de gobernanza que forman un continuo que va desde lo transnacional a lo subnacional, desde lo macro a lo micro, desde lo informal a lo institucional, desde la acción estatocéntrica a la multicéntrica y, finalmente, desde

la cooperación al conflicto.³⁰ Se trata de un mundo donde las fronteras se diluyen como consecuencia de las nuevas relaciones entre las autoridades en la economía política global, la debilidad de los Estados y la proliferación de actores no gubernamentales. Estas tendencias son resumidas por el autor como integración y fragmentación (Rosenau, 1992a).

Por consiguiente, es evidente que no se puede hablar de gobernanza global partiendo de la idea de que los Estados pueden gobernar la política mundial del mismo modo que gobiernan en sus respectivos territorios. En definitiva, aparece la necesidad de incorporar nuevas herramientas de análisis. La nueva ontología sobre la gobernanza global parte de la erosión de la autoridad de los Estados-nación y, paralelamente, de la proliferación de empresas y ONG que han venido a ocupar espacios de gobernanza. Esta fragmentación es signo de la redistribución de la autoridad y no de su deterioro. La gobernanza global no es una etiqueta de un claro proceso de integración de la política global, sino que intenta explicar el complejo proceso de integración y fragmentación de la autoridad.

Esa nueva ontología debe tener en cuenta los cambios estructurales de la sociedad global, que pueden resumirse en siete reajustes fundamentales (Rosenau, 1999):

1. La erosión y los cambios experimentados por el Estado-nación y la importancia de la permeabilidad de las fronteras en 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 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 las empresas transnacionales. El surgimiento de una nueva sociedad civil mundial, de las ONG y de las organizaciones privadas internacionales.
5. La proliferación de ONG y su nueva función, junto con la sociedad civil, en los ámbitos local, regional, nacional, transnacional y global.
6. Las transformaciones experimentadas por la idea de autoridad, que ha pasado a ser un concepto relacional.

³⁰ En esta nueva etapa de gobernanza global, Internet se presenta como una herramienta fundamental que promueve las dinámicas de proliferación e informalidad, los microprocesos y la multiplicidad.

3.5 El concepto de actor en la teoría de las Relaciones Internacionales

Las transformaciones apuntadas han generado un debate importante en el marco de la disciplina que se centra en el trato que la teoría de las Relaciones Internacionales ha dado al concepto de actor internacional. En la primera mitad del siglo XX, solo los Estados-nación se consideraban actores en la teoría de las Relaciones Internacionales. Este hecho se inscribía en el marco del Derecho Internacional Público, que reconocía a estos agentes como únicos sujetos de pleno derecho. Actualmente, el Derecho internacional reconoce como sujetos de derecho a los Estados, las organizaciones internacionales, la comunidad beligerante, los movimientos de liberación nacional y el individuo —persona física como sujeto pasivo del Derecho Internacional, es decir, que recibe de él derechos y obligaciones—. Además, pueden agregarse ciertos casos especiales, como el de la Santa Sede y la Orden de Malta. En cambio, las empresas no son reconocidas como sujetos de Derecho Internacional, sin que, por tanto, puedan asumir responsabilidades que derivan del actor principal, el Estado-nación.

No obstante, como se ha visto, los propios Estados-nación han sido testigos de cómo otros actores de carácter no estatal o privado —como las empresas transnacionales, las organizaciones empresariales, las ONG nacionales o transnacionales, los movimientos sociales u otros grupos de presión—, o bien de carácter público, como los gobiernos regionales o locales, han adquirido poder y autoridad en la sociedad internacional (García, 1993).

Como consecuencia de todos estos procesos, más allá del Derecho Internacional Público, en la teoría de las Relaciones Internacionales aparecieron en los años setenta las primeras propuestas teóricas que postulaban diferentes aproximaciones críticas al carácter restrictivo del concepto de actor internacional. Entre estas teorías destacan la escuela transnacionalista, el sistema global, la aproximación local-democratizadora y la reflexión teórica sobre las soberanías perforadas.³¹

Como se ha explicado en el primer apartado, 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 se estaban dando 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 Keohane y Nye (1977). Estos autores cuestionaron por primera vez la concepción del sistema estatocéntrico como concepción de la estructura política internacional e incorporaron en el análisis el estudio de una pluralidad de actores emergentes,

³¹ 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», *Papers. Revista de Sociologia*, 41, 13-31.

como las organizaciones internacionales, las empresas multinacionales, las ONG, las unidades políticas subestatales e, incluso, los individuos (Keohane y Nye, 1977; Mansbach *et al.*, 1976).

Poco a poco, en el estudio de la política mundial, el Estado perdía el carácter de actor exclusivo y se hablaba de un actor fragmentado (Keohane y Nye, 1977). 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).³² La escuela transnacionalista (Mansbach *et al.*, 1976) explicó la creciente complejidad de la política mundial. Así, señalaba la presencia de autoridades que respondían a diferentes lealtades que cambiaban en función de los intereses y aspiraciones de los grupos humanos, lo que apuntaba cierta rivalidad potencial entre los Estados. Los autores subrayaron la creciente importancia de los actores no estatales y de las actividades económicas transnacionales de una forma que escapaba a la aproximación realista. 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. La corriente del sistema global, al que pertenecían los autores, señala la aparición de seis categorías de actores: organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales interestatales o fuerzas transnacionales (movimientos de solidaridad, ONG y empresas multinacionales), Estados-nación, organizaciones gubernamentales no centrales (gobiernos locales, regionales y municipales), organizaciones intraestatales no gubernamentales (ONG de carácter nacional) y, finalmente, individuos.

La característica fundamental de la política mundial actual es la ausencia de un poder político central, rasgo que la diferencia de las sociedades nacionales. En este contexto internacional, se puede definir al actor internacional como aquella entidad cuyo comportamiento o acción incide en la vida internacional. 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 los procesos 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:

³² 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.

1. Utilización de un enfoque funcional opuesto al criterio de reconocimiento jurídico imperante; es decir, no importa tanto el reconocimiento jurídico de una entidad como 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.
3. Diversidad de las categorías de actores y de su autonomía.

De acuerdo con este enfoque, se puede decir que 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).

Avanzando en este tema, más allá de la definición funcional, algunos autores, como Willetts (2001: 358), se han atrevido a definir la existencia diferenciada de actores transnacionales. 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 ONG. 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 los grupos terroristas.

Teniendo en cuenta la evolución del concepto de actor en la teoría de las Relaciones Internacionales, se considera que las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global son hoy un actor político transnacional que influye en la toma de decisiones y establece espacios, marcos y mecanismos de gobernanza en la sociedad transnacional, que Ibáñez (2005) ha definido como postinternacional por la participación de los actores no estatales.

Este hecho queda corroborado en los estudios sobre gobernanza global. El rasgo distintivo del proceso de globalización ha sido el paso de un sistema estatocéntrico a uno policéntrico, 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 ONG y la sociedad civil local, regional o global (Rosenau y Czempiel, 1992).

4 El debate teórico sobre el poder y la autoridad en la gobernanza global

Como se ha visto, no es posible entender la transformación del Estado-nación sin entender el proceso de emergencia de los actores no estatales, que se definen como autoridades

privadas en la gobernanza global (Strange, 1996; Cutler, Haufler y Porter, 1999). En las últimas décadas, los actores no estatales —especialmente las empresas— han emergido como autoridades en esferas concretas en los mercados transnacionales. Las empresas han sido los actores políticos que han introducido nuevos temas de la agenda política internacional. Disponen de habilidad para movilizar recursos que les permiten alcanzar sus objetivos y tienen capacidad de influencia sobre otros actores, en este caso también sobre el Estado-nación. Este proceso ha reconfigurado el ejercicio del poder y la autoridad en la política mundial.

4.1 El análisis del poder en la gobernanza global

Tradicionalmente, el análisis del poder ha sido un tema central en la teoría de las Relaciones Internacionales. Durante buena parte del siglo XX este estudio se ha centrado en el análisis del poder vinculado al Estado-nación, como actor fundamental en la política mundial. Esto se debe a que el análisis sobre el poder en la política mundial se ha vinculado a las concepciones que han defendido las corrientes más influyentes en la disciplina, básicamente el realismo (Barbé, 2003). En general, la visión del poder que se extendió en el ámbito de las Relaciones Internacionales desde la primera mitad del siglo XX se basó en una aproximación del poder vinculado a la fuerza militar y la coerción. La corriente realista adoptó esta aproximación instrumentalista teniendo en cuenta su objetivo: explicar el conflicto bélico entre los Estados-nación (Carr, 1939; Morgenthau, 1948; Waltz, 1979). El realismo ha basado su concepción de poder en las ideas de N. Maquiavelo y T. Hobbes.³³ En este sentido, Carr (1939) consideraba que el poder era la habilidad de los Estados para utilizar los recursos materiales que le permitían obligar a los otros Estados a actuar según su voluntad. Por otro lado, Morgenthau (1948) entendía por poder los medios y los objetivos de los Estados-nación.

A partir de la segunda mitad de siglo XX, con la obra de R. Dahl (1957), la definición de poder adquirió una visión instrumental basada en la habilidad, más que en la fuerza: «A tiene poder sobre B si puede conseguir que B haga aquello que B no quiere hacer». Se trata de una concepción del poder derivada de la Ciencia Política como instrumento vinculado a la habilidad de un actor para conseguir los resultados que desea (Deutsch, 1976). Esta visión del poder estatocéntrica e instrumental fue complementada en la década de 1970 con las propuestas de los institucionalistas liberales, que vinieron a contextualizar el poder en un marco relacional. Se trata de una relación que podía ir del conflicto a la cooperación, analizando la persuasión y la influencia entre los Estados-nación (Ruggie, 1975).

Posteriormente, a partir de la década de 1970, el análisis del poder también se centró en el poder de las organizaciones intergubernamentales. El desarrollo de un sistema internacional en

³³ En este sentido, «poder» estaba vinculado a «conflicto» y a la naturaleza malvada del ser humano.

1945 —estructurado en torno a la creación de organizaciones de cooperación multilateral— permitió la aparición de nuevas aproximaciones del poder vinculadas a la cooperación interestatal, que los estructuralistas (Ruggie y Kratochwill, 1986) defendieron, en oposición a los principios de coerción y conflicto que defendían los autores realistas. Esta aproximación transformó la imagen del Estado-nación y de su poder coercitivo en las Relaciones Internacionales.

Todas estas aproximaciones coincidían en señalar que el estudio del poder en las Relaciones Internacionales se vinculaba al estudio de los Estados-nación. El análisis del poder se centraba en el estudio de las relaciones interestatales, bien a través de una visión conflictiva que deriva en el uso de la fuerza, bien a través de una visión cooperativa que deriva en el multilateralismo y la cooperación internacional. En consecuencia, durante mucho tiempo ha existido una concepción del poder estatocéntrica, aunque se haya analizado en un continuo que va del conflicto a la cooperación, que va del estado hobbesiano de guerra y conflicto al estado lockiano de cooperación entre el Estado y la sociedad civil.

En los últimos años, el final de la Guerra Fría y la globalización han supuesto también una transformación de la concepción del poder en la teoría de las Relaciones Internacionales (Hall y Biersteker, 2002:3). Así, se ha visto surgir diferentes propuestas directamente vinculadas con el estudio del ejercicio del poder en el contexto globalizado (Scholte, 2005). En este sentido, en un contexto globalizado, la ausencia de un Estado mundial ha comportado la no existencia de una institución global con poder que pudiese gobernar. El concepto de gobernanza sin gobierno (Rosenau y Czempiel, 1992) es un primer intento para explicar cómo se ejerce el poder global en la sociedad internacional a finales del siglo XX. No obstante, este primer trabajo que pretendía explicar lo que era la gobernanza global fue criticado —tanto por la corriente realista como por la corriente crítica— por su falta de referencia al concepto de poder (Held y McGrew, 2002b) y su visión naïf de la política mundial.

Posteriormente, en los últimos años, la literatura sobre gobernanza global se ha ido centrando en el análisis de la transformación del poder en la política mundial (Barnett y Duvall, 2005a; Hewson y Sinclair, 1999; Fuchs, 2005). Estos estudios se han visto complementados con nuevas propuestas teóricas que han visto la luz en el seno de la disciplina —que pretendían ampliar la visión de las Relaciones Internacionales integrando los aspectos sociales, históricos y económicos— y que también han revisado críticamente el concepto de poder.

4.2 La aproximación estructuralista y constructivista al estudio del poder

Las aproximaciones estructuralistas al análisis del poder proponen una visión integrada de la actividad política en las estructuras sociales y económicas. En la Ciencia Política, el

análisis del poder estructural se ha centrado en el análisis del poder de los actores en el establecimiento de las agendas políticas (Bachrach y Baratz, 1962). En la disciplina de las Relaciones Internacionales, uno de los primeros autores que propuso una aproximación estructural al poder fue J. Galtung (1969). Este autor seguía centrándose en las relaciones de poder entre los Estados-nación, pero lo hacía desde el punto de vista de la estructura económico-militar y armamentística de los Estados.

En este sentido, desde la aparición de la aproximación de interdependencia compleja de Keohane y Nye (1977), se ha visto cómo los actores transnacionales, las empresas y otros actores privados han sido incorporados en el análisis como otras fuentes de poder en el ámbito de las Relaciones Internacionales. Los transnacionalistas seguían teniendo una visión instrumentalista del poder, pero incorporaron en las relaciones de interdependencia el análisis del ejercicio del poder de los actores no estatales (Keohane y Nye, 1977). En su definición de gobernanza global (Keohane y Nye, 2000) reafirmaron esta visión de un mundo de múltiples actores interdependientes en un contexto de globalización.

En las décadas de 1980 y 1990 aparecieron diferentes autores que vinieron a subrayar la importancia de analizar la influencia de las fuerzas económicas transnacionales en el poder de establecimiento de las agendas políticas de los Estados (Cox, 1987; Stopford y Strange, 1991; Strange, 1988, 1996), así como a analizar las dependencias estructurales de las élites políticas estatales influidas por los intereses del sector privado. Muchas de estas propuestas estructurales parten de una visión marxista de análisis de la política mundial (Cox, 1987; Gill, 1992, 1993, 1994). Así, subrayan la idea de que las estructuras materiales, básicamente productivas, determinan las capacidades de los actores y sus opciones en la toma de decisiones políticas.³⁴ De esta forma, el poder ya no se entiende solo como el poder limitado de los Estados-nación sobre sus similares, sino que se amplía a las fuerzas sociales (Cox, 1987) y a los mercados, las empresas y las organizaciones privadas (Strange, 1988).

R. W. Cox (1983, 1987) ha aportado un análisis en profundidad del poder estructural en la política mundial que se centra en el desarrollo del capitalismo global como una estructura global de relaciones productivas que determina las capacidades y los recursos de los actores, y modela su ideología y la forma como los actores conciben sus intereses. Esta concepción de poder se relaciona con el concepto de hegemonía. Tomando como referencia la obra de A. Gramsci (1971), R. W. Cox (1983) se aproxima al estudio del poder como orden político en la economía política internacional, teniendo en cuenta el modo de producción capitalista dominante, que penetra en todos los países y se vincula a otros modos de producción

³⁴ Esta visión pone énfasis en la diferencia entre *policy*, o la política como normas de conducta, líneas de actuación y directrices, y *politics*, o la política como aplicación. Se pone énfasis en las estructuras que determinan las opciones de comportamiento de los actores políticos y en la distribución del ejercicio del poder (Fuchs, 2005).

subordinados. Este modo de producción tiene una extensión global que vincula las clases dominantes de los diferentes Estados.

Teniendo en cuenta este concepto de hegemonía, el poder estructural tiene que ver con la determinación de las capacidades y los intereses sociales, que toman forma a través de los intereses subjetivos de los actores o los grupos de poder, sobre todo de las clases o fuerzas sociales dominantes. En este sentido, la hegemonía mundial se basa en una ideología capitalista neoliberal que modela los intereses de las clases sociales globales. R. W. Cox analiza la expansión de la hegemonía mundial establecida por las clases dominantes capitalistas. Las instituciones sociales, la cultura y la tecnología asociadas a esta hegemonía se construyen como modelos que son copiados en otros países. De ahí que la hegemonía en el contexto mundial no sea puramente un orden entre Estados, sino un orden basado en un modo de producción dominante que penetra en todos los países. Asimismo, se presenta como una compleja red de relaciones sociales internacionales que conectan las clases sociales dominantes de los diferentes países, desde los dominantes hasta los de la periferia. Esa hegemonía mundial está formada por una estructura económica, social y política que se concreta en normas, instituciones y mecanismos que se fundamentan en normas de conducta para los Estados y para las fuerzas de la sociedad civil entre los países. Estas normas se complementan y, al mismo tiempo, contribuyen a la consolidación del modo de producción capitalista mundial dominante.

Posteriormente, otros autores han analizado cómo las instituciones globales, las empresas transnacionales, las organizaciones internacionales y los Estados han modelado la expansión de la economía capitalista global ejerciendo su poder. Gill y Law (1993) argumentaron que, para entender la expansión global del capitalismo, era preciso reconocer las relaciones de poder de la producción capitalista internacional como estructuras constitutivas de ese nuevo orden mundial.

Por su parte, S. Strange (1988), adoptando también una aproximación estructural, definió el poder como la capacidad para modelar y determinar las estructuras de la economía política global, ya sea a través de la relación de los Estados con otros Estados, con instituciones políticas, con empresas o con sus científicos y profesionales. De forma clara, se hace referencia a la habilidad para establecer leyes o satisfacer necesidades y a la capacidad de los Estados, las empresas, las instituciones políticas y las comunidades epistémicas para determinar la toma de decisiones de los Estados en la economía global.

El análisis del poder estructural incide en el orden político mundial y determina los conflictos de interés, así como la influencia de las estructuras materiales en la distribución del poder. El poder estructural modela la suerte y las condiciones de existencia de los actores en dos aspectos críticos: en primer lugar, genera desigualdades sociales y diferentes privilegios, según las posiciones; en segundo lugar, no solo determina sus capacidades, sino que, además, modela la forma como los actores se entienden a sí mismos y sus intereses objetivos.

Actualmente, la literatura avanza en el conocimiento de la forma como las estructuras materiales determinan el comportamiento de los actores en diferentes esferas de la gobernanza global, como el establecimiento de la agenda política o la regulación. En este sentido, el análisis del poder estructural se centra en el análisis del poder de las fuerzas sociales transnacionales, en su expansión y en la influencia de las empresas y el sector privado en el establecimiento de la agenda política y de la regulación (Levy y Newell, 2005).

Los procesos de globalización, con la liberalización de los mercados de bienes y capital y los cambios en la estructura productiva y la organización empresarial, han influido decisivamente en que los actores no estatales alcancen nuevos espacios de poder por medio de nuevos instrumentos reguladores a través de los cuales se ejerce el poder, como la autorregulación, la corregulación público-privada a través de partenariados o la regulación *multistakeholder*, lo que les permite adoptar un papel activo como co-reguladores.

Entre las propuestas de revisión del concepto de poder en el ámbito de las Relaciones Internacionales ha emergido una perspectiva de análisis que tiene que ver con la atención a las ideas y las condiciones normativas del poder localizado antes de la toma de decisiones o en la ausencia de toma de decisiones. Se trata de aproximaciones discursivas que adoptan una perspectiva sociológica sobre las relaciones de poder en la sociedad. De acuerdo con esta visión, el poder se analiza como una función de las normas, las ideas y las instituciones sociales. En este contexto, el discurso se identifica como una importante localización de las luchas políticas (Barnett y Duvall, 2005; Fuchs, 2005).

Las aproximaciones discursivas, que han emergido con fuerza en la disciplina en los últimos años, pueden tomar como referencia a autores como A. Gramsci, M. Foucault, J. Habermas o N. Luhman. Mientras que las aproximaciones que parten de la obra de M. Foucault y A. Gramsci dan más importancia al poder del y en el discurso —las aproximaciones foucaultianas contemplan el discurso como un elemento estructural por naturaleza—, las aproximaciones basadas en J. Habermas se centran en la lucha por los significados. Por último, las aproximaciones luhmanianas han derivado en la teoría de sistemas.

En el contexto de la globalización económica, los estudios sobre la gobernanza global desde una perspectiva discursiva se han centrado en el análisis de la legitimidad y autoridad política de los actores no estatales. Se analiza cómo los procesos y las prácticas discursivas generan identidades y capacidades sociales y les dan significado. El poder discursivo tiene que ver con los límites de las identidades sociales y con las capacidades de acción de los que socialmente tienen ventajas o desventajas (Barnett y Duval, 2005). En general, el análisis del poder discursivo va más allá de las acciones y se centra en la aceptación de las ideas, las normas y los valores. Dos elementos caracterizan la visión del poder en los análisis discursivos: en primer lugar, el poder no solo busca intereses, sino que los crea; en segundo lugar, el poder discursivo guarda una relación muy estrecha con la legitimidad. El poder discursivo es un poder

relacional porque se sostiene en los deseos y el consentimiento de los receptores del mensaje, que escuchan y otorgan veracidad a sus contenidos, de forma que el ejercicio efectivo del poder discursivo en un proceso político requiere que el actor tenga autoridad y legitimidad como actor político.

En este contexto, el análisis del discurso también se ha vinculado en los últimos años con el ejercicio del *soft power* (poder suave) como poder de persuasión, que Nye (2004) aplicó para analizar la transformación del poder de los Estados-nación, especialmente Estados Unidos, en el contexto global. El análisis del poder discursivo en la política mundial se centra en la producción discursiva de los sujetos, en cómo se fijan los significados intersubjetivos y las acciones en la política mundial.

4.3 La complejidad del análisis sobre el ejercicio del poder en la gobernanza global

A tenor de lo expuesto hasta aquí, se puede decir que la globalización ha comportado que el ejercicio del poder en un marco de gobernanza global sea un ejercicio cada vez más complejo. Esta complejidad se debe básicamente a dos aspectos. En primer lugar, se debe a la diversidad de mecanismos a través de los cuales se ejerce el poder, especialmente como resultado de la proliferación de mecanismos de regulación de los aspectos globales.³⁵ En segundo lugar, esa complejidad se debe a la diversidad de actores que ocupan espacios y esferas de poder y autoridad en la gobernanza global (Barnett y Duvall, 2005; Held y McGrew, 2002b). Los procesos de transformación políticos y económicos vinculados a la globalización han ampliado las capacidades políticas de los actores no estatales. Así, las empresas y otros actores no estatales, como las organizaciones y redes de la sociedad civil global, han adquirido roles políticos (Barnett y Duvall, 2005; Fuchs, 2005; Held y McGrew, 2002a; Scholte, 2005).

Por consiguiente, muchos de los autores que analizan el poder en la gobernanza global consideran que, para poder entender mejor esa complejidad en el ejercicio del poder, hoy ya no es adecuado utilizar solo una perspectiva de análisis, sino que lo importante es integrar en la metodología de análisis diferentes aproximaciones, de manera que las visiones instrumentales, estructurales y discursivas se complementen (Barnett y Duvall, 2005; Fuchs, 2005; Scholte, 2005). En los últimos años, han surgido diferentes propuestas metodológicas de análisis del poder global que desarrollan una aproximación multidimensional que integra aspectos instrumentales, estructurales o discursivos. Esto permite profundizar en la complejidad de las

³⁵ En este sentido, se observa cómo las formas de regulación son cada vez más diversas y complejas, como ponen de manifiesto la autorregulación privada, la corregulación público-privada o la regulación *multistakeholder* o híbrida (Bull y McNeill, 2007).

formas de poder, actores y autoridades implicados en la gobernanza global (Barnett y Duvall, 2005; Fuchs, 2005).

En un excelente trabajo de revisión crítica del poder en la gobernanza global, (Barnett y Duvall, 2005a), proponen una aproximación multidimensional al análisis del poder en la que identifican cuatro formas de poder: el poder de compulsión, el poder institucional, el poder estructural y el poder productivo. Su investigación sigue centrándose en el poder de las fuerzas estatales, pero explora asimismo la variedad de formas de poder, como las organizaciones internacionales, el Derecho internacional humanitario, la Unión Europea, las comunidades epistémicas y también la sociedad civil global y el sector privado.

El poder por compulsión, en primer lugar, se refiere a las relaciones de interacción que permiten que un actor tenga control directo sobre los demás. El poder institucional, por su parte, alude a cuando los actores ejercen indirectamente el control sobre los demás a través del diseño de instituciones internacionales a partir de las cuales logran ventajas sobre ellos. La gobernanza global integra contextos institucionales formales e informales que, en unos casos, pueden generar ventajas y, en otros, generar desventajas. En este sentido, entender el poder es mucho más complejo que entender las relaciones de cooperación, coordinación o consenso. Se trata de analizar los sesgos y las tendencias institucionales o sistémicas, los privilegios y las constricciones desiguales.

El poder estructural se refiere a la constitución de las capacidades y los intereses de los actores en relación directa con los demás. Se trata de las relaciones internas de las posiciones estructurales. Una expresión del poder estructural en la gobernanza global se encuentra en el análisis del capitalismo y la economía de mercado globalizada.

Finalmente, el poder productivo se refiere a la difusión social de la subjetividad en los sistemas de significados. Un significado particular de desarrollo orienta la actividad social en una dirección particular y define un conocimiento legítimo. El poder productivo tiene que ver con el discurso, los procesos sociales y los sistemas de conocimiento por medio de los cuales los significados se producen, se fijan, se viven, se experimentan y se transforman. El discurso no se entiende como diálogo entre actores ni como acción comunicativa, sino como un conjunto de sistemas de significación, de espacios de relaciones sociales de poder, que sitúan las prácticas habituales y definen los campos sociales de acción imaginables y posibles (Foucault, 1984, 1983).

De acuerdo con esta perspectiva multidimensional, Barnett y Duvall (2005a) revisan los aspectos normativos en la teoría de las Relaciones Internacionales con el objetivo explícito de entender realmente cómo se organiza, se estructura y se regula la vida global. Se considera que han emergido diferentes espacios donde se concentra el poder global, que incluyen, además de las relaciones interestatales y las organizaciones internacionales, otros espacios donde se

desarrollan políticas transnacionales: el Derecho internacional humanitario, el Foro Económico Mundial, la Unión Europea, la sociedad civil global y la autorregulación empresarial.

Los Estados-nación siguen siendo actores fundamentales que ejercen el poder en muchos espacios, a través de sus políticas exteriores y de otras políticas, sobre todo las políticas de integración económica y las políticas comerciales y de inversión. En otros espacios, sin embargo, se encuentran otros actores, como las organizaciones intergubernamentales, que adquieren pleno poder como burocracias transnacionales o grupos de expertos, más allá de los Estados-nación. En este nuevo contexto, el análisis sobre el poder de la gobernanza global se centra en el análisis de las estructuras, los procesos y las instituciones globales que modelan las actuaciones de los actores. No se trata de identificar quién, sino de identificar el discurso y la estructura que hace posible que ciertos actores, prácticas y posibilidades tengan poder, lo que puede aplicarse también a los actores no estatales, como las empresas y la sociedad civil global.

Tras todos estos nuevos espacios de gobernanza global se encuentran un mínimo común denominador: el liberalismo en forma de prácticas e instituciones liberales (Barnett y Duvall, 2005). El liberalismo, basado en el valor del libre mercado, estructura las prácticas de las organizaciones intergubernamentales de cooperación económica, como la Organización Mundial del Comercio o el Fondo Monetario Internacional, pero también estructura las relaciones capitalistas de producción y las relaciones democráticas de los Estados y la ciudadanía, y modela las subjetividades y los intereses. Asimismo, existe como fuente de poder de las empresas transnacionales y, en muchos casos, de organizaciones de la sociedad civil global. En este sentido, la globalización se ha construido como una fuerza neoliberal desplegada por las fuerzas transnacionales hegemónicas (Cox, 1993, 1993a y 1996; Gill y Law, 1993; Gill, 2000; Phillips y Higgott, 1999; Scholte, 2005).

4.4 El poder multidimensional de la empresa y el punto de vista estructural

La gobernanza global ha permitido la emergencia de nuevas formas de ejercicio del poder por parte de las empresas. No obstante, a pesar de que muchos autores han defendido la idea de que las empresas son actores importantes en la regulación y la gobernanza global (Cox, 1996; Korten, 1996, Ohmae, 1995; Levy y Prakash, 2003), existe aún poca literatura que analice en profundidad cómo ejerce la empresa ese poder.

Desde el punto de vista estructural, la empresa ejerce su poder a partir de su estructura y sus recursos materiales, el establecimiento de la agenda y la elaboración de nuevas formas de regulación. El ejercicio del poder instrumental de las empresas se ha vinculado tradicionalmente al *lobby*, en tanto que se establecen relaciones directas con representantes políticos con el propósito de influir en las decisiones políticas y en la regulación de la actividad empresarial. El

lobby es una de las formas tradicionales de la actividad política empresarial y una de las más analizadas. Tradicionalmente, se define como sigue: «la estimulación y la transmisión de información, por parte de alguien que no es un ciudadano pero que actúa en nombre de una comunidad, institución o sector, para ejercer su influencia en la toma de decisiones de los gobiernos, con el objetivo de influir en esas decisiones» (Milbrath, 1963). Hoy, no obstante, el *lobby* se concibe desde una perspectiva mucho más amplia: se trata de la influencia de los grupos de interés, que actúan de forma previa al diseño de nuevas legislaciones públicas, en las negociaciones precedentes y en las formulaciones de futuras regulaciones o políticas públicas, para influir en las decisiones políticas, haciendo valer sus intereses (Grant, 1999). La empresa, en última instancia, ha ejercido el *lobby* como su forma tradicional de poder estructural. Junto con el *lobby*, otro mecanismo habitual en el ejercicio del poder estructural ha sido la participación de las empresas en la financiación y la provisión de apoyo financiero en las campañas electorales y a los partidos políticos.

No obstante, el estudio del ejercicio del poder estructural de las empresas en la gobernanza global muestra cómo estas han expandido los mecanismos tradicionales a través de los cuales se ejercía la influencia política. Desde el punto de vista cuantitativo, esta expansión de la movilización política de las empresas ha alcanzado a un amplio espectro de decisores políticos. Así, desde la década de 1970, el *lobby* empresarial se ha expandido en aspectos técnicos, tecnológicos, económicos, financieros, sociales, laborales y, sobre todo, ha influido en el desarrollo de nuevas regulaciones internacionales. Desde el punto de vista cualitativo, las empresas han superado las fronteras nacionales e influyen en instituciones políticas regionales y globales. Las empresas y las élites empresariales han expandido su actividad política de *lobby* en las últimas tres décadas, y han influido de forma decisiva en el desarrollo de políticas neoliberales de desregulación de la actividad económica internacional. Así se ha podido ver, por citar algunos ejemplos, en el proceso del Consenso de Washington, en las negociaciones de la creación de la OMC o en las políticas de competitividad de la Unión Europea (Fuchs, 2005).

Además, el *lobby*, que tradicionalmente se había considerado una actividad menor en la estrategia empresarial vinculada a las relaciones públicas, ha alcanzado en la actualidad un estatus de primer orden en la estructura de las empresas, pues es ejercido directamente por los presidentes de las grandes empresas, los consejeros delegados o los miembros de los consejos de dirección. Un ejemplo de esta transformación de las élites empresariales como ejecutores de la influencia política empresarial es la creación de organizaciones de directivos empresariales para coordinar sus actividades frente a los gobiernos y las organizaciones intergubernamentales. Se trata de organizaciones de cooperación interempresarial que actúan a modo de comunidades y redes políticas (Stone, 2002). Una de las organizaciones más representativas en este sentido es Business Roundtable, creada en Estados Unidos en 1972 por un grupo de presidentes y consejeros delegados de grandes empresas para influir y ejercer *lobby* sobre el Congreso y el

Gobierno norteamericano. Desde entonces, Business Roundtable ha influido en múltiples procesos políticos, incidiendo principalmente en las políticas neoliberales de desregulación de la actividad económica y financiera tanto a nivel nacional como en el contexto internacional. El *lobby* se ha ejercido en temas como la competitividad y el desarrollo tecnológico, las desregulaciones económicas, la regulación *antitrust*, la sanidad, la educación y las tecnologías de la información y la comunicación. En la década de 1990, Business Roundtable fue uno de los grupos de interés que consiguió que el presidente Clinton retirara su plan de salud en Estados Unidos.

En Europa existe un sistema corporativo similar. El *lobby*, en este caso, lo ejercen las organizaciones de cooperación interempresarial de carácter tradicional, como las cámaras de comercio, cuya influencia se deja sentir tanto en el ámbito estatal como en la Unión Europea. Como se ha visto, la expansión del poder instrumental más allá de las fronteras nacionales es una de las tendencias más importantes de las últimas décadas. El ejercicio del *lobby* se establece a nivel regional, transnacional y global. En el espacio regional y transnacional, las empresas mantienen diferentes voces y organizaciones. Individualmente, pueden ejercer su influencia directamente a través de oficinas de representación; a la vez, sin embargo, forman parte de asociaciones sectoriales o generales (Braithwaite y Drahos, 2000). Una de las asociaciones más importantes que desarrolla *lobby* privado es la Cámara de Comercio Internacional, que, según los investigadores (Fuchs, 2005), suele defender más los intereses de las grandes empresas. Además, las empresas se sirven de métodos innovadores de carácter informal, que cada vez son más utilizados en la gobernanza global. Un ejemplo es la organización de reuniones informales, *workshops*, conferencias y encuentros privados de directivos de empresas, mesas redondas, iniciativas *multistakeholder* con representantes políticos y de la sociedad civil, etc. Estos instrumentos se caracterizan por su elevada flexibilidad y facilitan el diálogo, pero, a la vez, buscan la maximización del ejercicio del poder instrumental mediante métodos informales.

Uno de los espacios políticos transnacionales más importantes donde las empresas ejercen el *lobby* es la Unión Europea. No en vano, junto con Washington y la OMC, la Unión Europea es seguramente el espacio de juego más importante para los grupos de interés privados. El ejercicio del *lobby* privado en Bruselas se estructura en la representación de empresas, grupos y sectores empresariales mediante asociaciones privadas en la llamada *comitología*. Los *lobbies* empresariales, en efecto, tienen una gran incidencia en Bruselas, especialmente en temas de competitividad, innovación, desarrollo tecnológico, biotecnología, política social y RSE.

4.5 El poder multidimensional de la empresa: el punto de vista instrumental y discursivo

Una vez analizado el ejercicio del poder instrumental, se revisa primero cómo ejercen las empresas el poder estructural y posteriormente, el poder discursivo. Como se ha visto, el poder estructural emerge de la incardinación de los marcos políticos en las estructuras socioeconómicas. Tradicionalmente, el poder estructural de las empresas se ha centrado en analizar la capacidad de las empresas para operar en marcos multinacionales e influir en las agendas políticas de los países de acogida, por medio de su capacidad y movilización de capital y de la inversión extranjera directa (Strange y Stopford, 1991).

En la actualidad, el análisis del ejercicio del poder estructural de las empresas muestra cómo los mecanismos por medio de los cuales se ejerce este poder han aumentado (Fuchs, 2005). La capacidad de movilizar capital es hoy mucho mayor debido a los procesos de liberalización económica, vinculados al desarrollo de estructuras productivas transnacionales y la organización de la cadena de producción y productiva, y a la desregulación de los mercados financieros. No obstante, la capacidad y el poder estructural de las empresas va hoy mucho más allá del ejercicio del poder a través de la inversión extranjera directa (Fuchs, 2005). En efecto, en un contexto de competitividad y desarrollo global, son cada más los países que compiten por la inversión de las empresas, bien a través de la inversión extranjera directa, con el establecimiento de empresas filiales, bien a través de la inversión indirecta, mediante las cadenas de subcontratación.

En el marco de la gobernanza global, las empresas han desarrollado nuevos canales para ejercer el poder estructural. Estos canales son: la regulación establecida por las agencias y servicios de coordinación de *ratings*, la autorregulación empresarial, la corregulación público-privada y la regulación *multistakeholder* y el desarrollo de partenariados público-privados (Fuchs, 2005). Cada una de estas estrategias incide directamente en las estructuras de poder político, en el establecimiento de las agendas políticas, en la toma de decisiones y en el desarrollo de nuevas regulaciones, así como en su implementación y cumplimiento. El poder ejercido a través de estas nuevas formas de regulación supera, pues, la influencia política tradicional que las empresas habían desarrollado a través de mecanismos tradicionales como el *lobby* o la financiación de partidos y que había sido analizado como poder instrumental. En última instancia, en el contexto de la gobernanza global, el ejercicio del poder estructural de las empresas supera el ejercicio del poder instrumental y supera los espacios públicos (Fuchs, 2005).

La regulación establecida por las agencias y servicios de coordinación de *ratings*, las firmas legales y de contabilidad transnacionales, como Standards & Poor's, Moody's o ISO, es uno de los mecanismos a través de los que las empresas ejercen su poder estructural en la

gobernanza global. Fuchs (2005: 124) lo define como cuasi-regulación, término que alude a la habilidad de las empresas y agencias de servicios de *rating* y *accounting* para establecer estándares que gobiernan las prácticas privadas en la actividad global, ya sea en los mercados de bienes y servicios, ya sea en los mercados financieros o los mercados electrónicos. Estas agencias privadas de coordinación y *rating* ejercen un poder de regulación de los mercados. Establecen las reglas de juego para que los participantes puedan entrar en los mercados y desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico de los países, así como en el desarrollo de sus políticas fiscales y sociales. Las agencias de *rating* son hoy actores políticos que influyen en las agendas de los gobiernos, especialmente en los países en desarrollo (Sinclair, 1999).

La autorregulación es otro de los canales por medio de los cuales las empresas ejercen su poder estructural en la gobernanza global. A través de la ella, las empresas organizan y regulan su propia actividad, más allá de la regulación pública. Se trata de nuevas formas de actividad política que comportan un poder estructural mucho más activo de la empresa, a diferencia del ejercicio del poder tradicional, más pasivo. El poder se ejerce, fundamentalmente, en el establecimiento de la agenda política y la regulación. La autorregulación adquiere hoy múltiples formas y modelos, desde acuerdos formales por escrito y marcos de cooperación reguladores a modos informales de cooperación y comunicación. Algunos marcos de regulación son adoptados por las empresas voluntariamente, sin interactuar con el sector público; otros, en cambio, se desarrollan bajo el paraguas y el control públicos. En el caso de la autorregulación, este poder material se ejerce de forma directa, muchas veces sin someterse al control y la supervisión pública. El desarrollo de la autorregulación permite a las empresas influir en la elección de los temas que deben regularse, diseñar la regulación e, incluso, implementarla y establecer mecanismos de cumplimiento y sanción de esas regulaciones.

Con todo, la autorregulación empresarial no es un mecanismo nuevo, pues su existencia se remonta a la Edad Media (Cutler, 1999, 2000). La *Lex mercatoria*, por ejemplo, es una forma de autorregulación transnacional que se desarrolló durante varios siglos para facilitar la actividad comercial. Lo innovador en el contexto de gobernanza global es que la autorregulación se ha desarrollado con el apoyo de nuevas tecnologías de información y comunicación, lo que le ha permitido desplegarse de forma rápida en los mercados que han aparecido en las últimas décadas vinculados a esas tecnologías, como los mercados electrónicos, los mercados financieros o Internet.

Además, las empresas y los actores privados han ido definiendo nuevos mecanismos de autorregulación en una gran variedad de espacios políticos, incluidos los derechos humanos, los derechos laborales, el medio ambiente y el sistema financiero. En este ámbito destaca la emergencia de los códigos de conducta empresariales y estándares de gestión tanto a nivel individual como sectorial (Responsible Care Program de la industria química) y colectivo (ISO

14000, SA8000). La cooperación empresarial ha sido el origen del desarrollo de estos nuevos marcos de autorregulación (Cutler, Haufler y Porter, 1999). En otras palabras, las empresas han desarrollado estos marcos de autorregulación a través de espacios de cooperación entre ellas.

El interés que se ha dado a la autorregulación en el análisis de la gobernanza global radica en el incremento de la influencia y el número de acuerdos de autorregulación y las prácticas asociadas. Otro de los elementos importantes es que el desarrollo de estos instrumentos se ha dado sin la participación de las autoridades públicas, lo que incide directamente en la participación de las autoridades privadas en la gobernanza global. En este sentido, el desarrollo de la autorregulación de las empresas ha generado muchas contradicciones y debates (Fuchs, 2005). Por un lado, se reconocen los beneficios que genera por su rapidez, la descentralización, la flexibilidad y la eficiencia en la resolución de problemas. Al mismo tiempo, sin embargo, desde la ciudadanía se denuncia la privatización de la gobernanza al margen de la autoridad pública, que rompe con la jerarquía política de la posguerra y genera un nuevo sistema de regulación transnacional. En esta misma línea, se critica la falta de transparencia y de sistemas de rendición de cuentas en muchos acuerdos de autorregulación (Fuchs, 2005), especialmente en Internet o en los mercados financieros, donde es difícil establecer herramientas de control negativo de las externalidades.

La falta de control público es especialmente relevante en esferas que suelen ser consideradas como áreas vinculadas a los bienes públicos globales: el medio ambiente, los derechos humanos o los derechos laborales. En ocasiones se perciben como amenazas a la democracia y el bienestar público, por el hecho de que el sector privado gestiona los bienes públicos globales. El incremento del rol de las empresas en el diseño y el establecimiento de autorregulación sobre responsabilidad social y medioambiental es una de las tendencias importantes del desarrollo de su poder estructural. En este sentido, en muchas ocasiones se observa cómo el papel político desarrollado por las empresas muestra la voluntad del sector privado de evitar la regulación pública, obligatoria y coercitiva.

El tercer canal de ejercicio del poder estructural por parte de las empresas en los últimos años es la regulación *multistakeholder*.³⁶ Este nuevo tipo de regulación se desarrolla a través de partenariados híbridos en los que participan las empresas y otros actores de la sociedad civil. En algunos casos, también pueden participar las autoridades públicas intergubernamentales o gubernamentales, de manera que pueden ser denominados partenariados público-privados (Fuchs, 2005). Estos instrumentos permiten a las empresas ejercer su poder en el desarrollo de

³⁶ La regulación *multistakeholder* se desarrolla por medio de la colaboración de actores con objetivos comunes en espacios de regulación concretos. Se trata de un nuevo fenómeno dentro de la gobernanza global que ha emergido de forma especial en el marco de la RSE. El desarrollo de estos instrumentos tiene por objetivo, en el caso de la RSE, constreñir la actividad empresarial para convertir a las empresas en instituciones más responsables y con instrumentos de rendición de cuentas.

emergentes regulaciones socialmente innovadoras y en el establecimiento de la agenda política social, ya sea en el ámbito nacional, regional o transnacional.

Además, el estudio multidimensional del poder de la empresa en la gobernanza global integra también el análisis del poder discursivo de las empresas. El poder discursivo es la capacidad de influir en los procesos políticos modelando las normas, las ideas y las estrategias políticas. Los estudios sobre el poder de la empresa muestran el incremento del papel político de la empresa en la global a través de los procesos de liberalización y desregulación que se han desarrollado en las últimas décadas (Drahe, 2001). Esta actitud del sector privado frente al establecimiento de las reglas de juego en los mercados globales ha permitido a las empresas legitimar la expansión de su autoridad política. Esta autoridad deriva de sus conocimientos y su experiencia, y ha permitido a las empresas dar forma a nuevas ideas y normas en la sociedad, más allá de los Estados.

En la actualidad, los actores privados construyen las bases de su legitimidad en los propios mercados, buscando la confianza de la opinión pública respecto a su capacidad para distribuir los resultados esperados (Fuchs, 2005). En los últimos años, las empresas han sabido obtener beneficios de sus capacidades, sus conocimientos y su experiencia en la esfera económica para resolver retos relacionados con los problemas sociales y la distribución de los bienes públicos globales. La rapidez de los cambios tecnológicos y el desarrollo de los mercados globales han comportado que, en algunos casos, la capacidad de las empresas para resolver problemas y su flexibilidad de actuación las haya hecho aparecer ante la opinión pública como agentes más capacitados (frente las administraciones públicas) para dar respuesta a determinados retos globales (Reinicke, 1998). Este hecho está directamente vinculado con la reemergencia entre la opinión pública de la confianza en el mercado para resolver los problemas públicos (Haufler, 2001).

De acuerdo con esta estrategia, las empresas han ido desarrollando y promoviendo la RSE como un nuevo discurso que mejora su identidad como institución social y como ente moral en la sociedad y que, paralelamente, legitima su papel en la sociedad global. En efecto, el sector privado ha sabido ocupar un espacio central en el debate público transnacional, construyendo un discurso legitimador acerca de la capacidad de las empresas para resolver las externalidades sociales y medioambientales de su actividad transnacional.

Este hecho enlaza con otros aspectos que emergen de forma especialmente relevante en la literatura sobre gobernanza global. Se trata de los aspectos éticos del poder global (Barnett y Duvall, 2005). Como se observa en la literatura sobre gobernanza global, el análisis del poder comporta el análisis de la legitimidad de los actores y de los déficits vinculados a la falta de democratización de los procesos de toma de decisiones y de los nuevos instrumentos de regulación transnacional (Held y MCGrew, 2002a). El análisis sobre la legitimidad se vincula a aspectos como la rendición de cuentas (*accountability*), la responsabilidad o la democracia en el

nuevo contexto global (Held, 1996; Held y Koenig-Archibugi, 2005; Keohane, 2002 y 2006; Keohane y Nye, 2003; Koenig-Archibugi, 2004).

4.6 Las resistencias al poder neoliberal y la sociedad civil global

Si se centra el análisis en el concepto de poder en la gobernanza global, se debe destacar cómo en los últimos años han emergido propuestas teóricas que relacionan el análisis del poder con el análisis de las resistencias a este poder (Kaldor, 2000, 2001; Keck y Sikkink, 1998; Lipschutz, 1992; Lipschutz y Mayer, 1996). La existencia de poder está directamente vinculada con la existencia de resistencias a ese poder. En las relaciones sociales que modelan la capacidad de los actores para controlar su suerte, frecuentemente se generan resistencias por parte de otros actores que reciben las consecuencias de ese poder. Barnett y Duval (2005a) describen la resistencia al poder como una tendencia natural del ser humano y analizan cómo tanto el poder de coerción como el poder institucional, estructural y discursivo generan resistencias.

En este sentido, en un contexto de gobernanza global, la expansión del poder capitalista neoliberal global ha generado paralelamente la emergencia de resistencias globales. El análisis de estas resistencias permite introducir un nuevo actor en la gobernanza global: la sociedad civil global. El poder estructural genera resistencias por parte de aquellos que quedan relegados a posiciones estructurales subordinadas alrededor del planeta. La desigualdad en las condiciones materiales y de poder genera movimientos que, potencialmente, pretenden transformar las estructuras productivas. En este sentido, el poder estructural ha generado en todo el planeta movimientos transnacionales coordinados en torno a temas como el trabajo, los derechos humanos, las relaciones de género o la pobreza estructural. Estas redes transnacionales de defensa de los derechos fundamentales han coordinado el movimiento de antiglobalización o de descolonización y la emergencia de los movimientos de nuevo orden económico internacional (Barnett y Duval, 2005a).

Desde el punto de vista del poder discursivo, el discurso hegemónico genera movimientos de resistencia que utilizan un discurso que se sirve de los valores contrarios para romper con el discurso neoliberal global (Barnett y Duval, 2005a). La sociedad civil global se considera también como actor político y como fuente de autoridad en la gobernanza global (Lipschutz, 2005; Keck y Sikkink, 1998; Scholte, 2005a). La emergencia de la sociedad civil global como movimiento de resistencia tiene su origen en agentes que se resistían a la expansión del capitalismo global.

Ahora bien, del mismo modo que se ha observado cómo el poder en la gobernanza global se ha convertido en un espacio cada vez más complejo, en cuanto a la diversidad de formas y

actores, también las resistencias son cada vez más complejas y diversas. En la actualidad, a pesar de su origen como movimiento de resistencia, la sociedad civil global desarrolla actividades cada vez más mediadas por los mecanismos de mercado (Lipschutz, 2005). Así, algunas de sus actuaciones pueden generar dos tendencias contrapuestas: pueden apoyar las lógicas de gobernanza, o bien pueden oponerse a ellas deliberadamente. En este sentido, la sociedad civil global, que a menudo aparece como vanguardia de la lucha contra el orden liberal y capitalista, puede acabar presentándose, en función de los mecanismos que utiliza, como un elemento que permite la permanencia del nuevo orden político y económico mundial.

En los últimos años, algunas de las redes transnacionales de defensa de los derechos han adoptado una posición de partenariatado con el sector privado, a través de acuerdos y marcos institucionales. De esta forma, acaban generando una fuerza contraria a la que pretenden y refuerzan la primacía de las relaciones de mercado (Lipschutz, 2005).

Esta evolución, pues, acaba convirtiendo a algunas organizaciones de la sociedad civil global en partícipes del sistema capitalista neoliberal. Por consiguiente, algunos autores denuncian que la sociedad civil global es, en realidad, fruto del liberalismo global, que ha permitido integrar diferentes fuerzas sociales en conflicto y colaboración, como las élites empresariales y las élites de esa sociedad civil global, en el nuevo orden mundial hegemónico (Cox, 1999; Levy y Newell, 2002, 2005; Lipschutz, 2005; Newell, 2000a, 2000b).

Esta perspectiva permitirá analizar la emergencia del poder de la sociedad civil global como espacio de resistencia global, responsable de la aparición del movimiento empresarial de RSE. En última instancia, la presión que las organizaciones y redes de la sociedad civil global han ejercido sobre las empresas ha permitido la aparición de la asunción de responsabilidades sociales y medioambientales por parte de las empresas en los mercados transnacionales.

4.7 La transformación de la autoridad en la política mundial

Una vez analizada la evolución del concepto de poder en la gobernanza global, este último apartado se ocupa de la transformación del análisis de la autoridad en el ámbito de la disciplina de las Relaciones Internacionales. El término autoridad proviene del latín *auctoritas*, que a su vez deriva del verbo *augure*, que significa 'aumentar'. Sartori (1989: 230) identifica la autoridad con aquellos que hacen cumplir, confirman o sancionan una línea de acción o de pensamiento. La autoridad puede estar en manos de una entidad, un grupo o un individuo con un discurso razonado que le permita obtener el apoyo y la obediencia de otros actores.

Desde la Sociología y la Ciencia Política, la relación entre poder y autoridad ha sido analizada por diferentes autores, entre ellos Deutsch (1976), Giddens (1989), Mann (1986),

Parsons (1967) y Weber (1922). Su obra permite entender esta relación. En este punto, se recupera en primer lugar el análisis realizado por Weber (1922).³⁷ Según este autor, el poder es la probabilidad de imponer órdenes a través de la voluntad, incluso ante 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 lograr el cumplimiento por parte de otros, orientando sus conductas mediante imposiciones que pueden llegar a ser arbitrarias. Por el contrario, la autoridad se relaciona con el concepto de legitimidad: lo que hace que lo requerido sea aceptado por el otro. Este componente de legitimidad es fundamental en la idea de autoridad; de hecho, es el principal elemento que la distingue de la noción de poder, que es más general. El poder puede ejercerse mediante el recurso a la fuerza o la violencia; en cambio, la autoridad depende de la aceptación, por parte de los subordinados, del derecho de sus superiores a darles órdenes o instrucciones (Giddens, 1989).

Existe una relación particular entre el poder y la autoridad: la autoridad implica tener poder, pero tener poder no siempre significa tener autoridad. La autoridad, al ser legítima, implica la capacidad de ejercer y, además, la necesidad de justificar su ejercicio. En términos generales, la autoridad es entendida como un caso especial de poder, pues el poder se considera un concepto más amplio que el de autoridad. De ello se deduce que toda autoridad es fuente de poder y, por consiguiente, que toda autoridad debe estar relacionada con un actor. No obstante, como el poder se puede manifestar de muchas formas, y no todas las manifestaciones del poder implican autoridad, no todos los actores con poder puedan ser considerados autoridades (Ibáñez, 2005: 93).

Tradicionalmente, en las Relaciones Internacionales, la autoridad ha sido conceptualizada como un fenómeno casi siempre asociado al Estado-nación; en consecuencia, el término autoridad ha sido sinónimo de autoridad pública. No obstante, en la última década, este concepto ha adquirido de nuevo especial relevancia como elemento que permite explicar la emergencia de nuevos actores no estatales que actúan en la política mundial. La atención de la literatura al concepto de autoridad tiene un trabajo pionero en Mansbach *et al.* (1976), quienes apuntaron la relevancia internacional de los actores no gubernamentales para definir la complejidad de la política mundial. Sostenían 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. Estas lealtades podían verse representadas por los Estados, pero también por nuevos grupos o colectivos sociales, que podían acabar convirtiéndose en actores no estatales relevantes. Según este análisis, las demandas actuales de la ciudadanía ya no están dirigidas por el Estado, sino que han surgido nuevas autoridades que se ocupan de canalizarlas.

³⁷ Weber (1922) 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.

Posteriormente, el trabajo de S. Strange señaló de forma concreta cómo en las últimas décadas del siglo XX, en el contexto de la economía política internacional, la autoridad estatal había visto reducido su dominio. Así, lo que antes eran ámbitos de autoridad exclusivos del Estado se habían convertido en espacios compartidos con otras fuentes de autoridad, especialmente con los actores privados. En su obra *The retreat of the State*, Strange (1996) expone cómo, 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 generando marcos propios de cooperación 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 autoridad: 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 (Stopford y Strange, 1991; Strange, 1996).

En primer lugar, en el marco de la transnacionalización de las redes de producción global, desde 1945, los gobiernos de los distintos países han impulsado, por medio 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. Al mismo tiempo, a nivel internacional, los 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, tanto cuantitativa como cualitativamente. 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 han reforzado la liberalización de los mercados transnacionales. En tercer lugar, en el marco de la integración de los mercados financieros, los gobiernos han desempeñado un papel muy activo en pro de 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. Así, 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. El sistema generado en Bretton Woods en 1945 para regular los mercados financieros ha sido paulatinamente desmantelado por los

gobiernos occidentales, que han 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 de los últimos años es que los propios gobiernos han renunciado a aplicar controles de capitales para hacer frente a los flujos especulativos.

Stopford y Strange (1991) señalaron la competencia de los Estados para obtener cuotas de mercado de la actividad empresarial y subrayaron la lucha entre los gobiernos para captar inversión de las empresas transnacionales mediante la adopción de políticas económicas más liberalizadas. 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 en algunos ámbitos concretos de la economía política internacional, influyendo y tomando decisiones conjuntamente con los gobiernos. Existe una estrecha colaboración entre los Estados y las empresas en la toma de decisiones políticas que favorecen los procesos de liberalización de la economía de mercado a nivel global. Esta colaboración fue denominada por Stopford y Strange (1991) como «diplomacia triangular», por estar articulada en tres ejes: las relaciones entre Estado-Estado, Estado-empresa y empresa-empresa.

La diplomacia entre Estados y empresas se desarrolla en las negociaciones que los Estados mantienen con las empresas para que estas decidan desarrollar sus operaciones en un territorio determinado. Estas negociaciones se pueden entender como formas contemporáneas 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 desarrollan 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, es decir, todo lo 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 empresas 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.

Uno de los ámbitos 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 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 expor-

tación de productos primarios y las ventajas competitivas de bajos costes salariales y medioambientales. En general, los Estados rivalizan entre sí y con las empresas para generar economías más competitivas donde las empresas puedan desarrollar sus actividades productivas.

Estas transformaciones influyen directamente en la estructura de poder de la política mundial y restan espacios de autoridad a los Estados. En el proceso de retirada del Estado de la política mundial se apuntan tres tendencias (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.

4.8 El concepto de autoridad privada en el estudio de las Relaciones Internacionales

El trabajo de Strange fue recogido por Cutler (1997), quien expone que el hecho de que, en el marco del Derecho Internacional Público, se niegue la existencia de las empresas como actores internacionales de pleno derecho esconde la autoridad real de estas en la economía política internacional. La distinción entre lo público y lo privado sentó 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. Esta distinción entre lo público y lo privado ha ocultado por completo el papel de las empresas transnacionales y su relevancia política como autoridades privadas en diferentes ámbitos de la política mundial (Cutler, 1999b). La asociación de la autoridad con la esfera pública ha limitado el análisis de los sujetos de autoridad a los Estados-nación.

El análisis sobre el papel de las autoridades privadas en la política mundial fue desarrollado a través de estudios concretos en la obra de Cutler, Haufler y Porter (1999). Esta aproximación innovadora presenta estudios empíricos que vienen a demostrar cómo las empresas adoptan espacios de autoridad en la gobernación de diferentes esferas de los mercados globales, a través de diferentes estrategias, especialmente las alianzas estratégicas entre empresas con objetivos de mercado. El análisis se basa en el estudio de las esferas donde las empresas han desarrollado formas de autorregulación para gobernar las actividades económicas,

más allá del poder de los Estados-nación, especialmente en el comercio electrónico, los mercados financieros, las telecomunicaciones o los derechos de propiedad intelectual. En este sentido, el concepto de autoridad privada es un concepto analítico adecuado para analizar los acuerdos de gobernanza global que han desarrollado las empresas para regular los impactos sociales y medioambientales transnacionales de la actividad productiva.

Existen tres argumentos fundamentales que explican la emergencia de la autoridad privada en la economía política global. Primero, se presentan los argumentos basados en la eficiencia de las autoridades privadas, más allá de las autoridades públicas. Se trata de un argumento racional que permite explicar cómo la eficiencia comporta que los Estados cedan su autoridad. Así, frente a la incapacidad de las autoridades estatales para conocer el funcionamiento de los mercados, la existencia de autoridades privadas expertas en los diferentes mercados y sectores económicos resulta más eficiente para reducir costes de transacción y para desarrollar un marco de autorregulación de espacios concretos. En el contexto de la regulación de los mercados transnacionales, los Estados han dotado de autoridad a actores privados para gozar de ventajas competitivas sobre otras empresas. Segundo, aparecen los argumentos basados en el poder. Desde esta perspectiva centrada en los actores, muchas veces, la autoridad privada surge como consecuencia del dominio que alguna empresa o grupo de empresas ejerce sobre determinados mercados o ámbitos sectoriales. Ese dominio se refuerza, a su vez, cuando su protagonista adquiere una posición de autoridad. El papel del poder empresarial se manifiesta en un doble sentido: primero, 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; segundo, 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 este sentido, en la gobernanza de los mercados transnacionales, poder y autoridad privada se refuerzan y permiten mantener las desigualdades. Los actores privados, sobre todo las empresas transnacionales, han aumentado su autoridad para mantener su habilidad para organizar y optimizar los beneficios de las actividades económicas. Por consiguiente, además, su poder y autoridad les ha permitido expandir las instituciones liberales del mercado y ampliar el desarrollo del capitalismo global, como se explicaría desde una perspectiva marxista (Cox, 1996a). Tercero, se exponen los argumentos históricos, según los cuales la aparición de la autoridad privada se relaciona con cambios históricos de largo alcance en la economía política internacional y en la expansión de las fuerzas del mercado capitalistas. Estos argumentos destacan el carácter estructural del surgimiento de la autoridad. La autoridad privada emerge tanto en la interacción entre las propias empresas como en la interacción entre empresas y Estado. En este sentido, destaca cómo en las últimas décadas se ha incrementado de forma considerable en el ámbito de la gobernanza global la relación entre las prácticas gubernamentales y las instituciones de cooperación empresarial.

La autoridad privada se define a partir de dos premisas (Cutler, Haufler y Porter, 1999: 5). En primer lugar, la autoridad existe cuando un individuo o una organización tienen el poder de tomar decisiones sobre temas o áreas concretas, y esta autoridad es legitimada por el consentimiento de los otros agentes. En segundo lugar, esta autoridad en la política internacional no tiene por qué estar asociada a una institución gubernamental; de hecho, en las últimas décadas, se asocia a los actores privados, básicamente las empresas. Esta autoridad es ejercida en el ámbito de la política económica internacional cuando las empresas y entidades privadas actúan como reguladores y toman decisiones sobre la regulación de esferas concretas de los mercados transnacionales. Esta autoridad política y reguladora de las empresas les viene otorgada por el hecho de haberse convertido en expertas en temas concretos vinculados a los mercados, mucho más allá del conocimiento que tienen los técnicos gubernamentales.

En la actualidad, todos los actores, públicos y privados, aceptan esas regulaciones privadas y respetan las decisiones adoptadas por las empresas para regular los mercados. Se puede decir, pues, que el sector privado ha sido autorizado de forma explícita o implícita por los gobiernos y organizaciones internacionales para desempeñar esa función reguladora. Los casos analizados en la obra de Cutler, Haufler y Porter (1999) en relación con el ejercicio de la autoridad privada de las empresas en diferentes mercados y sectores permiten constatar que las empresas no actúan de forma individualizada o atomizada como unidades competidoras entre sí, sino que lo hacen cooperando con otras empresas en organizaciones o redes empresariales.

La institucionalización de estas formas de cooperación subraya la relación entre cooperación, instituciones y autoridad. No todas las formas de cooperación entre las empresas derivan en formas de autoridad privada. En este sentido, existe una clara diferencia entre autoridad y cooperación. La autoridad privada es diferente de la cooperación interempresarial. En algunos casos, las formas de cooperación más vinculadas a las transacciones del mercado, seguramente, no derivan en autoridad privada. Es más, las relaciones de cooperación interempresarial derivan en autoridad privada, si llegan a adoptar la cualidad de obligación para los participantes. Además, para que esta cooperación derive en autoridad, debe institucionalizarse. Es decir, de ella debe seguirse el desarrollo de formas de comportamiento, normas, regulaciones y expectativas comunes (Cutler, Haufler y Porter, 1999: 334).

Así pues, el papel desempeñado por las autoridades privadas permite a las empresas erigirse en entes reguladores, de los cuales se derivan normas obligatorias para los actores que participan en los mercados. De acuerdo con esta autoridad, el tipo de normas que utilizan las empresas adoptan la forma de *soft law*. Se trata de regulaciones que incluyen declaraciones de principios, líneas directrices, acuerdos, códigos de conducta y declaraciones; que se mueven en una zona gris a medio camino entre el Derecho y la Política, y que operan sobre la base de la confianza mutua y la reciprocidad (Cutler, Haufler y Porter, 1999: 367).

Por consiguiente, se deduce que las empresas no actúan en el marco de la gobernanza global solo para maximizar sus beneficios individuales económicos —como puede deducirse desde una perspectiva neoliberal—, sino que adoptan una perspectiva de beneficio común de todos los participantes. Actualmente, las empresas transnacionales responden a retos importantes para el desarrollo de los bienes públicos globales, cooperando formal o informalmente entre sí.

CAPÍTULO 2

EL PODER DE LA EMPRESA EN UN MUNDO GLOBALIZADO

El objetivo de este capítulo es analizar el impacto de la actividad productiva de la empresa en la Economía Política Internacional, con el propósito de profundizar en el análisis del poder que corresponde a la empresa en un mundo globalizado. En este sentido, se ha considerado oportuno revisar el debate teórico que emergió en la década de 1990 en torno a la globalización, de la que se analizan tres dimensiones principales: la transnacionalización de la producción, la integración comercial y la integración financiera de los mercados globales. Este estudio permite introducir la participación de las empresas en las transformaciones globales y ayuda a entender los elementos principales que explican el poder de la empresa en la economía global. En pocas décadas, los procesos de expansión de la producción y los intercambios comerciales y financieros globales han convertido a las empresas en organizaciones transnacionales, que han intensificado y consolidado sus actividades en los mercados globales. Esas transformaciones globales se han desarrollado paralelamente a las reformas en la estructura organizativa de las empresas, lo que ha posibilitado la expansión de sus redes globales de producción, comercio e inversión financiera global.

Seguidamente, se presentan los principales datos económicos que permiten entender el alcance de la actividad económica y los recursos que se encuentran bajo el control de las empresas transnacionales (ETN) en la economía global. Se analiza el volumen de capital, los flujos de exportaciones, el volumen de empresas matrices y filiales y los flujos de inversión extranjera directa (IED) teniendo en cuenta los *Informes anuales sobre las inversiones en el mundo* de la UNCTAD.

A continuación, una vez analizadas las dimensiones de la globalización, se abordan en profundidad las consecuencias sociales de las transformaciones de la economía globalizada y del impacto de la actividad empresarial transnacional en la sociedad. Así, se presenta un análisis del impacto de la actividad empresarial en la distribución mundial de la renta y en la distribución internacional del trabajo. Se analiza la estructura jurídica para ver cuál es el concepto de corporación en la sociedad contemporánea y para entender la estructura de sus responsabilidades en el sistema jurídico nacional y en el contexto del Derecho Internacional Público. Finalmente, la investigación se centra el estudio en la emergencia de la clase capitalista transnacional y su papel como comunidad política, de manera que el trabajo deriva en el análisis

de las élites empresariales transnacionales y su contribución al desarrollo de la gobernanza global del medioambiente, de los derechos humanos y los derechos laborales.

1 El impacto de la globalización en las estructuras de las empresas transnacionales

Las transformaciones en la estructura económica internacional a finales del siglo XX explican la predominancia de la empresas en la política internacional. No en vano, estas transformaciones explican el impacto que la actividad productiva de las empresas tiene hoy en la economía política internacional y, por extensión, en la política mundial. Para definir esas transformaciones, a principios de la década de 1990 surgió el concepto de globalización. Desde su aparición, tanto en el contexto académico como en el contexto político, ha sido objeto de un debate no exento de polémica. A finales del siglo XX era el concepto de moda. Desde entonces se ha discutido extensamente sobre él, en favor y en contra, en espacios académicos, políticos y mediáticos.

1.1 El debate ideológico sobre la globalización

En la última década del siglo XX, el concepto de globalización se sometió a un intenso debate teórico e intelectual en el que se puso de manifiesto la existencia de diversas posiciones ideológicas, a menudo contrapuestas, y en cuyo marco se han pretendido explicar las transformaciones experimentadas por la estructura económica mundial a finales del siglo pasado. En este sentido, es preciso señalar que la globalización ha sido uno de los conceptos más utilizados en el contexto de las ciencias sociales, especialmente en la disciplina de las Relaciones Internacionales, porque afecta a la misma naturaleza de la estructura política mundial (Held *et al.*, 1999).

Como ya se ha apuntado, durante la década de 1990, el debate en torno al concepto de globalización mostraba una importante diversidad de aproximaciones, en función de las corrientes y las posiciones ideológicas adoptadas. En la actualidad, el uso del concepto ha remitido, aunque el estudio sobre la globalización sigue vigente, sobre todo abordado desde una perspectiva menos ideológica y más científica y objetiva. Para poder entender esa pluralidad de aproximaciones, es útil recoger el análisis que Held *et al.* (1999) y Held y McGrew (2000a) realizaron a finales del siglo XX. Según estos autores, existen dos aproximaciones extremas que

pretenden explicar la globalización: las posiciones escépticas y las posiciones globalistas.³⁸ Cada una de ellas defiende un punto de vista diferente sobre los cambios experimentados por la estructura económica internacional en las últimas décadas del siglo XX. Se observa que se trata de dos construcciones ideales y maximalistas, entre las que se pueden distinguir un sinnúmero de perspectivas (Held *et al.*, 1999).

La posición escéptica estaba integrada por autores que consideraban que la globalización no era una entidad real, sino ideológica. Denunciaban que el concepto había sido construido socialmente por autores, grupos de interés e instituciones políticas y sociales principalmente vinculados al poder empresarial y a élites políticas neoliberales de determinados países, especialmente de Estados Unidos (Cox, 1993a) y que, en consecuencia, tenía un perfil marcadamente ideológico. Para los autores escépticos, la construcción del concepto de globalización tenía por objetivo legitimar el neoliberalismo económico que se había desarrollado en las dos últimas décadas del siglo pasado. Los escépticos de la globalización coincidían en defender la tesis básica de que las transformaciones económicas que tuvieron lugar en las últimas décadas del siglo XX no suponían un cambio histórico fundamental, sino que en etapas anteriores de la historia contemporánea habían existido otros procesos históricos de expansión de los flujos comerciales internacionales.

Entre los autores que defendían esta aproximación escéptica destacan P. Hirst y G. Thompson (1996). Para demostrar que las transformaciones en los flujos económicos internacionales no son tan importantes, 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 1970.³⁹ Así, consideraban que a finales del siglo XIX se produjo un incremento en los intercambios comerciales internacionales similar al que tenía lugar a finales del siglo XX, e intentaban establecer paralelismos entre ambas etapas. Hirst y Thompson, además, consideran que las fuerzas económicas globalizadoras, en cierta medida, pretendían influir ideológicamente para justificar la pérdida de poder de los Estados-nación frente a los actores privados, como las empresas. Para rebatir esta tesis, se apunta algo que contradice el proceso mismo de globalización: en realidad, no se trata de una evolución global, sino de un movimiento de regionalización de la economía mundial.⁴⁰ En este sentido, se considera que el poder capitalista de los mercados globales sigue instalado en las regiones del planeta desarrollado: Europa,

³⁸ En esta introducción al concepto, se ha considerado oportuno hacer referencia al debate axiológico sobre la globalización. No obstante, solo se apuntan los principales rasgos de las posturas más destacadas analizadas por Held *et al.* (2002b).

³⁹ Sin embargo, diferentes investigaciones recogidas por Held Y McGrew (2002), basadas en datos comparativos del período 1820-1992, pone de manifiesto 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.

⁴⁰ 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.

Estados Unidos y Japón. En definitiva, no aceptan que los Estados-nación hayan perdido poder, sino que éstos, junto con las fuerzas del mercado, han impulsado los nuevos cambios económicos internacionales. Todos estos argumentos derivan en la hipótesis del «mito de la globalización» (Hirst y Thompson, 1996), según el cual la globalización no era una realidad en sí misma, sino que había sido difundida por el poder neoliberal como un *leitmotiv*. Este mito se fundamenta en la base ideológica del libre mercado y la libre actuación de las empresas en los mercados, sin el control ni la regulación de los gobiernos.

Frente a esta posición, se encuentran la de los defensores de la aproximación contraria: los autores globalistas. Para ellos, la globalización constituye un cambio histórico fundamental que debe analizarse como una nueva etapa en la historia de la humanidad. Esta nueva etapa tiene como principal impulso las transformaciones económicas y tecnológicas, que han permitido la emergencia de un nuevo mercado global cuyo control resta en manos de las fuerzas del mercado (Ohmae, 1995). Consecuentemente, estos autores defienden la existencia de un nuevo espacio de poder global, basado en un capitalismo global y una civilización global frente a los que el Estado-nación ha perdido su supremacía, debido al aumento del protagonismo y la autoridad de otros actores, como las empresas y los grupos financieros transnacionales.

En una primera etapa, muchos autores defendieron posiciones ideológicas extremas, que tenían un componente que se fundamentaba en la lucha a favor o en contra de la ideología neoliberal. Sin embargo, con el paso del tiempo, entre esos dos extremos fueron apareciendo posiciones intermedias, que han sido más generalmente adoptadas (Held *et al.*, 1999a; Held y McGrew, 2000a) y que en la actualidad son las más defendidas por los científicos.

Así pues, frente a ese debate inicial sobre la globalización sesgado ideológicamente, en la actualidad, en el seno de las Relaciones Internacionales, existe cierto consenso, manifestado de forma independiente por autores que trabajan desde diferentes corrientes —algunos de ellos alejados claramente de la ideología neoliberal—, que defienden la existencia de esas transformaciones globales y que analizan las implicaciones que estas transformaciones tienen en la estructura y el sistema mundial (Castells, 1996; Cox, 1993; Giddens, 1990; Held, McGrew, Goldblatt y Perraton, 1999a; Held *et al.*, 1999; Held y McGrew, 2000; Hewson y Sinclair, 1999; Rosenau, 1992a; Scholte, 2002 y 2005; Strange, 1996 y 1998).

Entre los autores que analizan las transformaciones globales existe la certeza de que, en el devenir del siglo XXI, la globalización es una fuerza central que está estructurando los procesos de transformación social, económica y política, y que, al mismo tiempo, ha transformado el orden político mundial y la sociedad contemporánea (Scholte, 2005).

1.2 Principales dimensiones que definen los procesos de globalización

Más allá del debate axiológico, que a menudo esconde posiciones ideológicas, este trabajo parte de la última postura apuntada y tiene en cuenta la importancia de las transformaciones históricas experimentadas como consecuencia de la globalización.⁴¹ Se parte de la tesis de que las transformaciones en la estructura económica mundial tienen una trascendencia fundamental para entender el nuevo orden mundial y, sobre todo, para entender las nuevas relaciones de cooperación, conflicto y poder que se establecen entre los actores internacionales, especialmente entre los Estados-nación y las empresas, que han adquirido un importante protagonismo en la esfera transnacional como consecuencia de la globalización.

El objetivo de este apartado es analizar estos procesos de globalización para entender por qué las empresas se han convertido en protagonistas y, a la vez, en impulsoras de las transformaciones globales, y, por consiguiente, en uno de los actores con mayor influencia y autoridad en el orden mundial global. En esta tesitura, tomando como referencia la obra de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton (1999: 17), se entiende la globalización como «un conjunto de procesos —ocurridos en las últimas décadas del siglo XX— que comportaron la transformación de la organización espacial de las relaciones sociales y de las transacciones económicas mundiales. Estas transformaciones tuvieron un gran impacto en extensión, intensidad y velocidad en todo el planeta, y generaron flujos y redes de actividad, interacción y ejercicio de poder a nivel transcontinental e interregional».

De acuerdo con esta definición, la globalización no se puede considerar un proceso individual, sino un conjunto de procesos multidimensionales. Entre estos procesos, destaca, en primer lugar, el incremento en extensión e intensidad, y también el cambio de naturaleza, de los flujos del comercio internacional. Por ejemplo, la expansión de los mercados de bienes y servicios y en la transformación de la estructura financiera global. En segundo lugar, se debe considerar el impulso de las nuevas tecnologías, que en buena parte han permitido esos cambios.

Todos estos procesos, que han tenido lugar en el último tercio del siglo XX, se han desarrollado, además, en un contexto espacial planetario cuya extensión, intensidad, velocidad e impacto han generado flujos de interacciones transcontinentales e interregionales. Por consiguiente de estos procesos económicos y tecnológicos, la globalización ha comportado la intensificación de las actividades y de los intercambios no sólo económicos, sino también sociales y políticos entre los países, más allá de las economías nacionales (Scholte, 2005).

⁴¹ En las últimas décadas, la sociedad ha tomado conciencia de la importancia de estos cambios en todos los ámbitos, 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.

Así pues, la globalización, que en un principio podía parecer un fenómeno estrictamente económico y tecnológico, ha tenido también una importante influencia en el orden político mundial. Una de las consecuencias más evidentes ha sido la emergencia de multiespacios transnacionales, regionales y locales donde se toman decisiones políticas (Held y McGrew, 2002a; Scholte, 2005).

1.3 La transnacionalización de la producción mundial

Para profundizar en el análisis de la reorganización de los poderes en la sociedad internacional, parece oportuno analizar en primer lugar las principales dimensiones de las transformaciones económicas de 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). Las empresas transnacionales (ETN)⁴² han desempeñado un papel fundamental en esos tres procesos, lo que las ha llevado a situarse en el centro de las transformaciones ocurridas en la economía internacional en el último cuarto del siglo XX.

Por lo que respecta a los procesos de transnacionalización de la producción mundial, cabe apuntar que, desde el siglo XVIII, la economía capitalista se ha caracterizado por la expansión de los centros de producción industrial y por la difusión de las redes de distribución de productos y mercancías. Estos procesos han sido impulsados por las empresas, que han ampliado paulatinamente su poder de mercado desde lo local hasta lo internacional a través de las economías de escala (Hirst y Thompson, 1996).

Las inversiones de las grandes empresas en los territorios coloniales ya tenían un peso considerable en el siglo XIX. En este sentido, puede decirse que se trata de una dinámica histórica habitual dentro de la economía capitalista. Ahora bien, lo que distingue a la transformación de la transnacionalización de la producción mundial a partir de la década de 1970 es la intensidad y la extensión de las redes de producción global (Castells, 1996; Held *et al.*, 1999; Scholte, 2005).

El proceso se inició después de la II Guerra Mundial (1942-1945), en primer lugar a través de las grandes empresas estadounidenses. Estas empresas, que tenían como objetivo último la maximización del beneficio empresarial y la ampliación del poder de mercado,

⁴² Se prefiere la denominación de «empresas transnacionales» frente a la de «empresas multinacionales», dado que lo que caracteriza a estas grandes empresas en los mercados globales es su actividad transnacional, más allá de las fronteras del Estado de origen, y no necesariamente la multinacionalidad del factor de trabajo o de la procedencia del capital.

intensificaron sus estrategias de IED⁴³ en Europa y, poco a poco, en diferentes regiones de desarrollo emergente del planeta, como Japón, el sudeste asiático o América Latina.

En el período inmediato de posguerra, a partir de 1945, las ventajas competitivas de las grandes empresas derivaban de las economías de escala, de las técnicas de gestión y 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 (*headquarter*) en el país de origen, con las plantas de producción propias extendidas en diferentes países, que constituían su cadena de producción fija, o bien con 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 estadounidenses, adoptaba estructuras corporativas integradas jerárquicamente en forma horizontal. Su desarrollo se basaba en la difusión de los avances tecnológicos de la empresa matriz a las subsidiarias y en el desarrollo del comercio intraempresarial en mercados imperfectos.

A partir de la década de 1950, sin embargo, se dieron importantes cambios en la estructura productiva mundial, que se pueden agrupar en dos etapas: la que transcurre entre la II Guerra Mundial y la década de 1970, y la del capitalismo flexible o de alianza, que se extiende desde 1973 hasta la actualidad (Dunning: 1993).

En el período de 1950 a 1973, en los países occidentales, existía una estructura empresarial de producción intensiva de las grandes empresas, que expandían sus operaciones productivas en diferentes mercados por medio de filiales en las economías industrializadas. De esta forma controlaban directamente la red de producción multinacional basada en el comercio intraempresarial. En esta etapa, la mayoría de las empresas tenía su origen en Estados Unidos o el Reino Unido; posteriormente entraron en la esfera internacional empresas de otros países europeos y japonesas.

1.4 El capitalismo flexible y las transformaciones de la estructura de la organización de la empresa

A partir de la crisis del sistema económico internacional, causada por el espectacular aumento del precio del petróleo en 1973, se abre una nueva etapa que ha sido descrita como de capitalismo flexible y de alianza (Dunning, 1997: 33). Lo más importante es que, a partir de este

⁴³ Partiendo de las definiciones del FMI, la OCDE y la UNCTAD, se considera que la IED (inversión extranjera directa) 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 pueda influir significativamente en la dirección de la empresa invertida (Ibáñez, 2005).

momento, 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 flexibilización de los sistemas de producción para adaptarse al máximo a las tendencias de la demanda, por la extensión y el refuerzo de la organización vertical⁴⁴ entre matrices y filiales en detrimento del modelo de integración horizontal, y por el aumento del comercio intraempresarial (Dunning, 1993).

Si se observa la expansión empresarial, se ve que los elementos que han definido las ventajas competitivas de las ETN a partir de los años sesenta han sido la innovación tecnológica y los procesos de I+D, los avances en la revolución logística —del transporte marítimo, terrestre y aéreo— y las innovaciones adoptadas en la gestión empresarial. Para poder flexibilizar los sistemas de producción, las empresas iniciaron un proceso de acuerdos y alianzas interempresariales y transnacionales bajo múltiples formas, algunas de ellas conocidas como nuevas formas de inversión: adquisiciones y fusiones, subcontratas, acceso a mercados, asociaciones de investigación y desarrollo (I+D), compra y cesión de tecnología, etc. De esta manera, las nuevas redes de producción global empezaron a desvincularse de la propiedad directa de la empresa de origen y se ampliaron las cadenas de subcontratación y el comercio entre firmas, lo que redundó en una mayor extensión e intensidad de las redes de producción mundiales.

El capitalismo flexible o de alianza se caracteriza por el desarrollo de mercados regionales y globales dinámicos y más competitivos, con una interdependencia extensiva de los emplazamientos de las empresas y las redes comerciales en todo el planeta, y una división del trabajo internacional basada en la localización de activos empresariales en clústeres regionales de actividad económica. Por consiguiente, el aumento de las alianzas interempresariales durante las últimas tres décadas del siglo XX contribuyó a la concentración del poder de mercado en un reducido número de ETN, en algunos sectores concretos considerados fundamentales en la economía internacional, como el petróleo y la extracción y el tratamiento de los metales.

Dunning (1997) apunta los elementos que originaron los cambios en la estructura organizativa de las empresas: en primer lugar, el aumento de la movilidad de los recursos y las capacidades —especialmente vinculados al conocimiento— de las empresas más allá de las fronteras nacionales; en segundo lugar, el incremento del valor de las transacciones transnacionales, tanto a través del comercio intraempresarial o entre firmas como a través de acuerdos de cooperación entre empresas; en tercer lugar, la espectacular reducción de los costes de transporte y comunicación a larga distancia y de las barreras físicas y culturales entre los países, y, en cuarto lugar, el incremento de la importancia de los activos con límite de

⁴⁴ 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.

ubicación, sobre todo gracias a una fuerza de trabajo con mayor formación y a la sofisticación de las infraestructuras, que han influido en la consolidación de las actividades de valor añadido de las ETN.

En este contexto, en la década de 1980 emergieron las tecnologías de la información y la comunicación, que vinieron a transformar radicalmente la estructura productiva y comercial de las empresas. Las profundas transformaciones en la organización empresarial que se dieron en las últimas décadas del siglo pasado fueron, al mismo tiempo, causa y consecuencia de esos revolucionarios cambios tecnológicos. La cadena de producción y suministro se transformó y se amplió 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.

Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación 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, que se tradujeron en 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. En este sentido, es preciso apuntar que, aunque la organización integrada vertical se mantiene como fuerza dominante en los sectores basados en tecnología e información intensiva, en otros sectores ha aparecido una gran diversidad de estructuras organizativas (Dunning, 1993).

Las empresas han dejado de ser grandes corporaciones multinacionales con una estructura jerárquica integrada, característica del capitalismo jerárquico (1875-1980), para transformarse 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 en espacios transnacionales. 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, junto con otras formas de 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).

1.5 Las redes globales de producción y distribución

En los últimos años, en el seno de la disciplina, ha emergido una notable bibliografía en torno al análisis de la tipología de las redes globales de producción y distribución que permite entender mejor las relaciones de poder de la empresa en la Economía Política Internacional. Ruigrok y Van Tulder (1995) proponen la existencia de dos tipos de redes de producción dispersa: la primera, con un control central fuerte; la segunda, con un control central débil. Las organizaciones empresariales que adoptan un control central fuerte desarrollan una gestión centralizada de la producción a escala global como forma de estrategia combinada desde la empresa matriz; se encuentran mayoritariamente en sectores como la agricultura y la minería. En cuanto a las organizaciones que adoptan un control central débil, en ellas las unidades de producción y la cadena de suministro tienen una autonomía importante. En muchos casos, se trata de redes de producción que no se encuentran bajo el control de la empresa matriz, sino que han subcontratado cadenas de suministro independientes.

Otra tipología, desarrollada por Held *et al.* (1999: 268-269), se basa en la diferencia entre estrategias corporativas de traslado global y estrategias de enfoque global. Las primeras se basan en la capacidad de las empresas para transferir y trasladar la producción entre emplazamientos internacionales, lo que les permite dar respuesta a los cambios de las condiciones de mercado. Las segundas adoptan una estrategia corporativa que concentra la producción en un pequeño número de emplazamientos, con ventajas competitivas a largo plazo. Desde 1980, las ETN han desarrollado relaciones más compactas con un pequeño número de empresas subcontratadas en función de la competitividad global de los emplazamientos.

Como consecuencia de este proceso, en la década de 1990, la producción de las empresas se desarrolló a través de redes de producción formadas por cadenas de suministro y subcontratación. En este sentido, existe una relación directa entre el proceso de globalización y el desarrollo de redes de producción global (Held *et al.*, 1999: 255-256). En primer lugar, las cadenas de producción de las empresas han dejado de tener una estructura centralizada y jerárquica y se han convertido en redes transnacionales de producción. La complejidad de la gestión de las cadenas de producción globales, sobre todo cuando las filiales adoptan nuevas tecnologías, responde a los cambios constantes de las condiciones de mercado, que no pueden gestionarse de forma efectiva con estructuras jerárquicas. De este modo, los sistemas de gestión de las empresas filiales gozan de mayor autonomía y se fomenta la comunicación bilateral en ambos sentidos (*two way communications*).

En segundo lugar, cada vez cobra mayor importancia el desarrollo de acuerdos o marcos de cooperación o alianzas entre empresas de diferentes países en forma de *joint ventures*. En general, 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, principalmente, en relaciones de subcontratación o franquicia, operaciones de capital riesgo o agrupaciones temporales, operaciones de riesgo compartido y agrupaciones de cooperación. El desarrollo de estas alianzas estratégicas tiene lugar, 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 las distintas empresas, de manera que éstas dejan de percibirse como competidoras. Uno de los procesos más importantes es que las ETN ven que ya no pueden depender sólo de los procesos de I+D desarrollados en el marco de su casa matriz en el ámbito nacional, sino que el desarrollo de la tecnología punta se difumina en los departamentos de I+D de empresas de todo el planeta.

En tercer lugar, se han desarrollado nuevas formas de subcontratación mediante el desarrollo de contratos de cooperación y producción entre grandes empresas y pymes. Las ETN buscan así una mayor flexibilidad y adaptación a las condiciones del mercado, lo que repercute en una reducción de los costes fijos y en el establecimiento de un sistema de producción más flexible. A este respecto, una de las tendencias más importantes del proceso de globalización es el *outsourcing*, o subcontratación de pequeñas o medianas empresas en regiones de todo el 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 las pymes se hayan incorporado a las redes de producción global y trabajen en la cadena de suministro de grandes ETN; al mismo tiempo, sin embargo, ha permitido que no exista un control directo de las cadenas de subcontratación globales por parte de las grandes empresas. Las pymes, de este modo, cubren las demandas de la subcontratación de componentes manufacturados y abarcan sectores fundamentales como el automóvil y el textil.

La incorporación de clústeres de pymes en las cadenas de producción global ha permitido diluir dichas cadenas con el objetivo de conseguir una producción de alta calidad. Esta forma de expansión de las redes de producción global no implica una propiedad directa de la empresa matriz sobre las pymes 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 ETN tendían a controlar las cadenas de producción y distribución, hoy en día ese control ya no es necesario.

El desarrollo de estos procesos o dinámicas organizativas de las redes de producción transnacional ha traído como consecuencia la concentración del mercado en manos de grandes empresas que dispersan sus redes de producción global por todo el planeta y que generan una dependencia económica de los tejidos productivos locales. Este modelo organizativo difumina la responsabilidad directa de las empresas matriz, al tiempo que refuerza el poder de las grandes empresas tanto desde el punto de vista económico como desde el punto de vista social y, sobre todo, político.

La empresa ha dispersado su poder en lo que respecta a la responsabilidad directa sobre las condiciones laborales y sociales, pero ha concentrado más poder indirecto sobre su impacto negativo. En estos procesos de dispersión del control directo sobre las condiciones laborales, sociales y medioambientales de las redes empresariales emerge la crítica a las consecuencias negativas de la actividad empresarial, sean impactos negativos en la comunidad o en el medio ambiente. En la década de 1990 emergieron los movimientos de defensa de los derechos laborales y de las minorías en países en desarrollo, que trasladaron sus demandas a las emergentes redes transnacionales de defensa (Keck y Sikkink, 1998). La emergencia de las políticas de responsabilidad social de la empresa (RSE) en los últimos diez años es una consecuencia directa del impacto negativo de la transformación de las redes globales de producción.

1.6 La integración de los mercados globales de bienes y servicios

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 de bienes y servicios (Held *et al.*, 1999; Ibáñez, 1999).

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 durante la llamada *belle époque*, entre 1870 y 1914 (Hirst y Thompson, 1996). En aquel momento, la burguesía colonial del norte de Europa tuvo que hacer frente a la necesidad de buscar las materias primas que escaseaban en el Viejo Continente y aprovechó el desarrollo tecnológico en el transporte marítimo y ferroviario para buscar esos productos en las colonias. Consecuentemente, 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 ese importante desarrollo del comercio internacional que tuvo lugar a finales del siglo XIX, el período de entreguerras (1918-1942) derivó en una fase de ruptura del comercio y de autarquía económica para los países europeos. La I Guerra Mundial (1914-1918) frenó los

flujos comerciales; posteriormente, la crisis financiera de 1929 acabó de quebrar todas las posibilidades, y dio lugar a una reacción de proteccionismo por parte de las potencias europeas (Held *et al.*, 1999).

Una vez finalizada la II Guerra Mundial, los gobiernos vencedores se encargaron de restituir el sistema de libre comercio internacional. Se consideró que la autarquía económica en que habían caído los países europeos había conducido 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 lo 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 por la negativa del Congreso de Estados Unidos a aceptar la liberalización del comercio internacional. Finalmente, el proyecto se quedó en un mero instrumento de reducción arancelaria —el *General Agreement on Trade and Tariffs* o Acuerdo sobre Aduanas y Aranceles (GATT)—, que constituía el primer capítulo de la Carta de La Habana.

El GATT fue el instrumento que posibilitó el desarrollo de las redes globales de comercio internacional entre 1947 y 1995, gracias a la paulatina reducción de los aranceles nacionales, lo que permitió la apertura de las actuales redes de comercio globales (Strange, 1996). 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.

Los procesos de transnacionalización de la producción e internacionalización del comercio global no se pueden entender sin tener en cuenta las políticas gubernamentales que han permitido y potenciado esos cambios. Desde 1944, han sido los propios gobiernos los que han estimulado la liberalización de la estructura económica internacional (Strange, 1996). En un primer momento, fue la estructura económica internacional establecida por los estados vencedores de la II Guerra Mundial la que permitió la expansión de los mercados internacionales favoreciendo la capacidad productiva de las empresas en todo el planeta. En 1944, los representantes gubernamentales reunidos en Bretton 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.

A pesar de que esta propuesta experimentó importantes cambios respecto a su diseño inicial, en Bretton Woods los gobiernos establecieron la estructura y las reglas intergubernamentales que han garantizado el desarrollo de las transformaciones económicas globales que han tenido lugar a finales del siglo XX (Strange, 1996). Los principales

instrumentos impulsores de esta liberalización han sido el GATT, que ha permitido el paulatino desmantelamiento del 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.

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, un porcentaje que se fue incrementando lentamente hasta los años setenta. En esta década tuvo lugar un incremento importante, que llegó hasta el 17% y se mantuvo entre el 14 y el 18% hasta 1995. Las cifras muestran un aumento constante del comercio internacional desde los años de la posguerra y una expansión importante a partir de la década de 1980. En este momento, el sistema de comercio global se ha desarrollado sobre todo gracias a la liberalización de las relaciones comerciales mundiales promovida conjuntamente 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 interconectados. En este sentido, se observa cómo la globalización del comercio internacional ha implicado, principalmente, cambios estructurales del sistema productivo asociados a la nueva división internacional del trabajo. En cualquier caso, el comercio es hoy inherente al desarrollo productivo de un país.

Si se analizan las redes del comercio global, se observa que los flujos más importantes se dan, sobre todo, entre los países de la OCDE. En concreto, los datos muestran cómo las redes comerciales mundiales se concentran, geográficamente, en las zonas de libre comercio: Europa, América y Asia-Pacífico. Esto sitúa frente al debate sobre la existencia de un mercado global o la constatación de la regionalización del comercio internacional (FMI, 1998).⁴⁵

Paralelamente, desde los años setenta, se constata un aumento considerable 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 clara excepción del África subsahariana.

⁴⁵ 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 que no se dan cambios sustanciales que permitan afirmar que se trata de una etapa histórica distinta de la de 1870-1914. No obstante, los datos de exportaciones e importaciones de los países de la OCDE en los últimos cincuenta años demuestran que el nivel del comercio es superior al de la etapa de 1870-1914, simplemente porque la renta mundial era muy inferior (FMI, 1998).

1.7 La integración del sistema financiero internacional

La tercera dimensión de la globalización económica, que también se debe considerar, pues tiene un peso fundamental en los procesos de globalización, es la integración del sistema financiero internacional.

En el sistema financiero reside uno de los centros neurálgicos de los procesos de globalización (Sinclair, 1999a; Strange, 1998). Al igual que en los otros ámbitos, desde principios de la década de 1970, se detecta en los mercados financieros de todo el planeta una intensificación de los flujos de capital.⁴⁶

El sistema financiero internacional de posguerra también fue inicialmente diseñado por los Estados-nación vencedores de la II Guerra Mundial, en la conferencia de Bretton Woods (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. Para 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 (Strange, 1996).

Con este objetivo, se crearon dos organizaciones internacionales, el FMI y el Banco Mundial, que debían garantizar la balanza de pagos y el desarrollo económico, respectivamente.

El FMI debía desempeñar el papel de regulador del sistema monetario internacional y garantizar la estabilidad en las relaciones financieras internacionales. Sin embargo, no ha actuado como garante de la balanza de pagos de los países y su función de prestamista en crisis financieras se ha visto muy condicionada por las 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 impone para recibir estos préstamos se han convertido en un vehículo de 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

⁴⁶ Estos flujos de capital se pueden clasificar de acuerdo con 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 e 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).

un valor de cambio fijo con el oro, y éste debía ser el patrón a partir del que debían realizarse las transacciones internacionales.

Sin embargo, en la práctica, el poder de la economía de Estados Unidos hizo que el dólar se convirtiera paulatinamente en la moneda de intercambio. El sistema de Bretton Woods funcionó bien entre 1945 y 1960, cuando la economía estadounidense era claramente la mayor del mundo. En este contexto, 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 (Strange, 1998).

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*,⁴⁷ 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 y 1998). Todos estos cambios han comportado el desarrollo exponencial de los mercados con flujos de capitales en los que la actividad financiera está totalmente desvinculada de la actividad económica real, tanto de producción como de IED (Strange, 1998).

El sistema diseñado en Bretton Woods duró muy poco. En el invierno de 1956-1957 tuvo lugar 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, y el Gobierno estadounidense aprovechó la tesitura para liberalizar por primera vez el sistema de cambio monetario. Posteriormente, cuando a finales de los años sesenta Europa y Japón consolidaron el desarrollo de sus economías, empezaron a dejar de requerir flujos de dólares. Todo ello coincidió con una etapa en que Estados Unidos se enfrentaba a una crisis económica interna y una guerra internacional en Vietnam, circunstancia que generó una importante deuda interna. La crisis bloqueó el sistema de Bretton Woods. En 1971, el presidente Richard Nixon rompió formalmente el sistema de paridades fijas (patrón fijo oro-dólar), lo que convirtió el sistema monetario internacional en un sistema de cambio flexible (Strange, 1998).

Durante 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, los mercados de capital internacional se vieron afectados por el importante flujo de eurodólares procedente de los países exportadores de petróleo, lo que generó rápidos movimientos de capital a corto plazo que impidieron a los gobiernos y los bancos centrales mantener paridades en sus monedas (Strange, 1998; Held *et al.*, 1999).

⁴⁷ Los *euromarkets* eran los mercados financieros en dólares fuera de Estados Unidos. El mercado de la city en Londres fue el centro del mercado del eurodólar desde mediados de la década de 1960. Se actuaba a través de filiales de los bancos estadounidenses en Londres París o Frankfurt.

Paralelamente a estos acontecimientos, en el seno de los mercados financieros tuvieron lugar algunos cambios significativos. En primer lugar, aumentaron de forma considerable las transacciones internacionales de capital no asociadas directamente a la 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. De este modo, los intercambios financieros globales se han convertido en intercambios de información a escala planetaria, sin corresponderse necesariamente 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, y han facilitado que los mercados financieros globales no dejen de actuar nunca (Held *et al.*, 1999).

En la década de 1970, las empresas empezaron a disfrutar de este juego flexible de transacciones financieras, circunstancia que aumentó la dificultad de los gobiernos nacionales para restringir las actividades empresariales y la IED, flexibilizando incluso los mercados internos.

De esta forma se produjo la internacionalización y la apertura de los mercados financieros, que permitió el flujo de capitales por todo el planeta, gracias principalmente a la descompartimentalización de los mercados. Esta flexibilidad también comportó el que los intermediarios financieros tradicionales, como los bancos comerciales, perdieran protagonismo en los mercados monetarios. Al mismo tiempo, aparecieron importantes inversores institucionales, fondos de pensiones, compañías de seguros y sociedades de gestión de fondos de inversión, que flexibilizaron aún más los mercados financieros y diluyeron el protagonismo de los actores (Held *et al.*, 1999).

Todo este proceso explica que la globalización de los mercados financieros haya sido posible por la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación, que desde los años setenta se han convertido en uno de los instrumentos centrales para aumentar el volumen y la velocidad de las transacciones financieras en todo el planeta (Strange, 1998). Las nuevas tecnologías han permitido gestionar el volumen de intercambios financieros, ampliar los tipos de productos y mantener los mercados abiertos todo el día. El desarrollo de la informática, por otra parte, ha hecho posible calcular y gestionar fácilmente las finanzas modernas.

El proceso de globalización estuvo 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 (Held *et al.*, 1999).

Todo ello comportó, como explica Strange (1996 y 1998), 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, por medio de sus

políticas, favorecieron la desregulación de los mercados. Además, los grupos de presión privados supieron presionar a los gobiernos de los países occidentales para conseguir desregular 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 han minado la autonomía de los gobiernos nacionales en el marco de las políticas económicas (Underhill, 2000: 111); al mismo tiempo, han permitido que las empresas dispusieran de un espacio financiero para captar capital para la inversión y la actividad global.

Como conclusión de este apartado, se puede afirmar que el análisis de estos tres procesos económicos —que permiten entender mejor las transformaciones económicas globales— también permite entender la emergencia del poder de las empresas en la gobernanza global. En este sentido, la transformación de la estructura productiva de las grandes empresas, junto con la transnacionalización de los mercados de bienes y servicios y de los mercados financieros, son dos dimensiones de la globalización que explican cómo las empresas influyen en todos los procesos globales.

En este contexto, las grandes empresas se han convertido en protagonistas en el impulso 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 los procesos de transnacionalización. Como consecuencia de estos procesos, se han transformado en verdaderas autoridades en la economía política internacional, donde ejercen su poder de influencia. Han adquirido relevancia 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.

2 Las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa

La UNCTAD (2007) afirma que, desde el punto de vista técnico, «una empresa transnacional (ETN) 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 ubicadas en países distintos de su país de origen, normalmente a través de la inversión de acciones de capital. En muchos países, la propiedad del 10% de las acciones de una empresa se considera como el umbral para determinar el control del capital de dicha empresa.

Se considera que una empresa es filial, ya sea incorporada en la firma o constituida como sociedad anónima, 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».⁴⁸

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 localizada en el extranjero, cuya propiedad total corresponde a 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.
- Terrenos, infraestructuras y equipamiento inmobiliario propiedad de la empresa de IED, excepto aquella parte de las infraestructuras que corresponde a la empresa local o gobierno.
- Infraestructura mobiliaria logística (barcos, aviones, camiones) que opera en el país, propiedad de la empresa local, al menos por un año.

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 (May, 2006a). Una empresa transnacional se caracteriza por 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, por tanto, articulen la estructura productiva de la economía global.

En efecto, la globalización ha concentrado el poder de las grandes empresas en la economía global. Las grandes empresas controlan la producción global, los mercados de bienes y servicios y se benefician de los mercados de capitales. Estas empresas, vinculadas a marcas globales, controlan sus centros directivos, pero reparten su actividad a través de empresas filiales y de cadenas de subcontratación distribuidas por todo el mundo. A menudo, el volumen

⁴⁸ Esta definición, adoptada por la UNCTAD en el *World Investment Report*, se incorpora año tras año en el anexo estadístico.

de ventas de estas empresas es mayor que el producto nacional bruto (PNB) de países⁴⁹ con millones de habitantes, sobre todo cuando se habla de los países menos desarrollados (May, 2006a).

2.1 La capacidad económica de las empresas transnacionales

El estudio de la capacidad económica de las ETN constituye la base del análisis de su poder estructural desde el punto de vista de la Economía Política Internacional. Para entender el peso que estas empresas tienen en la economía y la política mundial, se analiza en primer lugar el peso de la actividad de las ETN en la producción mundial; en segundo lugar, se atiende al volumen de ETN productivas y financieras en los países de origen; y, en tercer lugar, se estudian los flujos de IED. Finalmente, se analiza el impacto de las ETN en la distribución internacional del trabajo en relación con los flujos de IED. Para ello la investigación se basa en los *Informes anuales sobre las inversiones en el mundo* de la UNCTAD.⁵⁰

Según la UNCTAD, en los últimos treinta años, el peso de las ETN en la economía mundial no ha dejado de aumentar, como refleja la expansión de la IED y las operaciones de las empresas matrices y sus empresas filiales o subsidiarias. El informe anual de la UNCTAD analiza el impacto de las ETN, separando el impacto de las ETN financieras de las ETN no financieras.⁵¹

El universo de las ETN es cada vez más amplio y diverso. El informe de la UNCTAD de 2007 estima que, en 2006, había en todo el mundo unas 78.411 ETN, con un total de 777.647 filiales en países extranjeros. Si se repasa la evolución histórica, en 1990, había 37.000 ETN en el mundo, que contaban con un total de 170.000 empresas filiales. La mayor parte de las empresas matrices y sus filiales estaban situadas en países industrializados de la OCDE: 33.500 de las 37.000 empresas matrices se ubicaban en los países desarrollados (UNCTAD, 2005). Catorce años más tarde, en 2004, el número de ETN matrices en el mundo se había duplicado hasta acercarse a 70.000. Estas empresas contaban con más de 690.000 empresas filiales, la mitad de ellas localizadas en países en vías de desarrollo (UNCTAD, 2005).

En 2006, la producción de todas las ETN en el mundo representaba el equivalente del 10% del PIB mundial —en 2005 representaba el 9%— y una tercera parte de las exportaciones

⁴⁹ Según el estudio anual del año 2006 de la revista *Fortune* «The Fortune Global Fiver Hundred», las ventas de las primeras cien grandes empresas son mayores que el Producto Interior Bruto de todos los países del mundo con la excepción de los quince más ricos, unos 182 países aproximadamente. Véase *Fortune* «<http://www.fortune.com>» (30/7/2006).

⁵⁰ *World Investment Report*, UNCTAD.

⁵¹ Los informes *World Investment Report* de la UNCTAD analizan de forma separada los datos de las ETN financieras y de las no financieras. Las ETN no financieras son aquellas que dedican su actividad productiva a bienes y servicios no financieros. En cambio, las ETN financieras dedican su actividad a bienes y servicios financieros (UNCTAD, 2007).

mundiales (UNCTAD, 2007). El capital extranjero de estas empresas, es decir, el valor del capital de las filiales extranjeras con respecto a la producción mundial, representaba en el año 2006 el 20% de la producción. Las ventas en el extranjero de las ETN suponían el 18% de la producción mundial; el valor agregado era del 16%, y las exportaciones representaban el 12%. En 2004, estas empresas controlaban dos terceras partes del comercio mundial. La otra tercera correspondía al comercio intraempresarial. En 2004, por último, las 100 principales ETN controlaban alrededor del 20% de los activos de capital extranjero mundial y daban empleo a 6 millones de trabajadores en todo el mundo.

En la actualidad, la transnacionalización de la producción mundial sigue afectando primordialmente a los países desarrollados y, en especial, a los que forman parte de la tríada Europa, Norteamérica y Japón. A pesar de que el origen de las ETN es cada vez más diverso, la mayoría sigue teniendo su origen en algunas de esas tres áreas. No obstante, y éste es uno de los cambios más importantes que se han producido en el desarrollo global, entre los países de origen de las ETN van emergiendo poco a poco países de nueva industrialización. No se trata de una expansión generalizada de todos los países en desarrollo, sino de la incorporación de unos pocos, entre los que destacan China (Hong Kong), la República de Corea y México.

2.2 La concentración de las redes de producción y comercialización

Si se quiere avanzar en el análisis del peso de las ETN en la economía mundial, debe centrarse la investigación en dos elementos. En primer lugar, se analiza la importante concentración de poder económico que se da en un volumen reducido de ETN. En segundo lugar, se analiza la distribución geográfica del capital de origen de estas empresas.

Por lo que respecta al primer punto, según la UNCTAD (2007), un volumen relativamente pequeño de ETN (un centenar de las 78.411 que existen en todo el mundo) concentra la mayor parte de los flujos productivos y de los mercados mundiales. Si se analiza el peso de estas 100 principales ETN no financieras en relación con el volumen total de ETN en la producción mundial, se observa cómo, en 2005, mantenían ellas solas, frente al resto, un 10% de capital extranjero, un 17% de ventas y un 13% del trabajo mundial (UNCTAD, 2007). Estas 100 empresas, por otra parte, desarrollan su actividad en los sectores industriales de mayor poder. En concreto, 58 de ellas pertenecen a seis sectores de primer orden: 11 al sector del automóvil, 10 a la industria del petróleo, 10 a la industria eléctrica y equipos electrónicos, 9 al sector de las telecomunicaciones y 9 al sector de la electricidad, el gas y los servicios de agua.

Esta concentración de poder es aún más evidente cuando se analiza el volumen de actividad de las 10 principales ETN, que en 2006 controlaban 1,7 billones de dólares del capital extranjero y representaban, ellas solas, el 36% del capital extranjero de las 100 primeras ETN.

Entre estas 10 empresas se encuentran 4 empresas de petróleo y 3 del sector del automóvil. Se observa, además, que el orden de importancia en la lista de las 10 ETN —e incluso de las 100 principales ETN del mundo— se ha mantenido relativamente estable en los últimos diez años. General Electric, Vodafone y General Motors son las principales ETN con mayores activos en el extranjero.

Otro de los elementos que destacan es la desigual distribución de las ETN en cuanto a países y regiones de origen y de recepción en todo el mundo. Por este motivo, algunos autores, como Hirst y Thompson (1996), hablan de una triadización de la economía mundial en Norteamérica, la Unión Europea y Japón y China, y no de un proceso de globalización.

En la actualidad, según datos de 2005 (UNCTAD, 2007), 84 de las 100 principales ETN tienen su sede central en Estados Unidos, Japón o la Unión Europea. Más concretamente, 72 de las 100 empresas tienen su origen en Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania o Japón. Estados Unidos encabeza la lista, con un total de 24 ETN. La primera empresa española ocupa el puesto 46, y es Repsol YPF S. A., con 54.224 millones de dólares de capital total, y 32.075 millones de dólares de capital extranjero. En el puesto 51 aparece Endesa, y en el puesto 53, Telefónica S. A.

El cambio más importante que se ha producido en los últimos años ha sido el ligero incremento de ETN con origen en países de nueva industrialización. Los países en desarrollo de origen de las ETN han cambiado muy poco en los últimos diez años; se trata, como ya se ha indicado, de China, Hong Kong (China), México y la República de Corea. Un total de cinco empresas de países en desarrollo figuraban en la lista de las 100 mayores ETN no financieras mundiales en 2004, cifra que aumentó a siete en 2005. De estas siete ETN con origen en países de nueva industrialización, seis tenían su sede central en Asia (Hutchison Whampoa y Jardine Matheson, de Hong Kong-China; Petronas, de Malasia; Singtel, de Singapur; Samsung Electronics y LG, de la República de Corea; y Cemex, de México).

Si se analiza la expansión de estas 100 ETN a través de sus empresas filiales, se observa que, en 2006, las 10 ETN más expandidas, considerando el número de países receptores de IED, eran, por este orden: Deutsche Post (Alemania), con empresas en 103 países; Royal Dutch/Shell (Reino Unido/Países Bajos), con actividad en 96 países; Nestlé (Suiza), presente en 94; Siemens (Alemania), en 85; BASF (Alemania), en 84; Bayer (Alemania), en 76; Procter & Gamble (Estados Unidos), en 72; IBM (Estados Unidos), en 66; Philips Electronics (Países Bajos), en 62; y Total (Francia), también en 62. La primera empresa española en esta relación es Telefónica, que tiene filiales en 24 países; le siguen Repsol YPF, con presencia en 17 países, y Endesa, presente en 14.

Si se considera el volumen de ventas, las ETN más importantes son las petroleras⁵² y las vinculadas a la fabricación de vehículos de motor.

Cuadro 1. Las treinta principales empresas transnacionales no financieras en el mundo 2005

Activos en el extranjero	ITN	Índice de Internacionalización	Empresas	País origen	Sector (United States Standards)	Activos		Ventas		Número de empleados		ITN		Num filiales		II porcentaje
						En el extranjero	total	En el extranjero	total	En el extranjero	total	En el extranjero	total	En el extranjero	total	
1	70	42	General Electric	USA	Eléctrico & equipo electrónico	412.692	673.342	149.702	150.000	316.000	50,1	1.184	1.527	77,6		
2	8	44	Volvo Group PLC	SUE	Transportación	196.396	220.499	59.497	59.497	59.497	82,4	77	210	36,7		
3	85	72	General Motors	USA	Vehículos de motor	175.254	476.078	192.604	192.604	192.604	42,9	91	168	57,6		
4	18	61	British Petroleum	UK	Petróleo (exp. ref. dis)	151.774	205.914	200.293	200.293	200.293	79,4	417	602	69,3		
5	28	80	Shell International Group	UK	Petróleo (exp. ref. dis)	151.248	215.916	184.047	184.047	184.047	71,1	507	684	52,9		
6	81	80	Exxon Mobil	USA	Petróleo (exp. ref. dis)	143.269	245.332	188.772	188.772	188.772	71,1	507	684	52,9		
7	84	85	Exxon Mobil Corporation	USA	Petróleo (exp. ref. dis)	131.926	245.332	197.271	197.271	197.271	51,6	134	331	38,2		
8	79	56	Ford Motor	USA	Vehículos de motor	113.133	263.476	89.325	177.659	160.000	47,8	201	285	70,5		
9	27	55	Total	Francia	Petróleo (exp. ref. dis)	103.098	125.717	132.960	178.300	64.126	123,877	72,5	401	567	70,7	
10	94	38	Electricité de France	Francia	Eléctrico, gas y agua	91.478	202.431	26.060	63.578	17.801	61,650	32,4	218	276	72,9	
11	73	51	France Telecom	Francia	Telunicaciones	87.186	129.514	25.634	61.071	82.034	203,008	49,9	175	243	71,3	
12	51	54	Volkswagen	Alemania	Vehículos de motor	82.578	157.621	85.898	118.646	165.949	345,214	57,6	199	279	71,3	
13	63	74	RWE Group	Alemania	Eléctrico, gas y agua	82.569	128.000	23.300	52.081	42.349	85,828	52,8	248	432	57,4	
14	53	68	Chevron Corp.	USA	Petróleo (exp. ref. dis)	81.225	125.533	99.970	193.641	32.000	59,000	56,8	106	234	45,3	
15	77	73	ENI	Alemania	Eléctrico, gas y agua	80.941	149.900	29.148	83.177	45.600	79,947	48,8	367	639	57,4	
16	24	52	Shell	Francia	Eléctrico, gas y agua	78.400	95.085	39.565	51.970	36.741	57,639	73,3	440	613	71,3	
17	67	59	Siemens AG	Alemania	Eléctrico & equipo electrónico	78.291	151.491	31.659	47.230	45.820	243,638	41,8	266	382	69,9	
18	11	70	Siemens AG	Alemania	Eléctrico & equipo electrónico	68.562	125.432	37.471	67.822	29.322	44,332	60,3	144	213	49,2	
19	11	17	Hutchison Wharfedale	UK	Diversificado	61.607	77.018	24.721	31.101	65.500	210,000	80,3	75	114	39,2	
20	67	38	Prepar & GmbH	USA	Diversificado	60.225	133.695	38.760	63.222	69.835	138,000	50,6	268	345	76,7	
21	47	37	Sandoz	Francia	Farmacéutico	58.999	102.638	18.901	34.013	63.186	97,181	61,4	142	181	78,5	
22	89	77	Conoco Phillips	USA	Petróleo (exp. ref. dis)	55.906	106.939	46.668	179.442	15.931	35,991	41,4	68	125	54,4	
23	60	32	BMW AG	Alemania	Vehículos de motor	55.308	88.316	44.404	58.105	25.924	105,798	54,5	142	175	81,1	
24	49	36	Nissan Motor Company Limited	Japón	Vehículos de motor	53.747	97.661	63.440	89.336	183.365	58,5	54	172	31,4		
25	95	85	Daimler Chrysler	USA, Alemania	Vehículos de motor	51.342	238.813	76.891	195.530	103.184	382,724	29,9	286	591	48,4	
26	6	8	Nestlé SA	Suiza	Comida & bebida	51.112	117.602	72.071	72.258	245.777	253,000	66,8	471	502	63,3	
27	68	39	Pfizer Inc	USA	Farmacéutico	48.909	117.985	24.824	51.238	54.701	106,000	50,3	81	104	77,3	
28	75	58	ENI	Italia	Petróleo (exp. ref. dis)	46.094	98.312	29.918	32.073	72.226	132	186	69,9			
29	37	15	IBM	USA	Eléctrico & equipo electrónico	45.662	102.748	36.183	91.134	195.406	323,573	54,7	360	420	30,9	

Índice de Internacionalización (ITN). Se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales y empleo en el extranjero y empleo total. La clasificación se basa en las 100 mayores ETN del mundo. Los datos se recogen de las memorias de las empresas.

Fuente: UNCTAD (2007).

⁵² Si se tiene en cuenta las ventas en el extranjero, la empresa más importante es Exxon Mobil (UNCTAD, 2007).

2.3 Las empresas transnacionales financieras

Como se ha expuesto anteriormente, los informes sobre inversión mundial de la UNCTAD analizan de forma separada las ETN no financieras de las ETN financieras. De acuerdo con el ranking del año 2006, las primeras empresas financieras según su volumen de capital son: Citigroup (Estados Unidos), General Electric Capital Corporation (Estados Unidos), Allianz (Alemania), UBS (Suiza), Generali Group (Italia), HSBC Holdings (Reino Unido), Zurich Financial Services (Suiza), BNP Paribas (Francia), Unicredit Group (Italia) y Axa Group (Francia) (UNCTAD, 2007). La primera empresa financiera española es Grupo Santander Central Hispano, que figura en el número 16; la siguiente es BBVA Argentaria, que aparece en el número 34.

Los países de origen de estas ETN financieras siguen siendo los países de la OCDE, si bien cabe apuntar la incorporación, en los últimos años, de algunos países de nueva industrialización. Si se analiza la localización de las empresas filiales de las 50 principales ETN financieras en 2005 (UNCTAD, 2007), se constata que el país con más empresas filiales es el Reino Unido, seguido de Estados Unidos, Alemania, Francia, Bélgica/Luxemburgo, Australia, Países Bajos, Austria, Brasil, Irlanda, Polonia, Hong Kong (China), México, España e Italia.

El peso de las ETN financieras ha aumentado significativamente en los últimos años —no sólo en volumen de capital, sino también en lo que respecta al número de países donde operan— como resultado de las fusiones y adquisiciones que han dominado los servicios financieros mundiales. En este sentido, es muy notable el aumento del volumen que han experimentado las ETN del sector de los seguros. La mayoría de estas ETN que han crecido a través de fusiones o adquisiciones son europeas; es el caso de ING (Países Bajos), AXA (Francia), Allianz (Alemania) o Fortis (Países Bajos), que han ido adquiriendo empresas de seguros en el mercado de Estados Unidos. En los últimos años, tres países, Alemania, Suiza y Estados Unidos, han dominado el sector, con más del 60% del volumen de capital. Es preciso apuntar, además, la emergencia de Bermudas como nuevo centro financiero (UNCTAD, 2007).

2.4 Los flujos de inversión extranjera directa

Una vez analizados los datos generales sobre el volumen de ETN, la investigación se centra en analizar los países de origen de estas empresas. Esto permitirá entender, en parte, las relaciones que se establecen a través de los flujos de inversión entre países por medio de sus empresas filiales.

En la actualidad no toda la IED se canaliza a través de las empresas filiales, pues la globalización, como se ha visto, ha comportado una redistribución de las redes de producción por medio de diferentes mecanismos y subcontrataciones. Esto significa que hoy los flujos de IED de las ETN ya no se corresponden sólo con los flujos de creación de empresas filiales.

Según datos del informe de la UNCTAD (2007), los países desarrollados concentran el mayor volumen de empresas matrices de las ETN. En 2006, los países desarrollados tenían un total de 58.239 empresas filiales distribuidas por todo el mundo. La Unión Europea es una de las regiones que concentra más empresas matrices: 43.824. Estados Unidos y Canadá cuentan con 3.857 empresas, y otros países desarrollados, como Australia, Israel, Japón y Nueva Zelanda, concentran 6.329 empresas. Por lo que respecta a los países en desarrollo, éstos cuentan, en conjunto, con 18.521 empresas filiales; de éstas, 15.733 se ubican en Asia y Oceanía, principalmente en el sudeste asiático: 13.681 (UNCTAD, 2007). Entre esos países en desarrollo, la República de Corea y China son los países con mayor volumen de empresas matrices.

El país que tenía más empresas matrices en 2006 era Dinamarca, con 9.356 empresas. Es preciso destacar, sin embargo, que el segundo país era un país de nueva industrialización, la República de Corea, con 7.460 empresas filiales. Le seguían, por este orden, Alemania (con 5.855 filiales), Italia (5.750), Países Bajos (4.788), China (3.429), Suecia (4.260), Suiza (2.616) y el Reino Unido (2.360).

Cuadro 2. Empresas transnacionales y sus filiales extranjeras por regiones y países (1998-2006)

Número de ETN y de filiales extranjeras por regiones y países

Tipología países	Región y países	Año	Empresas matrices con base en este país	Empresas filiales establecidas en este país
Países Desarrollados			58.239	259.942
Europa			48.053	222.952
Unión Europea			43.824	211.806
	Dinamarca	1998	9.356	2.305
	Alemania	2005	5.855	9.193
	Italia	2005	5.740	7.181
	Países Bajos	2006	4.788	12.993
	Suecia	2002	4.260	4.656
	Reino Unido	2005	2.360	13.667
	Chipre	2005	1.650	4.800
	España	2006	1.598	9.255
	Portugal	2005	1.300	3.000
	Francia	2002	1.267	10.713
	Austria	2005	1.048	2.721
	Rep. Checa	1999	660	71.385
	Hungría	1997		2.919
	Polonia	1993	58	8.631
Otros países de Europa			4.229	11.146
	Suiza	2006	2.616	5.869
	Noruega	2004	1.346	5.105
América del Norte			3.857	28.332
	Estados Unidos	2002	2.418	24.607
	Canadá	1999	1.439	3.725
Asia			6.329	8.658
	Japón	2005	4.563	4.500
	Australia	2006	1.380	1.991
Países en Desarrollo			1.852	406.967
África			736	6.406
	Sudáfrica	2006	218	641
	Tanzania	2001	204	295
	Tunicia	2006	142	2.803
	Niger	2006		181
	Kenia	2006	21	175
	Nigeria	2006		171
América Latina y Caribe			2.037	37.728
América del Sur			455	8.151
	Brasil	2006	165	3.549
	Argentina	2006	97	1.588
	Chile	2006	90	723
	Colombia	2006	60	568
	Venezuela	2004	13	545
América Central			317	27.341
	México	2002		25.708
	Panamá	2006	240	561
	El Salvador	2006		304
	Honduras	2004	4	253
Caribe y América			1.265	2.236
	Bermudas	2006	460	509
	Islas Caiman	2006	340	624
	Antillas Holandesas	2006	197	204
	Bahamas	2006	176	196
	Rep. Dominicana	2006	8	191
Asia y Oceanía			15.748	362.833
Asia			15.733	362.393
Asia del oeste			2.052	16.542
	Turquía	2006	1.624	14.955
	Emiratos Árabes Unidos	2006	89	916
	Arabia Saudita	2006	89	184
Asia del Este			12.708	307.844
	China	2005	3.429	280.000
	Hong Kong, China	2005	1.167	9.075
	Rep. De Corea	2006	7.460	13.311
	Taiwan, provincia de China	2005	606	3.034
	Mongolia	1998		1.400
Asia del Sur			656	4.142
	India	2006	587	1.796
	Sri Lanka	2004		1.693
	Pakistan	2001	29	582
Sud-este asiático			318	33.865
	Indonesia	2004	313	721
	Malasia	1999		15.567
	Singapur	2002		14.052
	Tailandia	1998		2.721
Oceania			15	440
Países en transición			1.114	10.782
	Rep. De Moldova	2002	951	2.670
	Kazahstan	2006	153	1.873
	Kyrgystan	1998		4.004
	Rep. de Rusia	2004		1.176
Mundo			78.411	777.647

Fuente: UNCTAD (2007).

Si se analiza el volumen de las empresas filiales extranjeras de las ETN, en 2006, los países que acogían más empresas filiales eran los países en desarrollo, con 406.967 empresas filiales; los países desarrollados, por su parte, acogían un total de 259.242 empresas (UNCTAD, 2007). A diferencia de lo que ocurría antes de 1990, cuando los países desarrollados eran los que tenían más empresas matrices, y también los que recibían más empresas filiales (como resultado de los flujos de ETN de Estados Unidos a Europa), en los últimos quince años, la tasa de crecimiento del número de empresas filiales en los países en desarrollo y las economías en transición ha superado a la de los países desarrollados. Así, en 2006, el país con más empresas filiales extranjeras era China: 280.000. Los países que recibían más inversión a través de filiales, después de China, eran: la República Checa, con 71.385 empresas filiales extranjeras; México, con 25.708; Estados Unidos, con 24.607; Malasia, con 15.567; Singapur, con 14.052; Turquía, con 14.955; el Reino Unido, con 13.667; la República de Corea, con 13.311; los Países Bajos, con 12.993; y Francia, con 10.713.

2.5 La expansión de la inversión extranjera directa

El proceso de expansión de la IED que tuvo lugar a partir de 1945 es fundamental para entender la actual situación de concentración de poder en las ETN. El período inmediato de posguerra fue una etapa de desarrollo de la IED cada vez más importante. Esta inversión estaba 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. Esto fue posible gracias al poder de la economía estadounidense⁵³ frente a la europea (Stopford y Strange, 1991).

Estas empresas pudieron expandir sus filiales debido a su superioridad tecnológica y a su posición en materia de I+D. En esta etapa, la IED se desarrolló a un ritmo superior al del crecimiento de la renta mundial. En la década de 1960, una vez recuperada la economía europea, el desarrollo de la IED se expandió a las grandes empresas europeas⁵⁴ y japonesas. Mientras que las firmas europeas y estadounidenses tendían a expandir sus ventajas económicas al exterior, adonde trasladaban la actividad productiva y tecnológica, las niponas mantenían el desarrollo tecnológico en su país e instalaban en el exterior las plantas de actividad productiva intensiva.

⁵³ Estados Unidos había ganado la guerra y sus empresas se habían beneficiado del conflicto bélico. 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.

⁵⁴ La IED experimentó un impulso muy importante en esta etapa, que se vio favorecido por el desarrollo de las zonas de libre comercio.

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.

Coincidiendo con este proceso de expansión de la IED, la crisis económica de 1973 y la recesión que supuso para las economías occidentales influyeron en el cambio de ciertas políticas proteccionistas de los países europeos, que en el período de posguerra no habían accedido a dejar entrar IED de empresas americanas (Strange, 1996). Los gobiernos occidentales, sobre todo, empezaron a adoptar políticas de apoyo logístico y fiscal que favorecían 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 las décadas de 1980 y 1990, 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. Actualmente, 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.

La evolución de los flujos de IED desde 1960 a 1990 (UNCTAD, 2005) muestra cómo, durante este período, la IED estaba siendo canalizada hacia Europa desde otros países industrializados, como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Canadá y Japón.

No obstante, desde 1989, se constata un cambio que cobra cada vez más importancia: la IED originada en las empresas con sede en los países en desarrollo aumenta poco a poco. Este dato se refuerza con la nueva geografía de fusiones y adquisiciones, si bien los países industrializados de la OCDE siguen teniendo un papel preeminente en este panorama. Así, hoy existe un número significativo de ETN que tienen su sede en países en desarrollo, sobre todo en el sudeste asiático y América Latina.

Según los datos de la UNCTAD (2007), en 2006, los flujos de IED en el mundo alcanzaron los 1.306 millones de dólares; un aumento se percibe en los tres grupos de economías: los países desarrollados, los países en desarrollo y las economías en transición del sudeste de Europa y la Comunidad de Estados Independientes (CEI). Así, las ETN de los países

desarrollados siguen siendo las principales fuentes de IED: en 2006 supusieron el 84% de las salidas mundiales.⁵⁵

Los flujos de salida de IED se concentraron en unos pocos países de la OCDE, aunque a ellos se han sumado un pequeño grupo de países de nueva industrialización: Estados Unidos, Francia, España, Suiza, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Japón y Canadá, Hong Kong (China), Italia, Brasil, Suecia, Países Bajos, Australia, Irlanda, Federación Rusa, China, Israel y Noruega (UNCTAD, 2007). Estados Unidos y cinco países de la Unión Europea se situaron entre las diez mayores economías inversoras del mundo. De hecho, casi la mitad de las salidas mundiales de IED se originó en países de la Unión Europea, especialmente Francia, España y el Reino Unido, por este orden (UNCTAD, 2007).

Por otro lado, las salidas de IED de los países en desarrollo y las economías en transición alcanzaron en 2006 un valor de 193.000 millones de dólares, esto es, el 16% de las salidas de IED en todo el mundo. Paralelamente, las ETN de los países en desarrollo y las economías en transición continuaron su expansión internacional, encabezadas por Hong Kong (China) y la Federación Rusa.

Por lo que respecta a los países receptores de IED, éstos siguen siendo los países industrializados de la OCDE. Esta IED responde principalmente a fusiones y adquisiciones, revalorización de capital y, sobre todo, inversiones de alto nivel tecnológico de I+D. En 2006, los flujos de entrada de IED en los países desarrollados aumentaron un 45%, hasta alcanzar los 857.000 millones de dólares. Los principales receptores fueron, por este orden, Estados Unidos, el Reino Unido y Francia. Por detrás de ellos se sitúan Bélgica, China, Canadá, Hong Kong (China), Alemania, Italia, Luxemburgo, Federación Rusa, Suecia, Suiza, Singapur, Australia, Turquía, España, México, Brasil y Arabia Saudita (UNCTAD, 2007).

Entre las economías en desarrollo, los mayores flujos se destinaron a China, Hong Kong (China) y Singapur; y, entre las economías en transición, a la Federación Rusa. En 2006, las entradas de IED en los 25 países de la Unión Europea se incrementaron en un 9%, hasta alcanzar 531.000 millones de dólares.

Los flujos de IED a los países en desarrollo fueron de 379.000 millones de dólares, y en las economías de transición alcanzaron los 69.000 millones de dólares. En el otro extremo destaca la existencia de un importante número de países —los que tienen las economías más pobres— cuyo porcentaje en los flujos de capital de la IED es inferior al 1%. África, por ejemplo, es un continente marginado en la distribución de la IED en cuanto a la producción primaria. Otro continente que ha visto disminuir la IED en términos relativos, aunque todavía mantiene países con importantes localizaciones, es América Latina. En contraste con estas dos regiones, el sudeste asiático ha aumentado considerablemente la recepción de IED en los

⁵⁵ Las empresas españolas prosiguieron rápidamente su expansión en el extranjero, hasta alcanzar los 90.000 millones de dólares.

últimos veinte años, incluso a pesar de la crisis económica de 1997. El país que recibe más IED es China (UNCTAD, 2007).

Según la UNCTAD (2007), el aumento de los flujos mundiales de IED en los últimos años se debe en parte a los beneficios cada vez mayores de las empresas en todo el mundo y al consiguiente incremento del precio de las acciones —que hizo aumentar el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas de las ETN—, más que a la creación de empresas filiales. Las fusiones y adquisiciones siguieron representando una elevada proporción de los flujos de IED, pero también se incrementaron las nuevas inversiones, especialmente en los países en desarrollo y las economías en transición. Debido al aumento de los beneficios empresariales, la reinversión en *utilities* se ha convertido en un componente importante de las entradas de IED: se estima que en 2006 representó un 30% del total de las entradas en el mundo y casi el 50% en los países en desarrollo.

2.6 La división global del trabajo y los flujos de inversión extranjera directa

Una vez analizados los datos del impacto económico de las empresas, se quiere conocer cómo ha afectado ese impacto a la transformación de la división global del trabajo.

En el nuevo contexto global, el análisis de los flujos de la IED no basta para conocer el alcance de la internacionalización de la producción, pues ésta 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 se traduce en 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 situadas en otros países, que subcontraten y que generen alianzas. En consecuencia, las pymes se han incorporado en las redes internacionales de producción y distribución por medio de la subcontratación, convenios cooperativos, franquicias o inversiones de cartera.

La transnacionalización de la actividad productiva ha comportado una estratificación de la división del trabajo en zonas del planeta. Por un lado, se encuentran una serie de áreas o regiones más aventajadas en cuanto a su desarrollo tecnológico frente a zonas de bajo desarrollo en tecnologías de la información y la comunicación. Este hecho tiene un claro reflejo en el desarrollo de las redes de producción y subcontratación que se generan en torno a las ETN que estructuran la distribución mundial del trabajo.

Para conocer la nueva división global del trabajo, es preciso conocer cuál es el impacto de las ETN en la distribución del trabajo en el mundo.

En primer lugar, hay que tener presente que, a pesar de que los activos en el extranjero de las 100 principales ETN no financieras se han mantenido prácticamente invariables desde 2004,

lo que sí que ha variado ha sido el número de empleados en el extranjero. Así, los empleados de la ETN no financieras en el extranjero aumentaron un 10% en 2005 respecto al año anterior (UNCTAD, 2007). Un año después, en 2006, aproximadamente 73 millones de trabajadores eran empleados por las filiales extranjeras de las ETN, una cifra tres veces superior a la de 1990, cuando el empleo de estas filiales apenas alcanzaba el 3% del total de los trabajadores mundiales.

En segundo lugar, se observa cómo la actividad de las filiales extranjeras de las ETN afecta de forma distinta a los trabajadores en cada país. En la última década se crearon más puestos de trabajo en los países en desarrollo y en las economías en transición que en los países desarrollados. En 2006, China era el país receptor de IED con un número más importante de trabajadores en filiales extranjeras: 24 millones, lo que representa el 3% de la fuerza de trabajo en este país. Este aumento ha sido espectacular desde 1991, cuando China sólo contaba con 5 millones de trabajadores empleados por ETN.

En contraposición, se observado un descenso importante de los empleos de empresas filiales en los países desarrollados. El caso más relevante es el de Estados Unidos. Las empresas de este país son, con diferencia, los mayores inversores directos en el extranjero: en 2006, sus filiales crearon el mayor número de puestos de trabajo (un total de 9 millones) entre las filiales en el extranjero de todos los países de origen. En comparación, entre 2001 y 2004, el número de empleados de las filiales extranjeras en Estados Unidos se redujo a 5,1 millones, lo que supuso una disminución de medio millón de trabajadores (UNCTAD, 2007).

El informe de la UNCTAD (2007) destaca cómo los cambios en la composición del trabajo en las filiales extranjeras de las ETN, en comparación con los cambios en los flujos de IED, muestran transformaciones en la composición de la intensidad de capital y la sofisticación tecnológica de la producción internacional (UNCTAD, 2007). En la etapa 1982-2006, el trabajo en las filiales extrajeras era menor a los flujos de IED y al valor agregado de las filiales extranjeras, lo que sugiere que las ETN han evolucionado hacia una producción intensiva en capital y conocimiento.

En los últimos cuarenta años, el factor más significativo como ventaja competitiva de las ETN ha sido la innovación tecnológica (I+D), que ha determinado la creación de nuevos trabajos. En este sentido, las más importantes son las más dinámicas e innovadoras. Las ventajas competitivas residen no sólo en los productos, sino también en la rapidez con que la innovación se traslada 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 pymes puedan vincularse a las redes controladas por las grandes empresas gracias a su flexibilidad y su rápida capacidad de adaptación.

Tradicionalmente, las empresas occidentales han mantenido el desarrollo de la I+D en las empresas matrices de los países de origen. No obstante, en los últimos años, las empresas que se han expandido en el ámbito internacional han tenido que adaptar el desarrollo de las tecnologías localmente para poder tener éxito en los países donde deslocalizan la producción (UNCTAD, 2005, 2007). En este sentido, se está produciendo un proceso de internacionalización de la I+D del que, hasta el momento, sólo está participando un reducido número de países.

Las ETN 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. Para estos países no es suficiente la apertura a las nuevas tecnologías que llegan desde fuera, pues deben desarrollar procesos internos de adaptación internacional al desarrollo de la I+D. De ello depende su capacidad para competir en la esfera internacional y el desarrollo de un empleo de calidad.

3 La responsabilidad social de las empresas y la regulación de la actividad productiva transnacional

El proceso de reconstrucción del capitalismo global ha comportado una lógica cada vez más intensa de competitividad económica que afecta directamente a la distribución del trabajo, la riqueza y los recursos en todo el planeta. Hemos visto cómo, en las últimas décadas, las ETN han impulsado el desarrollo económico de muchas zonas del planeta.⁵⁶ En consecuencia, las empresas han adquirido una función de impulso del desarrollo económico, que comporta a la vez un papel central en el impulso del desarrollo social y medioambiental, así como del bienestar de las comunidades donde desarrollan su actividad y, por extensión, de la sociedad. En este sentido, las empresas no actúan sólo como agentes económicos, sino que, además, se han convertido en todo el planeta en agentes generadores de bienestar social (trabajo, formación, estabilidad social, etc.) o, por el contrario, en agentes generadores de riesgos sociales (pobreza, desigualdad social, explotación laboral, violación de los derechos humanos, etc.).

Este papel de agente generador de bienestar o de riesgo también afecta a otros ámbitos, como el medioambiental. Así, la empresa es hoy un actor que puede generar impactos medioambientales positivos, pero, sobre todo, que genera impactos medioambientales negativos que expande a nivel global, como la destrucción y explotación de los recursos naturales o la contribución al cambio climático. De ello se deduce que las ETN tienen cada vez más

⁵⁶ Este impulso se desarrolla directamente a través de la IED, con la instalación de empresas filiales; o bien de forma indirecta, a través de la deslocalización de la cadena de producción mediante subcontrataciones por todo el planeta.

responsabilidad directa en la calidad de vida de los trabajadores, los consumidores, las comunidades, los ecosistemas y los recursos naturales 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.

3.1 Las empresas y la distribución internacional del trabajo

Los procesos de transnacionalización de la producción e integración de los mercados globales han generado un proceso de desarrollo económico que es muy visible en los indicadores macroeconómicos. Sin embargo, el estudio de la realidad del desarrollo humano en el planeta (UNDP, 2007) muestra cómo este proceso de desarrollo económico, por sí solo, no ha garantizado que los beneficios se distribuyan equitativamente entre la población mundial, ni que se eliminen las desigualdades sociales, ni la escasez de recursos. Uno de los elementos fundamentales que ha generado la globalización es la emergencia de una sociedad global del riesgo (Beck, 1986), que se enfrenta a nuevos retos globales, como el cambio climático, la escasez de agua, la pobreza y la exclusión social, el desarrollo de la biotecnología o la manipulación genética. No hay duda de que, en todos estos riesgos éticos, sociales y medioambientales, la responsabilidad de las ETN es cada vez más importante.

A pesar de que las tasas agregadas de pobreza a escala mundial se han reducido considerablemente 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 industrialización y algunos países asiáticos, como China y la India. En cambio, el crecimiento ha afectado negativamente a importantes regiones, como el África subsahariana, América Latina y Oriente Medio, donde las desigualdades se han agravado en los últimos años (UNDP, 2005, 2006, 2007).

Los procesos de globalización han comportado muchas oportunidades de desarrollo para los grupos sociales dominantes, impulsores de la globalización, que disponen de más recursos económicos y tecnológicos, y mejor formación, sobre todo en los países en desarrollo y entre las élites de poder de los países emergentes. Al mismo tiempo, sin embargo, la globalización ha comportado la exclusión de importantes capas sociales desfavorecidas, empobrecidas y poco formadas en todo el planeta. En este sentido, la globalización ha ampliado las desigualdades en la distribución de los beneficios entre las clases favorecidas de alto rendimiento tecnológico y la gran mayoría de la población, que vive un proceso de desarrollo menos favorable y ha quedado excluida de las redes de producción global o ha sido explotada por ellas. En general, no se puede afirmar que la globalización haya generado estas desigualdades en la distribución de la

renta mundial, pues las desigualdades sociales mundiales ya existían. Ahora bien, lo que sí que parece obvio es que la globalización las ha intensificado y las ha generalizado en todo el planeta (UNDP, 2006, 2007).

Una de las causas de esta distribución de la riqueza es el desarrollo de la economía global y la organización de las redes de producción transnacional, que han comportado cambios estructurales en la división internacional del trabajo y, por consiguiente, en la distribución mundial de la riqueza. La actividad de las ETN tiene una influencia directa sobre la estructura internacional del trabajo, donde los países están cada vez más especializados en la producción de aquellos productos y servicios en 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. Las economías de los países desarrollados de la OCDE están altamente tecnificadas, son muy especializadas y se hallan 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) en general, pueden basarse en el sector primario, dependiente de los mercados internacionales; 2) pueden fundamentarse en un sector industrial o manufacturero controlado directamente por las ETN 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 es el caso del África subsahariana.

En los países en desarrollo, una de las críticas que reciben las ETN 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 esos países empobrecidos, ya que los excedentes y los beneficios revierten en los países del primer mundo (Castells, 1997). En los países occidentales, mientras tanto, las principales críticas que reciben 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).

La transnacionalización de la producción y la integración de los mercados han 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 en cada zona del planeta. No obstante, existe una clara diferencia para los sectores con tecnología avanzada, que se ven afectados por 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. El factor competitivo de las economías de escala, las ventajas de la familiaridad y el desarrollo de clústeres 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 distribuir 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 reúnen las condiciones necesarias para que las empresas trasladen allí su cadena de producción.

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— para innovar en activos y aumentar la eficiencia vinculada a un mejor uso de los recursos y las capacidades (se pueden encontrar algunas excepciones en algunos países en desarrollo ricos en recursos naturales). En segundo lugar, destaca el incremento de la importancia de los recursos y activos —mano de obra bien formada, capacidad tecnológica, infraestructura legal y comercial cada vez más sofisticada, etc.— 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. Por todas estas razones, los agentes sociales (gobiernos, sector privado, etc.) son fundamentales para determinar el nivel de competitividad de las empresas localizadas en distintos territorios del planeta (Dunning, 1997: 58).

3.2 La responsabilidad social de la empresa y la distribución internacional del trabajo

En la nueva distribución del mercado internacional del trabajo, las empresas se convierten en actores decisivos que operan en los mercados transnacionales, es decir, en aquellos que trascienden las fronteras de los Estados-nación y que se caracterizan por la diversificación de sus redes de proveedores y la multiplicación de los competidores procedentes de todas las partes del mundo. Todo ello ha generado una nueva división internacional del trabajo basada en la existencia de diferentes niveles de dependencia de los mercados laborales.

Por un lado, se encuentra una mano de obra nuclear formada por los grupos que impulsan, lideran y trabajan en la nueva economía global, a los que Castells (1997) denomina trabajadores flexibles y Reich (1993) analistas-simbólicos. Por otro lado, existe una mano de

obra poco formada, fácilmente sustituible, que Castells (1997) denomina trabajadores genéricos y Reich (1993) servicios en persona o de producción.

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

Al mismo tiempo, la transnacionalización de la producción ha permitido la creación de millones de nuevos empleos en manos de trabajadores genéricos, en países asiáticos o latinoamericanos. Este hecho ha comportado una pérdida de empleo industrial y de perspectivas de futuro en el sector industrial y de manufacturas en los países industrializados, que ha sido 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 las personas, 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, pues 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 extensas zonas de Asia y América Latina y casi toda África. 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, circunstancia que redundará en 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 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 que se considera 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, lo que da lugar a la creación de guetos en los centros urbanos o en países con un notable nivel de desarrollo: son los llamados «agujeros negros» del capitalismo informacional (Castells, 1997).

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 transnacionalizada, 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. Esta organización de la estructura productiva corresponde más bien a aquellos sectores de la industria intensivos en mano de obra y de bajo desarrollo tecnológico.

Por tanto, en los sectores productivos que necesitan menos desarrollo tecnológico sí existe una tendencia por parte de las ETN a subcontratar redes de pequeñas empresas para sus cadenas de producción y suministro, porque genera mayor eficiencia y supone menores costes laborales y medioambientales. A este respecto, 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 laborables y medioambientales favorables. Al ser los sectores con mayor nivel de deslocalización son también los que se han visto más afectados por la desigualdad del desarrollo de la legislación social y medioambiental de los países en desarrollo.

Éste es el caso de la empresa Nike Inc., que protagonizó uno de los primeros conflictos sociales importantes de responsabilidad empresarial en todo el mundo. A principios de la década de 1990, Nike Inc. fue denunciada por redes de la sociedad civil global por emplear trabajo infantil en sus cadenas de subcontratación (Locke, 2003): las imágenes de los niños cosiendo los balones de Nike en condiciones precarias dieron la vuelta al mundo. Nike Inc. encarna a la vez las ventajas y los riesgos inherentes a la globalización, en su afán por lograr un equilibrio entre los resultados económicos y la ciudadanía corporativa.

Desde su creación en 1972, la empresa Nike adoptó un modelo de negocio basado en la deslocalización de la cadena de producción en países asiáticos con costes sociales y laborales más bajos. Nike empezó subcontratando en Japón en 1972 y después se desplazó a Corea, Tailandia, China y Taiwán. En la década de 1980, la empresa cerró sus fábricas en Estados Unidos y subcontrató casi toda su producción en Asia. Así, en 1982, el 86% de las zapatillas Nike provenían de Corea y Taiwán.

A principios de los años noventa, cuando Corea y Taiwán empezaron a desarrollarse económicamente y, por consiguiente, los costes sociales y laborales empezaron a subir, Nike instó a sus proveedores, que eran japoneses, a que trasladaran sus operaciones a otros países más baratos. Los proveedores abrieron entonces sus fábricas en Indonesia, China y Vietnam. En este punto, los mismos factores que llevaron a Nike a crecer en el mercado aprovechando las oportunidades de externalización a nivel mundial para fabricar productos a bajo coste e invertir los ahorros en campañas de marketing innovadoras, provocaron el escándalo.

En efecto, a principios de la década de 1990, Nike fue acusada por diversas redes de la sociedad civil global de explotación laboral en Indonesia, uso de mano de obra infantil en Camboya y Pakistán y condiciones laborales indignas en China y Vietnam. Estas campañas acabaron afectando negativamente a la imagen y la marca. En un primer momento, Nike no respondió a estas campañas y se limitó a declarar que la empresa no era responsable de lo que se la acusaba, porque no era directamente propietaria de las fábricas donde se producía la explotación. La empresa afirmaba que ella simplemente las estaba subcontratando y que los responsables directos eran sus proveedores asiáticos. No obstante, a finales de los noventa, las campañas afectaron a los resultados financieros de la empresa, y ésta se vio obligada a cambiar su actitud y asumir su responsabilidad. Fue entonces cuando creó su Departamento de Responsabilidad y Reputación Corporativa y empezó a pedir a sus proveedores que revisasen las condiciones laborales de los trabajadores. Desde entonces, este departamento ha sido uno de

los más innovadores en el control social y medioambiental de la actividad productiva de una empresa transnacional.

3.3 La actividad empresarial globalizada y las políticas económicas y sociales de los Estados

Una de las consecuencias más importantes de estos procesos ha sido la pérdida de control de los Estados sobre las actividades económicas, hecho que ha influido negativamente en el desarrollo de las políticas públicas. 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 económicas y sociales de los Estados-nación en cada uno de estos procesos. En primer lugar, la transnacionalización de la producción tiene efectos negativos sobre la política fiscal de cada país, pues da lugar a 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 esa inversión. 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.

Las empresas se han convertido en un actor fundamental que determina la competitividad y la innovación de un país o una región. A causa de este poder, los gobiernos compiten entre sí para generar las condiciones económicas, políticas, sociales y legales óptimas para atrapar la inversión empresarial (Stopford y Strange, 1991). Para los gobiernos, es fundamental la captación de la IED y de la actividad de las ETN, lo que se traduce en una intensificación de la competencia interestatal por la obtención de cuotas de mercado mundial (Stopford y Strange, 1991). Los gobiernos luchan entre sí para atraer la IED, o bien para atraer la subcontratación de las ETN.⁵⁷ Para ello ofrecen contratos de suministro con numerosas ventajas competitivas para las empresas, como infraestructuras, ventajas fiscales, mano de obra cualificada, zonas francas al comercio o políticas salariales liberalizadas.⁵⁸

⁵⁷ Véase, a este respecto, 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.

⁵⁸ 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).

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.

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, lo que ha hecho mella en el control de las políticas económicas y los programas de bienestar social. 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 los fondos de inversión extranjeros.

Todo ello ha mermado el poder de los Estados, ha contribuido a disminuir su control sobre la economía mundial, y ha transformado las políticas públicas 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 evidentes en la calidad de vida de la ciudadanía y en la distribución de la renta mundial.

Finalmente, la globalización económica plantea importantes retos y problemas medioambientales globales, que trascienden las fronteras de los Estados-nación. Held y McGrew (2002a: 4) sintetizan estos retos en seis puntos: 1) la integración de sistemas ecológicos que antes se mantenían separados en diferentes partes del planeta; 2) el exceso de los efectos de la degradación medioambiental de un Estado a otro, con la aparición de refugiados medioambientales; 3) la aparición de riesgos de polución transfronterizos, como la lluvia ácida o la energía nuclear; 4) el transporte de residuos tóxicos contaminantes a través del planeta; 5) la contaminación y degradación de bienes y espacios comunes globales, como los océanos, la atmósfera o los polos; y 6) como consecuencia de la necesidad de desarrollar una gobernanza global del medioambiente, la aparición de instituciones globales, regímenes, redes y tratados que intentan regular todos estos retos medioambientales. Las empresas también tienen un importante protagonismo en este ámbito, como causantes de los problemas medioambientales y como actores que pueden actuar para resolver los retos globales.

La empresa transnacional representó en las últimas décadas del siglo XX 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 (Friedman, 1970). La búsqueda del máximo beneficio para el accionista derivó, sobre todo en la década de 1990, en la existencia de prácticas empresariales sin escrúpulos y sin ningún respeto por las normas internacionales, como la Declaración Universal de los Derechos

Humanos de Naciones Unidas (1948) o la legislación desarrollada por la Organización Internacional del Trabajo en los Convenios y Recomendaciones del trabajo (salud y seguridad laboral, prohibición del trabajo infantil, inspección del trabajo, normas medioambientales, libertad de reunión y sindicación, etc.).

El aprovechamiento de las localizaciones ha llevado a algunos autores a hablar de las ETN como *footloose*, como 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 sus beneficios, muy a menudo a costa de la fuerza laboral, que no puede moverse con la misma facilidad (Held *et al.*, 1999: 261-262). 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 de una menor exigencia legislativa.

Este hecho, en última instancia, comportó que la sociedad, sobre todo en los países más empobrecidos, contemplara las empresas como entidades sin ética ni responsabilidad. Este proceso señala también las causas estructurales que muestran el origen del desarrollo de la responsabilidad social y medioambiental de la empresa como espacio de regulación del comportamiento empresarial transnacional.

3.4 Las corporaciones y la responsabilidad limitada

Para aproximarnos a la responsabilidad de las ETN se debe entender primero cuál es su naturaleza jurídica. Las grandes empresas son hoy corporaciones, un concepto que tiene su origen en los países anglosajones. Una corporación (*corporation*) es una persona jurídica, distinta de una persona física, que posee derechos amparados por la ley, similares a aquellos de la persona natural. En este sentido, algunos sistemas de Derecho pueden referirse a las corporaciones como personas morales. Una corporación, por tanto, es una persona jurídica y artificial con responsabilidad limitada, con o sin socios o accionistas, que pueden ser personas, coaliciones de empresas, otras corporaciones u otras personas jurídicas. Esta naturaleza determina el poder que hoy tienen las grandes empresas. El hecho de ser una persona jurídica con responsabilidad limitada significa que se trata de una sociedad mercantil donde el capital social está dividido en cuotas sociales de distinto o igual valor representadas por títulos y donde la responsabilidad de los socios se circunscribe exclusivamente al capital aportado por cada uno de ellos. En consecuencia, el accionista de una sociedad limitada no es responsable de la deuda total de la compañía, sino que la responsabilidad se distribuye por el valor de su inversión. Esta circunstancia comporta que la responsabilidad jurídica de la empresa quede totalmente difusa entre la persona jurídica y la responsabilidad limitada de los accionistas.

El accionista es la persona física o jurídica que es propietaria de acciones de los distintos tipos de sociedades anónimas que pueden existir en el marco jurídico de cada país. Es, por tanto, un socio capitalista, que participa de la gestión de la sociedad en la misma medida en que le aporta capital. Dentro de una sociedad tiene más votos quien posee mayor número de acciones. En el caso de las sociedades anónimas, un gran número de accionistas no participan necesariamente en la gestión de la empresa; su único interés es recibir una retribución en dividendo a cambio de su inversión.

Este hecho ha comportado que, en la actualidad, en las grandes corporaciones exista una separación entre los dueños de la empresa —los accionistas— y sus directivos, lo que difumina aún más la responsabilidad final de la actividad empresarial. Por este motivo, es preciso analizar cuál es el sistema de gobierno corporativo de las grandes empresas.

La estructura de gobierno corporativo de las grandes empresas está regulada por normativas nacionales y códigos de conducta voluntarios internacionales. El concepto de gobierno corporativo hace referencia al conjunto de principios y normas que regulan el diseño, la integración y el funcionamiento de los órganos de gobierno de la empresa. Normalmente, dentro de una sociedad se distinguen tres poderes: los accionistas, la dirección y la alta administración.

El gobierno corporativo provee los incentivos para proteger los intereses de la compañía y los accionistas, y monitorea la creación de valor y el uso eficiente de los recursos. El concepto surgió hace ya algunas décadas en los países desarrollados, especialmente en Europa, Canadá, Estados Unidos y Australia, en respuesta a la necesidad que manifestaban los accionistas minoritarios de las empresas de conocer el estado de su inversión. Esto provocó que se iniciara un proceso de apertura de la información y, al mismo tiempo, de profesionalización y transparencia acerca de la dirección y administración de la empresa y sus resultados económicos.

En el ámbito internacional, este proceso se concretó en los Principios de Gobierno Corporativo, que fueron publicados en 1999 por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Estos principios establecen una serie de premisas básicas:

1. Proteger los derechos de los accionistas.
2. Asegurar el tratamiento equitativo de todos los accionistas, incluidos los minoritarios y los extranjeros.
3. Asegurar que todos los accionistas tengan la oportunidad de obtener una efectiva reparación de los daños por la violación de sus derechos.
4. Reconocer los derechos de terceras partes interesadas y promover una cooperación activa entre ellas y las sociedades en la creación de riqueza, la generación de empleos y el desarrollo de empresas financieras sostenibles.

5. Asegurar que haya una comunicación adecuada y a tiempo de todos los asuntos relevantes de la empresa, que incluya la situación financiera, su desempeño, la tenencia de acciones y su administración.
6. Asegurar el plan estratégico de la compañía, el control efectivo del equipo de dirección por parte del Consejo de Administración y las responsabilidades del Consejo de Administración con sus accionistas.

En el gobierno de las grandes corporaciones existe un presidente y un director ejecutivo, que también se conoce como consejero delegado, presidente ejecutivo, principal oficial ejecutivo o CEO, por sus siglas en inglés (*Chief Executive Officer*).

En las empresas pequeñas, el puesto de presidente y el de director ejecutivo, generalmente, recaen en la misma persona. En las grandes ETN, en cambio, no siempre es así. Existe la doble figura: el presidente dirige el gobierno corporativo, es decir, las estrategias generales de la empresa; y el consejero delegado o director ejecutivo se ocupa de la administración de la empresa, es decir, de la aplicación operativa de las estrategias. Es el encargado de máxima autoridad de la gestión y dirección administrativa.

Además, el director ejecutivo cuenta con una serie de directores para cada una de las responsabilidades de la compañía: el director general de Operaciones, el director general de Finanzas y el director general de Información. Este equipo directivo, por otra parte, se rodea de un equipo de gestores de áreas funcionales de la empresa: producción y logística; dirección y recursos humanos; área comercial y marketing; finanzas y administración; sistemas de información; y ventas. Estas áreas pueden estar juntas o separadas en función del tamaño y el modelo de empresa.

Fuera del control del gobierno corporativo quedan los trabajadores directos de la cadena de producción, que son los encargados de producir los productos y servicios de la empresa. En un tercer nivel, se encuentran los trabajadores de la cadena de suministro, que puede estar subcontratada a través de proveedores externos y con la que no se establece una relación directa de propiedad.

Ésta es, a grandes rasgos, la estructura interna de la empresa, que añade complejidad a la institución, la cual, además, tiene una estructura cada vez más transnacionalizada a través de redes de dirección, gestión y producción que se extienden por todo el planeta, bajo marcos legales diversos.

El hecho de que la empresa se considere una persona jurídica con responsabilidad limitada es el principal reto al que se enfrenta la sociedad cuando necesita buscar la responsabilidad individual de cada uno de los agentes que la dirigen, que trabajan en ella o que son dueños de las acciones. En última instancia, la responsabilidad limitada ha diluido la responsabilidad real de las grandes empresas que actúan en todo el planeta.

Otro de los elementos que se deben tener en cuenta en este proceso es la profesionalización que ha experimentado en los últimos años la dirección de la empresa. Para poder mejorar la dirección y gestión de las empresas, en el siglo XX emergió la ciencia de la Administración de empresas. Se trata de una ciencia que estudia la organización de las empresas y la manera como se gestionan los recursos, procesos y resultados de sus actividades. Integra las ciencias administrativas o ciencias económicas y financieras, la contabilidad, las finanzas corporativas y el marketing, la administración y la dirección estratégica. Esta ciencia se imparte en las escuelas de negocios, donde se forman en la actualidad la mayoría de los equipos directivos y gerenciales de las grandes ETN.

La formación de las élites directivas se ha producido de forma paralela a la transnacionalización de la actividad empresarial en un proceso de profesionalización de la gestión. Las universidades y escuelas de dirección y gestión empresarial donde se han formado estos directivos y gestores han facilitado la difusión de la ideología neoliberal capitalista, basada en una dirección y gestión de la empresa que busca el máximo beneficio sin tener en cuenta las externalidades de la actividad empresarial.

En este sentido, ha sido entorno estos marcos de formación y de profesionalización de la gestión empresarial que se ha consolidado la difusión de la ideología neoliberal. En la década de 1980 la difusión de la ideología neoliberal impacto en las élites empresariales transnacionales, que poco a poco fueron asumiendo los principios del libre mercado como ejes de la expansión empresarial global.

La difusión del neoliberalismo en las élites empresariales se basaba en la difusión de la obra del economista M. Friedman (1962) que propició una determinada concepción de la responsabilidad social de la empresa predominante en las últimas décadas del siglo XX.

Friedman escribió en 1970 un artículo que fue publicado en el *New York Times* para rebatir a aquellos que reivindicaban la RSE como doctrina subversiva. Friedman afirmó que, en un sistema de libre mercado, la empresa no tiene responsabilidades, sino que las responsabilidades corresponden a las personas: los accionistas o los directivos. En su opinión, un directivo era un trabajador del propietario de la empresa, y su responsabilidad era dirigir la empresa de acuerdo con los deseos de los accionistas. La responsabilidad de los directivos es, pues, dirigir la empresa según los objetivos de los accionistas: conseguir el mayor volumen de dinero posible de acuerdo con las normas básicas de la sociedad, el derecho y los principios éticos consuetudinarios.

3.5 La relación de la empresa con la sociedad global y la integración de las prácticas de responsabilidad social en la gestión empresarial

Teniendo en cuenta los elementos expuestos hasta aquí, se va a reflexionar sobre qué tipo de persona es una corporación y, en particular, sobre cuál es su relación con la sociedad. De esta reflexión nace el concepto de responsabilidad social de la empresa o el de ciudadanía corporativa.

En el contexto global, la ciudadanía corporativa puede identificarse, en un sentido amplio, con los compromisos, las estrategias y las prácticas operativas que una compañía desarrolla para la implantación, gestión y evaluación de su conducta empresarial, su ética y sus valores y sus relaciones con las partes interesadas o *stakeholders*⁵⁹ (Waddock, 2004). La relación entre empresa y sociedad es una cuestión que ha estado presente históricamente en la reflexión filosófica, económica, ética y moral sobre el sistema económico capitalista.⁶⁰ No obstante, la literatura sobre la RSE forma parte del corpus teórico de la ética empresarial,⁶¹ 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.⁶²

La ética empresarial centraba su reflexión en 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 RSE. Mientras que la responsabilidad moral de la empresa remite al paradigma de la persona moral, la RSE 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 paulatinamente como una corriente de reflexión sobre el papel de la empresa en la sociedad.

La reflexión sobre la empresa y la sociedad y sobre la responsabilidad de la empresa como conceptos con identidad propia, referenciados en los textos de ética empresarial, surgió en 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:

⁵⁹ *Stakeholder* es un concepto fundamental en el desarrollo de políticas de RSE. En este trabajo de investigación se ha traducido *stakeholder* como parte interesada.

⁶⁰ Como afirma Lozano (1996), las raíces del debate sobre la RSE se pueden encontrar 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 algunas corrientes de pensamiento religioso, como el calvinismo. Ambos contribuyeron a identificar la actividad de la empresa con la maximización de beneficios. No es el objetivo de esta investigación analizar en profundidad los textos filosóficos, éticos o sociológicos que analizan la relación entre empresa y sociedad. En cualquier caso, cabe señalar la contribución de autores como A. Smith y K. Marx o de los pertenecientes a la corriente de los socialistas utópicos, como M. Weber.

⁶¹ En inglés, *Business Ethics* (BE).

⁶² Aunque en esta etapa se pueden encontrar en el ámbito europeo algunos textos esporádicos de filosofía moral o ética aplicada a la acción empresarial, el corpus teórico más importante procede de Estados Unidos.

268).⁶³ 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 iniciadas a raíz de la crisis económica de los años treinta.⁶⁴

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 fuera el cumplimiento de la ley, no estaban en consonancia con las demandas de la sociedad. Los primeros textos se refieren a 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.

Uno de los antecedentes del desarrollo de las prácticas de RSE se encuentra en las manifestaciones de lo que se denomina la filantropía empresarial (Lozano, 1997: 95). El papel del buen empresario tiene algunas manifestaciones en los primeros siglos de la Revolución Industrial, en concreto en el paternalismo empresarial de algunos dueños de empresas.⁶⁵ 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.

Más allá de la filantropía, lo que ha cambiado 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 su 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». La RSE existía antes de que se empezase a hablar de ella, pero la actual 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 del movimiento empresarial de RSE es el impacto real que tiene en la gestión empresarial.

⁶³ Diferentes autores han analizado, en el contexto de la ética empresarial, el proceso de desarrollo del corpus teórico de la RSE en los últimos cincuenta años. Destacan entre ellos Frederick (1987, 1998), Lozano (1997), Carroll (1999) y Garriga y Mele (2004). De ellos se toman las principales referencias.

⁶⁴ García Perdiguero (2003) considera que el movimiento generador de las propuestas teóricas sobre la RSE con posterioridad a la II Guerra Mundial influyó también, 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 los 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.

⁶⁵ Se trataba de empresarios que, por sus ideas religiosas, 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.

Se trata de un cambio cualitativo y cuantitativo a la vez, que comporta una transformación de la cultura empresarial e incorpora los valores de sostenibilidad y responsabilidad. La RSE se ha convertido así 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, e incorpora instrumentos y herramientas de gestión que se han creado con este fin en la última década.

3.6 La actividad productiva transnacional y el Derecho Internacional Público

Como se ha expuesto a lo largo de este capítulo, los procesos de producción de las ETN se han ido fragmentando en redes distribuidas por todo el planeta como resultado del desarrollo tecnológico y la expansión de las necesidades concretas de producción. De esta forma, los segmentos productivos se localizan a escala mundial en redes distribuidas según la lógica de maximización de la rentabilidad, bajo la dinámica descrita de un nuevo modelo de organización flexible de la producción transnacionalizada.

El resultado es que la deslocalización y la competencia por el mantenimiento y la atracción de la IED y las subcontrataciones de las ETN se convierten en un factor de primer orden en el escenario económico mundial, con efectos directos en las políticas económicas de los Estados. Esto se debe, principalmente, a su potencial de desarrollo sostenible en la relación entre capital y trabajo a escala global y, por lo tanto, en las condiciones sociales y laborales, en la distribución mundial de la renta y en la propia estabilidad macroeconómica mundial.

En este sentido, las ETN se configuran como agentes económicos globales cuyas estrategias se despliegan en el escenario de la economía mundial. No obstante, el potencial de esta acción transnacional privada no se ve contrarrestado por ninguna instancia que regule la actividad productiva global. En efecto, no existe un organismo cuyo objetivo sea regular las relaciones productivas a escala internacional.

La transformación económica y política que ha comportado la globalización de la actividad económica no se ha integrado en el marco del Derecho Internacional Público. Las empresas no se reconocen como actores de pleno derecho, lo que implica que no cuentan con personalidad internacional legal, con derechos y responsabilidades legales (Cutler, 2000). Su personalidad legal, en el contexto internacional, permanece como un estatus derivado de la autoridad estatal. No se las considera actores jurídicos internacionales de pleno derecho y, en consecuencia, se las sigue considerando actores con responsabilidad secundaria. Esta situación ha generado un vacío legal en el contexto internacional, de manera que muchas esferas de la actividad transnacional de las empresas no están sometidas a ninguna jurisdicción, ni nacional, ni internacional.

El hecho de que el Derecho Internacional Público no se presente como marco regulador de las relaciones entre las personas o instituciones privadas permite que toda la actuación de las empresas se regule en el marco del Derecho internacional privado y quede, por tanto, fuera del control público internacional. Este estatus jurídico ha dado libertad a las empresas para actuar más allá de las fronteras sin un marco jurídico internacional que controle su actividad.

La globalización económica ha convertido este reto jurídico en uno de los principales desequilibrios políticos de la sociedad postinternacional. Mientras que la actividad económica se ha transnacionalizado, el control jurídico sobre esta actividad se mantiene bajo la jurisdicción nacional e internacional. Esto genera vacíos legales importantes, pues los gobiernos no pueden controlar la actividad transnacional de las empresas filiales, ni los impactos de su actividad.

En los últimos años, diferentes autores, entre los que destaca A. Cutler, han centrado su investigación en el estudio de la emergencia de la autoridad privada y las implicaciones que tiene para la política internacional el statu quo mantenido por la estructura del Derecho Internacional Público sobre los actores internacionales. El origen de la distinción jurídica entre lo público y lo privado en la estructura del Derecho internacional se encuentra en la doctrina legal positivista establecida en el siglo XIX, que atribuyó la fuerza jurídica vinculante a los Estados-nación y al consentimiento de éstos. Esta base jurídica sentó los cimientos para establecer la estructura de autoridad dominante sobre la base del Estado territorial, eliminando cualquier reclamación rival potencial de identidad y autoridad procedente de los individuos o de entidades empresariales.

Esta doctrina ha mantenido una separación entre los actores públicos y los actores privados, de manera que ha convertido el Derecho Internacional Público y el Derecho internacional privado en dos marcos totalmente independientes. Esta distinción entre lo público y lo privado ha escondido por completo el papel de las ETN y su relevancia política como autoridades privadas en la sociedad internacional (Cutler, 2000), y ha mantenido la actividad empresarial transnacional fuera del control jurídico de los Estados-nación. Todo ello dificulta, además, la comprensión de los actuales marcos de las relaciones entre lo global y lo local, entre lo público y lo privado, más allá de las fronteras territoriales de los Estados.

3.7 La diversidad de la regulación empresarial de los Estados

Esta diversidad jurídica genera una importante contradicción en el Derecho Internacional Público. En primer lugar, la estructura y el despliegue de la jurisdicción nacional sobre el control de la actividad empresarial son muy diversos según los países donde actúan las empresas. Así, mientras en zonas como la Unión Europea existe un marco jurídico muy desarrollado sobre el control de la actividad empresarial y sobre los impactos sociales y

medioambientales de su actividad, en otras zonas y regiones, sobre todo en los países en desarrollo, es prácticamente inexistente.

En segundo lugar, los Estados receptores de inversiones a menudo no pueden desarrollar sistemas normativos y jurisdiccionales estrictos, sobre todo en materia comercial, fiscal, laboral o medioambiental. En la mayoría de los casos, se trata de países empobrecidos cuyo principal objetivo es captar más IED (Stopford y Strange, 1991), sin voluntad ni capacidad de control sobre las ETN. Estos gobiernos, al mismo tiempo, participan en mayor o menor medida de las lógicas neoliberales y, por tanto, de las privatizaciones, desregulaciones y reformas de Estado.

Más allá del control que los Estados deben ejercer sobre las ETN mediante la aplicación de sus ordenamientos nacionales, en el contexto del Derecho público internacional, los gobiernos tienen la obligación de asegurar el cumplimiento del Derecho internacional en materia de derechos humanos, derechos medioambientales y derecho internacional del trabajo en el ámbito de la esfera privada.

En este marco, los países de origen se convierten en la vía de control jurídico sobre la actividad empresarial. Esto significa que son los estados donde la empresa matriz tiene su sede o domicilio —generalmente los estados desarrollados— los que deben controlar y responsabilizar a las empresas por las actividades que realizan en el extranjero. Este hecho implica una reterritorialización no sólo de los beneficios generados por las inversiones, sino también de la responsabilidad de sus actos fuera del territorio nacional.

Además de esta dificultad jurídica, es preciso señalar que la voluntad política de los gobiernos no tiende hacia ese camino. En este sentido, en una época de difusión del sistema económico capitalista neoliberal la mayoría de los gobiernos defienden y aceptan la libertad de mercado y priman la desregulación de la actividad económica y financiera transnacional para captar mayores flujos de IED y potenciar el desarrollo de las ETN.

Paralelamente, en el marco del Derecho Internacional Público, existen unas normas internacionales sobre derechos humanos, derechos sociales y derechos medioambientales, como la Carta de las Naciones Unidas, la Declaración Universal de Derechos Humanos (1948) o los diferentes acuerdos internacionales sobre legislación laboral o medioambiental, como la Declaración relativa a los Principios Fundamentales y Derechos Fundamentales en el Trabajo (1998) o la Declaración sobre Medio Ambiente y Desarrollo de Río (1992) —por citar las más importantes—, que, aunque disponen de algunos mecanismos de protección, no pueden neutralizar jurídicamente a las ETN.

En el ámbito intergubernamental, durante los últimos cuarenta años han emergido proyectos multilaterales impulsados en el marco de organizaciones intergubernamentales que han pretendido establecer marcos legales de control vinculante sobre la actividad internacional de las empresas. Uno de los más importantes fue la creación del Centro de Naciones Unidas de Empresas Transnacionales en 1975, que, bajo el impulso del Grupo del 77, intentó desarrollar

un código de conducta para las empresas transnacionales; el proyecto, sin embargo, fracasó. En los últimos años, uno de los procesos más importantes ha sido el proyecto del Acuerdo Multilateral de Inversiones (1995), desarrollado en el marco de la Organización Mundial del Comercio, que también ha fracasado por la oposición de diferentes Estados-nación y de organizaciones de la sociedad civil global.

Ambos proyectos no han conseguido regular la actividad empresarial global, a menudo porque los propios Estados no se han puesto de acuerdo para adoptarlos como instrumentos reguladores.

Paralelamente, a nivel sectorial, se han firmado diferentes códigos intergubernamentales establecidos por la comunidad internacional que expresan, en parte, la voluntad de regular la actividad empresarial, pero muestran de forma clara la debilidad de los sistemas normativos universales. Se trata de instrumentos de baja juridificación, es decir, de instrumentos de *soft law* y aceptación voluntaria por parte de los Estados, sin que se haya desplegado un sistema de control coercitivo internacional. Entre estos instrumentos destaca la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social (1977, 2000, 2001) y la Declaración relativa a los Principios Fundamentales y Derechos Fundamentales en el Trabajo (1998) de la Organización Internacional del Trabajo, y las Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales (1976, revisión de 2000) de la OCDE.

Los pocos instrumentos jurídicos descritos sobre estas líneas constituyen la estructura que existe en la actualidad para regular la actividad productiva empresarial transnacional bajo control jurídico internacional y, especialmente, para regular los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial. Ese vacío legal explica, en parte, la emergencia de la RSE como espacio de autorregulación impulsado por las propias empresas.

3.8 El margen de autorregulación de las empresas sobre su actividad transnacional

Como consecuencia de la situación descrita, en la economía política globalizada existe una clara necesidad de regular la actividad empresarial. Esta necesidad se plantea tanto desde el punto de vista público como desde el punto de vista privado, pues, para poder avanzar en la expansión de la actividad productiva y comercial, es preciso establecer las reglas de juego en el contexto transnacional. Como ya se ha visto, el hecho de que las empresas sean hoy legalmente instituciones invisibles en el Derecho Internacional Público ha generado una situación contradictoria: la falta de regulación pública coercitiva ha provocado la emergencia de nuevas fuentes de regulación vinculadas a formas de regulación no vinculante (*soft law*), impulsadas por las propias empresas, más allá de la jurisdicción del Estado-nación.

Por un lado, en el sector público, se encuentran diferentes intentos de desarrollar una jurisdicción extraterritorial sobre la actividad empresarial bajo el impulso de las autoridades estatales. En la última década, estas propuestas han emergido a través organizaciones intergubernamentales, como la Comisión de Naciones Unidas sobre Derechos Humanos, el Tribunal Penal Internacional, la Organización Internacional del Trabajo. Algunos gobiernos, y en particular algunas organizaciones intergubernamentales, han dado muestras importantes de su interés por regular la actividad empresarial en aspectos como las inversiones internacionales, el comercio internacional, las relaciones laborales o el medio ambiente.⁶⁶ A pesar de todo, la mayoría de estos proyectos han fracasado debido a la preeminencia de la ideología neoliberal, que fomenta la desregulación de los mercados.

Por otro lado, esta situación ha facilitado que el sector privado haya tomado la iniciativa (Cutler, 2001). Así, se constata la emergencia de un marco importante de activismo empresarial que, bajo el impulso de las propias empresas, promueve la autorregulación privada de los mercados. Esto ha comportado que hayan estructurado sus propias normas en función de sus intereses en sectores concretos (Cutler, Haufler y Porter, 1999). Esta estrategia ha sido fundamental para el ejercicio de su autoridad privada.

En este sentido, la base jurídica en la que se sustenta el Derecho Internacional Público ha permitido que las empresas, en tanto que agentes privados, hayan establecido emergentes regulaciones de las relaciones comerciales y la gestión de los impactos sociales y medioambientales en los mercados globales. Los instrumentos básicos que se han utilizado se consideran instrumentos no vinculantes de *soft law*, basados en la autorregulación y los códigos de conducta voluntarios privados.

Este proceso se puede describir como la adopción de un papel público por parte del sector privado (Haufler, 2001), que responde a la necesidad del sector privado de autorregular los mercados y a la voluntad de los Estados de retirarse (Strange, 1996). Todo ello, asimismo, enlaza con una transformación del Derecho Internacional asociada a los cambios en la economía política internacional en la fase del capitalismo posmoderno (Cutler, 2006). Se trata de una revolución en el derecho empresarial y en la ley mercantil que se concreta en la emergencia de una importante regulación global empresarial privada (Braithwaite y Dahos, 2000).

Esta revolución jurídica es consecuencia de la emergencia de una «civilización empresarial transnacional» (Cutler, 2006) en la que se fundamenta la expansión de la autoridad privada de las empresas en la gobernanza global. La emergencia de esta cultura empresarial global permite el desarrollo de la clase capitalista transnacional (Sklair, 2001), que centra su

⁶⁶ Los más importantes han sido el Código de Conducta para Empresas Multinacionales impulsado por la Asamblea General de Naciones Unidas en la década de los setenta; y el Acuerdo Multilateral de Inversiones impulsado en el marco de la OMC y la OCDE en la década de los noventa con el objetivo de regular los procesos de inversión internacional.

actividad política en determinar las reglas de juego y los límites en las formas de responsabilidad corporativa generando normas y prácticas de comportamiento empresarial homogéneo en todo el planeta. Se trata de unas prácticas corporativas que derivan de la ideología política neoliberal y que tienen como principal objetivo perpetuar el poder de la empresa en un mundo globalizado con nuevos riesgos transnacionales (Haufler, 2001).

Teniendo en cuenta el objetivo de esta investigación, se considera que una de las esferas centrales de esta revolución jurídica es la expansión de normas dirigidas a la autorregulación del impacto social, medioambiental y laboral de las empresas (Cutler, 2006; Haufler, 1999; Ruggie, 2004), espacio en el que han emergido las normas de RSE. El sector privado, en última instancia, ha respondido a las demandas sociales de una mayor responsabilidad social y el desarrollo de un marco de rendición de cuentas, pero lo ha hecho sin la participación de los gobiernos, que han dejado este proceso en manos de la iniciativa privada.

El movimiento empresarial de RSE es un elemento del bloque histórico neoliberal contemporáneo y posmoderno (Cutler, 2006), que integra múltiples fuentes y mecanismos. La posmodernidad se refleja, en el ámbito legal, en una pluralidad de órdenes legales en el contexto nacional, internacional y transnacional y en el desarrollo de modos de regulación privados que involucran la voluntariedad y la *soft law* (Cutler, 2006). A menudo, las propias empresas han argumentado que el hecho de desarrollar códigos de conducta voluntarios y estándares de comportamiento privado tenía por objetivo evitar el desarrollo de nuevos instrumentos de regulación pública internacional coercitiva (Haufler, 2001; Sklair, 2001).

4 Las élites empresariales en el orden mundial neoliberal

Hoy se puede considerar la empresa como una de las principales instituciones sociales del siglo XXI (May, 2006a). En este sentido, se puede decir que su poder es similar al que en otras épocas históricas tuvieron la Iglesia o la monarquía. Para poder avanzar en el estudio de la empresa como institución política uno de los elementos importantes es el análisis de su complejidad como institución global teniendo en cuenta cuáles son sus principales características, como actúan las élites empresariales y que roles políticos adoptan

4.1 El estudio de la empresa en el siglo XXI

Desde finales de la década de 1990, los estudios de Economía Política Internacional han presentado a la empresa como el vehículo primario de la globalización (May, 2006). En este

sentido, las empresas se han concebido como «actores, reactivos y transmisores» de los imperativos globales, que actúan intensificando la competitividad a través de la innovación tecnológica y la transmisión de conocimiento y las prácticas de reestructuración, más allá de las fronteras nacionales (Amoore, 2000).

No obstante, este trabajo parte de una nueva concepción de la empresa en la sociedad global. La empresa es un actor social que ha adquirido unas dimensiones diferentes que transgreden y superan su concepción como ente racional y económico. Las ETN de hoy son diferentes de las empresas de etapas históricas anteriores. Por tanto, la empresa, desde la Economía Política Internacional y, por consiguiente, desde las Relaciones Internacionales, ya no se puede analizar sólo como una organización cuya función es la producción de bienes y servicios y su comercio (May, 2006).

En efecto, las empresas se han convertido en una de las instituciones centrales en el orden mundial en el siglo XXI (Haufler, 2001; Harrod, 2006; May, 2006a; Newell y Levy, 2005, 2006). Bajo sus diversas formas, además de agentes económicos, son hoy agentes simbólicos y políticos, que basan su poder en la producción de ideas, culturas organizativas e identidades globales que van más allá de las fronteras de los Estados-nación (Amoore, 2006).

Lo que diferencia a la empresa en el siglo XXI es su posición de poder en la sociedad. Esta forma de ejercer el poder es resultado de dos factores. En primer lugar, se observa un desplazamiento en la estructura institucional y organizativa de las formas de relación de poder (*polities*). En segundo lugar, se constata una emergencia importante de grupos o élites empresariales transnacionales que ejercen el poder como comunidades políticas y desplazan a las élites políticas estatales (Harrod, 2006). Estas élites han ampliado sus espacios de diálogo público y colaboran con las élites de la sociedad civil global.

Uno de los elementos que reflejan esta transformación del poder global de las empresas es la transformación del sistema tripartito de negociación social establecido en el período de entreguerras durante el siglo XX, que se basaba en la negociación entre gobiernos, empresas y sindicatos. En el contexto global actual, este modelo tripartito de negociación se ha roto y, por consiguiente, se ha roto también esa relación de distribución de poder en la que el Estado mediaba entre el poder económico de las empresas y el poder social de los trabajadores. Esa relación tripartita ha sido sustituida paulatinamente por un nuevo modelo bipartito de relación de poder entre gobiernos y empresas directamente, o entre empresas y trabajadores directamente (Harrod, 2006). Este hecho ha provocado un vacío en las formas de negociación social y laboral que, al mismo tiempo, ha dado lugar a nuevas formas de relación y nuevos espacios de conflicto y cooperación, especialmente en materia social, laboral y medioambiental. Uno de estos espacios es el marco emergente de la RSE.

Así pues, el debate en el contexto de las Relaciones Internacionales no se refiere al poder de la empresa, sino que está directamente vinculado a la manera como se piensa y se concibe la

empresa en la sociedad globalizada. En consecuencia, ya no basta con analizar el poder de la actividad política de las empresas, que es el *lobby*, sino que deben incluirse las actividades empresariales orientadas al mercado, que permiten entender mejor cómo se movilizan las empresas y cuándo y por qué actúan en actividades que, pese a no tener una relación directa y central con la política, tienen una incidencia política en la gobernanza global.

Si se pretende avanzar en el análisis del papel de la empresa en la política mundial, se debe aproximar a un análisis empírico que permita comprender los procesos por medio de los cuales las élites empresariales toman sus decisiones y cuáles son sus opciones de mercado y tecnológicas, cómo elaboran sus posiciones políticas y cómo actúan en la toma de decisiones políticas en la gobernanza global. Como apunta May (2006a: 13), más allá de este debate sobre la pérdida o la ganancia de poder y la insistencia en que las empresas controlan el mundo —algo que, poco a poco, se ha convertido en un mito—, existen otros interrogantes que permitirían entender mejor el poder de las empresas en la economía política internacional: la habilidad de las élites empresariales para definir y redefinir continuamente los límites de sus riesgos y sus responsabilidades.

En primer lugar, uno de los elementos fundamentales que se extraen de la investigación sobre los nuevos papeles de la empresa en la gobernanza global es que el sector empresarial no se puede analizar ya como un todo monolítico, sino que es cada vez más diverso en actitudes, percepciones, estrategias sociales y políticas e ideologías (Amoore, 2000; Newell y Levy, 2005).

En segundo lugar, las empresas se relacionan entre sí en espacios de cooperación y conflicto. Este hecho no se limita a los asuntos económicos y los mercados, sino que también se da en la esfera social y política. Este elemento es importante cuando se analiza la relación entre el sector empresarial y el desarrollo sostenible o la RSE. Las propias empresas pueden mantener posturas opuestas según los temas y los sectores, tanto en materia medioambiental como en materia social. En este sentido, hay múltiples factores culturales que influyen, como el país de origen, la cultura organizativa, la cultura sindical o las relaciones entre Estado y empresa (Newell y Levy, 2005).

En tercer lugar, la globalización ha comportado también un aumento de la complejidad y la diversidad en las relaciones entre los Estados, las empresas y la sociedad civil global, especialmente los sindicatos. Si las empresas son cada vez más diversas en sus formas organizativas y sus redes, también lo son los Estados y las redes intergubernamentales (Newell y Levy, 2005).

4.2 Una propuesta al estudio de la empresa desde la Economía Política Internacional

El concepto de la «empresa cuestionada»⁶⁷ (Amoore, 2006: 48) desarrollado desde la Economía Política Internacional crítica permite avanzar en el análisis de esta nueva aproximación a la empresa. La empresa ya no se puede analizar como un ente unitario y racional. El concepto de conflicto define la realidad de la empresa en un mundo globalizado en todos los contextos: el económico, el político, el social y el cultural. La empresa es un ente formado por redes de producción, redes de gestión, redes de trabajo y redes de imágenes que entran en conflicto permanentemente en todo el planeta.

La imagen de la empresa como un actor coherente, racional e identificable en la política mundial guarda un gran paralelismo con la imagen que los autores neorrealistas tenían durante el siglo XX de los Estados-nación como entes atomizados, unitarios y racionales. Al igual que el Estado ya no se analiza hoy en la disciplina como un ente atomizado, el estudio de las empresas como entes atomizados, unitarios y racionales dista mucho de acercarse a la realidad.

En la propia organización, los grupos sociales internos y los que se sitúan en torno ella no están cohesionados, sino que esgrimen sus fuerzas reivindicativas en función de sus intereses. Por consiguiente, existen conflictos internos muy importantes, por ejemplo entre los departamentos financieros y los técnicos o, en la organización laboral, entre trabajadores fijos y trabajadores temporales.

Desde la perspectiva social, se debes tener en cuenta el estudio de las relaciones de la empresa con las restantes fuerzas sociales globalizadoras. El análisis de la empresa como institución cuestionada permite a Amoore (2000) proponer una aproximación innovadora centrada en tres cuestiones que subrayan las relaciones de poder social en torno a las empresas en la economía global:

1. Las relaciones de poder entre los Estados y las empresas.
2. Las relaciones sociales en el interior de la empresa: el tipo de conflictos sociales que caracterizan a las relaciones entre los grupos sociales en el interior de la empresa, entre el presidente y el Consejo de Administración y los trabajadores o entre los diferentes grupos de trabajadores en distintos países.
3. Las relaciones sociales a través de la empresa: el tipo de conflictos sociales que caracterizan a las relaciones entre las empresas, con sus proveedores y sus cadenas de subcontratación, con sus consumidores, con sus inversores o con otras instituciones sociales, como las instituciones de investigación y las instituciones financieras.

⁶⁷ En inglés, *contested firm* (Amoore, 2006).

Se añaden a los anteriores otros dos marcos de análisis:

4. Las relaciones de autoridad que establecen las élites empresariales con las élites sociales y públicas.
5. Las relaciones de las empresas con sus *stakeholders* o partes interesadas en la sociedad, básicamente las organizaciones de la sociedad civil global, ONG, sindicatos y medios de comunicación.

Esta aproximación al estudio de las relaciones de la empresa con la sociedad resulta muy adecuada para entender lo que supone la RSE en la construcción de las nuevas relaciones de la empresa con la sociedad globalizada.

4.3 El neoliberalismo y el nuevo orden político mundial

El marco descrito servirá para analizar el papel político de las élites empresariales como impulsoras de la emergencia de este movimiento empresarial de RSE. A pesar de que, hasta la década de 1980, la teoría de las Relaciones Internacionales había prestado poca atención a la relación entre la política mundial y la economía política internacional, la globalización ha comportado la integración de estos temas en las agendas de estudio. En este contexto, el análisis del neoliberalismo como aproximación ideológica y política que ha impulsado los procesos de transnacionalización de la economía mundial en la segunda mitad del siglo XX es uno de los ejes fundamentales que permiten entender el nuevo contexto político mundial y la emergencia de espacios de gobernanza global. Desde la década de 1970, en general, las élites políticas occidentales han tendido en la esfera internacional a la liberalización de las políticas estatales en esta área, lo que tiene por objetivo facilitar y primar la implantación del libre mercado.

Uno de los autores que ha dedicado parte de su obra a analizar el impacto del neoliberalismo en el nuevo orden político mundial es R. W. Cox⁶⁸ (1981, 1987). Su propuesta de análisis integra un nivel ontológico, que aporta la necesidad que tiene la disciplina de entender los significados intersubjetivos o colectivos, que trascienden la elección individual y explican la actuación de los actores políticos públicos, privados o civiles a nivel internacional. En segundo lugar, integra un nivel epistemológico, que permite entender la transformación de las estructuras económicas, sociales y políticas históricas.

⁶⁸ La perspectiva de análisis crítica propuesta recoge algunas ideas de K. Marx, como la división de clases, pero, al mismo tiempo, reconoce la importancia como método de análisis del concepto de fuerzas sociales de A. Gramsci (1971) o del concepto de élite de M. Weber (1922).

Esta perspectiva ontológica aplicada al estudio de las Relaciones Internacionales pretende explicar cómo se concreta en cada época histórica el sentido común que define el orden mundial. Para ello se debe entender el conjunto de significados compartidos que definen la realidad de las Relaciones Internacionales. Según el autor, las ontologías no son construcciones arbitrarias, sino los parámetros que explican la existencia y el poder de los actores.⁶⁹

Teniendo en cuenta esta concepción de la política mundial, Cox considera el Estado-nación como una institución creada intersubjetivamente como respuesta humana colectiva a las condiciones materiales de la estructura económica. De acuerdo con esta premisa, en la actualidad, el Estado y otras instituciones sociales, especialmente las empresas, son entes creados intersubjetivamente como fruto de las ontologías del orden mundial dominante, que es básicamente capitalista y neoliberal.

Una de las ideas más innovadoras del autor es su análisis de las Relaciones Internacionales como estudio de las estructuras hegemónicas y contrahegemónicas. La hegemonía mundial es la estructura social, económica y política dominante. Esta hegemonía se expresa mediante normas, instituciones y mecanismos universales que se establecen a través de regulaciones generales de comportamiento para los Estados y también para las fuerzas económicas y de la sociedad civil que actúan más allá de las fronteras estatales, y que se apoyan en el modelo de producción económica dominante.

Se identifican tres categorías de fuerzas que interactúan en cada estructura económica y política histórica: las capacidades materiales, las ideas y las instituciones. Las capacidades materiales se definen como las capacidades productivas dinámicas, como la tecnología y la acumulación de recursos del sistema productivo, que en la actualidad es el sistema económico capitalista. Las ideas son los significados intersubjetivos que tienden a atravesar las divisiones sociales; pueden ser imágenes colectivas rivales del orden social, específicas en competir en fuerzas sociales que se basan en otros aspectos, como la etnicidad o la religión, y que se relacionan con las condiciones materiales de existencia del grupo. Las instituciones, finalmente, tienden a estabilizar y perpetuar cierto orden particular de los grupos de poder. Éstas pueden adquirir cierto grado de autonomía y servir como agentes de cambio; también pueden establecer una batalla por tendencias opuestas.⁷⁰

A lo largo de la historia, en cada orden mundial hegemónico, estas categorías de fuerzas se han vinculado a tres niveles o esferas sociales: la producción, las formas de Estado y el orden mundial (Cox, 1981).

⁶⁹ Citado en Sinclair (1999a: 9). Extraído de Cox, W. R. «Critical Political Economy». Conferencia dictada en la Conferencia de Naciones Unidas sobre «Emerging Trends in Political Economy and International Relations Theory» (Oslo, Noruega, agosto de 1993), p. 4.

⁷⁰ Cox (1981, 1987) vincula las instituciones y los procesos de conflicto entre fuerzas sociales opuestas con lo que Gramsci denominaba «hegemonía». Las instituciones dan a las fuerzas sociales dominantes la oportunidad de debilitar su dominio social a través del soborno de las fuerzas subordinadas mediante procesos de construcción de consenso.

En su obra *Production, Power and World Order*, Cox (1987) expone que, para comprender el orden mundial actual, se debe entender la influencia de las coaliciones de fuerzas sociales neoliberales y las estructuras de producción capitalista. Esto incluye la producción de ideas, de significados intersubjetivos, de normas, de instituciones y de prácticas sociales. El cambio fundamental en la hegemonía del orden mundial que se ha producido en las últimas décadas del siglo XX se debe al hecho de que se ha roto el modelo dominante de producción capitalista nacional basado en el fordismo y se ha establecido un nuevo modelo dominante de producción capitalista transnacional.

Como consecuencia de este proceso de transnacionalización, en el marco político mundial han entrado en conflicto dos elementos básicos del orden mundial dominante desde 1945: la globalización y la territorialidad. La globalización es el resultado de una realineación de poderes en el orden mundial, en la que los Estados que gozan de poder político, económico y militar han redefinido su hegemonía. Esta nueva hegemonía se ha establecido básicamente mediante el consenso con las fuerzas sociales transnacionales emergentes, que incluyen a las élites directivas de grandes empresas y firmas globales, además de las élites de la sociedad civil global.

Éste es un elemento fundamental para este trabajo de investigación, pues se considera que la hegemonía política mundial está impulsada por una relación de conflicto y consenso entre esos tres actores políticos. En las últimas décadas, en efecto, ha emergido un «bloque histórico transnacional» que integra a las élites intelectuales y políticas occidentales, básicamente de Estados Unidos, Europa y Japón, junto con las élites empresariales y las élites universitarias y de la sociedad civil (Cox, 1987, 1999). En este sentido, ha sido necesario desarrollar y coordinar a nivel global una serie de estructuras económicas e ideológicas de difusión y aplicación del neoliberalismo, impulsadas por el gobierno de Estados Unidos, la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional o la Organización de Cooperación y Desarrollo. En este bloque histórico transnacional se integran también una clase de directivos transnacionales, formados en prestigiosas escuelas de negocios, que tienen como objetivo común el mantenimiento del sistema capitalista y su expansión internacional.

En este sentido, el concepto de hegemonía emerge actualmente como un orden entre Estados, pero también como un orden entre los agentes privados surgidos de las redes de producción dominante capitalista que penetra en todos los países y se interrelaciona con otros modos de producción subordinados. Este orden hegemónico se establece a través de unas redes complejas que integran la clase capitalista transnacional. Estas redes de élites políticas constituyen bloques históricos formados por coaliciones de fuerzas sociales que comprenden intelectuales orgánicos, líderes políticos y élites empresariales que conducen las formaciones sociales hegemónicas y contrahegemónicas que se distribuyen por todo el planeta y se enlazan mediante relaciones de consenso y coerción.

Así pues, desde el punto de vista del análisis de la gobernanza global, las élites empresariales neoliberales presentes en todo el planeta se han transformado en instituciones de producción de elementos materiales y simbólicos que establecen las ideas y las ideologías dominantes en el sistema global. Las empresas, instituciones creadas intersubjetivamente, se han convertido en una de las ontologías dominantes en el orden político mundial contemporáneo capitalista y neoliberal.

Esto no significa que los Estados-nación hayan perdido poder, sino que se ha producido una reestructuración del poder en la organización capitalista internacional (Higgott, Underhill y Bieler, 1999). Los cambios de autoridad en favor de los actores privados constituyen una estrategia de mantenimiento del poder capitalista bajo nuevas condiciones de producción global. El papel del Estado se está transformando. Se trata, pues, de una nueva forma de mantenimiento de la acumulación capitalista en una era de cambio estructural global. Así, lo que a primera vista parece competencia por la autoridad entre los actores públicos y privados resulta ser una estrategia para el mantenimiento del mismo sistema de producción capitalista, pero bajo unas nuevas condiciones globales. Este proceso, que puede denominarse «nuevo constitucionalismo» (Gill, 1995), ha permitido que algunas funciones económicas que habían asumido los Estados-nación en el orden hegemónico de la posguerra se hayan traspasado a otros actores, como las empresas, las organizaciones internacionales intergubernamentales o las ONG internacionales.

4.4 Las élites empresariales transnacionales y la ideología capitalista neoliberal hegemónica

El estudio de los impactos políticos de la globalización y del orden político neoliberal ha derivado en los últimos años en el análisis del papel político de las élites directivas empresariales en la gobernanza global (Hall y Biersteker, 2002). Estos estudios han analizado cómo un número cada vez más importante de actores privados, como las organizaciones empresariales, las organizaciones de estandarización, las empresas, los movimientos religiosos internacionales, las ONG, las mafias y los mercenarios en espacios de gobernanza global que están vinculados al establecimiento de estándares transnacionales, la provisión de bienestar social, el cumplimiento de contratos y el mantenimiento de la seguridad internacional.

Esta clase ha sido bautizada como «clase capitalista transnacional» (Sklair, 1997), pues supera los límites del Estado-nación e integra las élites directivas de grandes empresas, los profesionales de firmas de auditoría y consultoría transnacional, las burocracias y técnicos de organizaciones intergubernamentales, y los profesionales de los medios de comunicación y del consumo global.

Paralelamente, ha emergido una nueva clase de profesionales neoliberales, que se han integrado en la economía política como expertos en los temas globales; se está hablando de consultores, abogados de empresas, asesores empresariales globales, etc. Este grupo de apoyo a los directivos empresariales ha ido legitimando poco a poco su autoridad privada en los mercados y en la economía política internacional; y es esa autoridad lo que los ha convertido en expertos en temas globales que previamente estaban en manos de los expertos gubernamentales, como el externalización, la inmigración o la reestructuración de bienes públicos globales.

El poder de las élites empresariales es emergente en diferentes áreas. En primer lugar, en determinados ámbitos de gobernanza globales donde las empresas, a través de organizaciones empresariales, forman parte de estructuras de gobernanza como la regulación de actividades vinculadas a la gobernanza global del medioambiente y la gobernanza global de los derechos humanos (Harrod, 2006), la regulación comercial o la prevención de conflictos tanto a nivel nacional como internacional. En segundo lugar, gracias al aumento del poder que las élites empresariales tienen en los gobiernos. A este respecto, diferentes investigaciones señalan los cambios de las élites y las estructuras de poder en diferentes estados, como en Estados Unidos e, incluso, en la Unión Europea.

La emergencia de nuevas élites políticas procedentes del ámbito empresarial es cada vez más importante en la estructura política global (Castells, 1997). Así, por ejemplo, desde finales de la década de 1980, en Estados Unidos han llegado al poder nuevas élites políticas que tenían conexiones con las élites empresariales (Reich, 1991), que han desarrollado políticas de desregulación favorables a los intereses privados.

La politización de las élites empresariales transnacionales permite entender la complejidad del papel político que corresponde a la empresa en la actualidad. En este sentido, una de las áreas de estudio emergentes es el análisis de los discursos de los directivos empresariales, y de la forma como modelan la economía política global según sus necesidades particulares. Amoore (2006a) define este nuevo contexto como de repolitización del papel de la empresa y de los directivos en la economía global mediante el desarrollo de nuevas técnicas burocráticas de gobernanza.

Para poder organizarse como comunidad política, las élites empresariales transnacionales han creado una serie de instituciones para generar consenso y coordinarse. Entre estas instituciones destacan las organizaciones de cooperación interempresarial, como el Trans-Atlantic Business Dialogue o la European Roundtable of Industrialists. Estas organizaciones de élites empresariales tienen como función generar consenso en materia de valores, prácticas y estrategias, y ejercer su poder en coordinación con las autoridades públicas. En este contexto, se puede hablar de una politización de la cultura global de la dirección y gestión empresarial, basada en la capacidad de los conocimientos expertos de los directivos globales (Amoore, 2006).

Estas élites empresariales transnacionales están desempeñando un papel muy activo en la construcción de las ideas y percepciones globales sobre la sociedad contemporánea y están influyendo decisivamente en la elaboración de las conductas políticas globales. Para Harrod (2006), esto señala la emergencia de una nueva forma de gobierno en la que la empresa, formal, legal y constitucionalmente, es parte de las estructuras de gobernanza. En este proceso de expansión y consolidación de las empresas como organizaciones de poder en la política económica internacional se ha ido fraguando un nuevo discurso.

4.5 La autoridad de las élites empresariales y la cooperación interempresarial

El concepto de autoridad privada es útil para comprender el impacto del activismo político de las élites empresariales en la gobernanza de los mercados globales.

Del estudio de la autoridad privada deriva el análisis de las formas concretas que adoptan las empresas para ejercer esa autoridad. Básicamente, las empresas adoptan estrategias de cooperación interempresarial para asegurar unas condiciones favorables en los mercados mundiales. En esta tesitura de intereses políticos colectivos, las élites empresariales cooperan entre sí para garantizar cierto orden en las relaciones de mercado competitivas.

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.

Además, se pueden identificar diferentes formas de que sirven las autoridades privadas para garantizar o reforzar el cumplimiento de acuerdos y compromisos adoptados en el marco de dicha autoridad: 1) los acuerdos informales establecidos entre las empresas, con una aplicación continuada que asegura su viabilidad en el futuro (por ejemplo, los oligopolios cruzados basados en los conocimientos técnicos, característicos de los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación); 2) 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; 3) la presencia del Estado, que refuerza el cumplimiento de acuerdos y fomenta la aparición 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 de cooperación interempresarial (Cutler, Haufler y Porter, 1999).

4.6 Los roles políticos adoptados por las élites empresariales

De ese estudio sobre la emergencia de la autoridad privada en las Relaciones Internacionales se han derivado diferentes obras de investigación posterior sobre el papel público del sector privado (Fuchs, 2005; Haufler, 1999, 2001; Ruggie, 2004), el poder político de las empresas en la economía política global y la gobernanza global (Djelic y Sahlin-Anderson, 2006; Pattberg, 2007). El desarrollo de estos trabajos en el seno de la disciplina amplía la perspectiva de análisis sobre el papel de las empresas como actores políticos en la política global y proporciona nuevas herramientas de análisis (May, 2006).

En las últimas décadas, las empresas han adoptado un amplio abanico de nuevos papeles —como inversoras, innovadoras, expertas, contaminadoras, decisoras e implementadoras— en el desarrollo de la arquitectura de la gobernanza global de temas sociales y medioambientales. Estos papeles, al mismo tiempo, han transformado las formas como se elaboran los mecanismos de gobernanza global.

Las empresas han dejado de ser sujetos que reciben imposiciones normativas por parte de los Estados para convertirse en protagonistas de la elaboración de los nuevos marcos de gobernanza. En este contexto, las élites empresariales adoptan papeles de decisores políticos y creadores de normas internacionales (*rule-making*). El papel de reguladores lo ejercen mediante instrumentos de autorregulación, al tiempo que impulsan partenariados público-privados e implementan y aplican esas normas (*rule-enforcer*) (Fuchs, 2005; Haufler, 2001; Levy y Newell, 2005b; May, 2006; Newell y Levy, 2005, 2006).

Las empresas, además del papel que desempeñan en las negociaciones y en los procesos de elaboración de las políticas y normas de gobernanza global económica, financiera, social o medioambiental,⁷¹ tienen un rol fundamental en la implementación de esos acuerdos a nivel nacional. En efecto, tienen la capacidad tecnológica y organizativa para definir los plazos de aplicación y los compromisos de los acuerdos internacionales.

En el marco de la gestión de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional, las élites empresariales adoptan nuevos roles públicos mediante el impulso de iniciativas de autorregulación privada, como los códigos de conducta, los sistemas

⁷¹ En el ámbito de la gobernanza global medioambiental, vinculados también a la RSE, cabe destacar el desarrollo de diferentes estándares internacionales (como la ISO, International Organization for Standardization) medioambientales y sociales, o el desarrollo de certificaciones como Forestry Stewardship Council (FSC) o The Marine Stewardship Council (MSC).

de gestión y auditoría, los mecanismos de *reporting* y monitoreo o las redes público-privadas que derivan en la constitución de redes políticas públicas globales (Haufler, 2001; Reinicke, 1999; Reinicke, Benner y Witte, 2003).

Desde el punto de vista político, las élites empresariales participan en procesos de toma de decisiones políticas, en procesos de establecimiento de la agenda política (*agenda-setting*) y de la regulación (*rule-setting*), y en el desarrollo de normas de gobernanza e ideas (Haufler, 2001; Fuchs, 2005; May, 2006, Ruggie, 2004).

El desarrollo de estos mecanismos de autorregulación y corregulación público-privada está directamente vinculado con la emergencia de mecanismos de *soft law* y la tendencia a la legalización de las Relaciones Internacionales (Abbot y Snidal, 2000), en las que, además de los Estados, tienen incidencia los actores privados.⁷²

Para poder entender la vinculación de la RSE a la gobernanza global, se considera que la RSE responde a la emergencia de una nueva esfera pública transnacional que supera el marco de actuación de los Estados-nación, y que está dominada por las empresas en cooperación con la sociedad civil global. Se trata de un nuevo espacio público distinto del espacio político intergubernamental vinculado a los Estados, aunque su objetivo es el mismo: proveer a la sociedad de los bienes públicos globales (Ruggie, 2004).

4.7 Las élites empresariales en la gobernanza global del medioambiente

Uno de los ámbitos donde se las autoridades privadas han participado de forma importante es la gobernanza global del medioambiente. Desde la Conferencia de Río de Janeiro de 1992, las empresas se han convertido en actores relevantes en espacios vinculados al régimen internacional de medioambiente.

Las empresas están implicadas directa o indirectamente en la degradación social, laboral y medioambiental, pero, al mismo tiempo, son cada vez más protagonistas en el desarrollo de nuevos marcos o regímenes para gestionar las consecuencias negativas de la actividad empresarial.

Desde hace más de una década, en el contexto medioambiental transnacional, las élites empresariales han adoptado el papel de *lobby*, expertos, autorreguladores y proveedores de

⁷² Dentro de estas formas de autorregulación se distinguen diferentes categorías: 1) normas de organización interna de asociaciones empresariales y profesionales que agrupan a 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, 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 o 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, 2000a). Existe un importante número de análisis sobre el papel de las autoridades en la gobernanza global.

capital y tecnología en el desarrollo de nuevos marcos de regulación sobre los asuntos medioambientales (Levy y Newell, 2005). Por consiguiente, en los últimos años han emergido diferentes comunidades de élites empresariales transnacionales que han actuado como agentes de cambio, como catalizadores de políticas medioambientales y sociales con iniciativas individuales, aportando recursos financieros, tecnológicos y organizativos mediante los cuales pretenden mejorar sus impactos sociales y medioambientales negativos. Otras, en cambio, se oponen a este proceso de cambio y mantienen una actitud conservadora.

Con este objetivo, los líderes empresariales han adoptado diferentes estrategias. En el ámbito material, las empresas desarrollan nuevos productos y estrategias tecnológicas para asegurar su posición futura en el mercado. En el ámbito discursivo, intentan influir y cuestionar las bases científicas y económicas a favor de la regulación y el uso de las relaciones públicas adoptando el lenguaje de la sostenibilidad y la RSE para desarrollar nuevos productos ecológicos. En el ámbito organizativo, las empresas, especialmente las ETN, construyen coaliciones sectoriales o transversales más allá de las fronteras estatales para converger con organizaciones de la sociedad civil global.

Newell y Levy (2006: 159) caracterizan a los nuevos directivos de empresas que adoptan esta actitud como «burócratas de la calle», por su implementación cotidiana de las políticas medioambientales. Se trata de jóvenes directivos que se sitúan en primera línea para innovar y dar forma a las medidas necesarias para el desarrollo de una política medioambiental sostenible a través de las prácticas privadas.

Estos líderes empresariales actúan en diálogo con otros agentes a través de alianzas y negociaciones con las agencias gubernamentales medioambientales, las organizaciones intergubernamentales y las organizaciones de la sociedad civil. En este sentido, los políticos y las instituciones políticas, tanto los gobiernos nacionales como los regionales o locales y las organizaciones intergubernamentales, no pueden dejar de tener en cuenta el papel que corresponde a las empresas y los directivos empresariales en el diseño de políticas medioambientales.

Para poder avanzar en el estudio de las estrategias empresariales adoptadas en el marco de la responsabilidad social y medioambiental es necesario generar un análisis que incluya el vínculo entre el estudio de las estructuras de gobernanza global y el estudio de las prácticas de gestión concretas que aplican las empresas. En este sentido, las estrategias y las operaciones de la empresas que adoptan políticas medioambientales se pueden considerar estrategias políticas (Levy y Newell, 2005), pues las prácticas de responsabilidad social y medioambiental enfatizan la interacción entre las prácticas materiales de las empresas y el discurso, las estructuras y las estrategias dominantes de la sostenibilidad empresarial.

Las estrategias y las prácticas empresariales de sostenibilidad y responsabilidad desarrolladas en las últimas décadas por las ETN son herramientas que, además de mejorar su

posición tecnológica y competitiva en los mercados, contribuyen a legitimarlas como instituciones sociales, en un contexto globalizado neoliberal donde se incorporan valores de sostenibilidad (Levy y Newell, 2005).⁷³

En este marco, se considera que el desarrollo de estrategias de gestión medioambiental y social en las empresas en los últimos años se puede analizar como una estrategia política de las élites empresariales transnacionales más innovadoras. Desde el punto de vista ideológico, estos instrumentos representan un intento de armonizar, por parte de las élites empresariales, los intereses del mercado con los retos sociales y medioambientales, basando su estrategia política en un discurso de éxito colectivo o, mejor, de doble éxito, tanto público como privado.

⁷³ El análisis propuesto por Levy y Newell (2005) es innovador porque desarrolla un marco transdisciplinar que integra herramientas de diferentes disciplinas. Por un lado, recoge las propuestas de la literatura sobre la Economía Política Internacional y la gobernanza; por otro, conecta esas investigaciones con la teoría de la firma, del management y de la organización, atendiendo a los estudios sobre estrategia política de la empresa (*Corporate Political Strategy*, CSP).

SEGUNDA PARTE

LOS MECANISMOS PRIVADOS EN LA GOBERNANZA GLOBAL Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

La globalización económica contemporánea ha situado a la empresa en el centro de la economía política internacional. El objetivo de la segunda parte de la investigación es analizar los mecanismos privados en la gobernanza global y la responsabilidad social de la empresa estudiando, por un lado, los instrumentos de gobernanza global y la transformación de la regulación transnacional y, por otro lado, la responsabilidad social de la empresa en la economía política global.

El capítulo tercero analiza cómo la globalización no sólo ha alterado las relaciones sociales y la organización de la comunidad política, sino que también ha transformado los mecanismos que se utilizan para el gobierno, y especialmente para la regulación, de diferentes aspectos de la economía política internacional. En este contexto, en las últimas décadas se ha ido transformando el sistema de gobernanza mundial que se conformó a mediados del siglo pasado. Se ha producido una explosión de formas y mecanismos de gobernanza global, que han emergido como un nuevo marco que pretende gobernar múltiples aspectos de los procesos globales y transnacionales, que se están transformando rápida y radicalmente. Todo ello conforma hoy la compleja arquitectura de la gobernanza global (Whitman, 2005). La creación de organizaciones internacionales en la segunda mitad del siglo XX respondió a la búsqueda de beneficios mutuos para los Estados, en el sentido de intentar conseguir una economía y una política mundiales más estables.⁷⁴ No obstante, el multilateralismo actual presenta otra cara: ha cambiado sus rutinas y ha transformado el papel de los gobiernos y las agencias gubernamentales en la política mundial (Slaughter, 2004). Como se ha visto, la globalización ha comportado la necesidad de gestionar nuevas esferas temáticas, como el comercio global, la inversión, las infraestructuras, el comercio electrónico, los mercados financieros, la competitividad de las empresas y las economías, el transporte y las telecomunicaciones globales, y otras muchas áreas en que las burocracias estatales no son expertas. Todo ello ha requerido que los Estados desarrollen redes de cooperación multilateral mucho más complejas, donde los expertos intergubernamentales desempeñan un papel de correguladores multilaterales con otros agentes expertos (Slaughter, 2004).

Con este objetivo, se analiza como se ha desarrollado una compleja arquitectura de los mecanismos de gobernanza global y se enfoca su estudio a la aproximación analítica de los actores, el grado de formalización y la tipología de los instrumentos jurídicos. Este análisis llevará a analizar la relación entre la gobernanza global y la transformación de la regulación

⁷⁴ A este principio respondía la creación de las Naciones Unidas, el Banco Mundial, el Fondo Económico Internacional y, finalmente, la OMC. El multilateralismo emergió en el orden de la posguerra mundial porque los gobiernos obtenían beneficios al crear organizaciones intergubernamentales. Krasner (1983) expuso las razones porque los gobiernos creaban organizaciones intergubernamentales para promulgar sus intereses nacionales de forma cooperativa [creo que aquí vuelve a faltar un pedazo de texto]. Para ello, los gobiernos delegan parte de su poder a estas organizaciones. Ruggie (1993a: 11) definió el multilateralismo como «la modificación por parte de los Estados de su comportamiento autodefensivo, a través del desarrollo de una conducta que va más allá de los intereses particulares o exigencias estratégicas de cada Estado».

transnacional. Con este objetivo se analizan las nuevas formas de regulación transnacional vinculada a la gobernanza global.

El capítulo cuarto analiza la responsabilidad social de la empresa en el marco de la economía política globalizada. El estudio de la RSE se presenta como el encuentro en la política mundial entre el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y el movimiento empresarial de RSE. Se recogen los estudios teóricos sobre RSE en el marco de la teoría de las Relaciones Internacionales para poder analizar los diferentes aspectos teóricos que permiten entender el surgimiento de este movimiento empresarial transnacional y se revisan las diferentes aproximaciones para poder enfocar que aspectos políticos aporta la RSE a la gobernanza global.

CAPÍTULO 3

LA GOBERNANZA GLOBAL Y LA TRANSFORMACIÓN DE LA REGULACIÓN TRANSNACIONAL

En las Relaciones Internacionales, el concepto de gobernanza global se ha convertido, en los últimos años —después de haber sido utilizado, en un primer momento, como un concepto meramente normativo—, en una herramienta científica y analítica (Pattberg, 2007).⁷⁵ Su estudio tiene como objetivo analizar las características más importantes de los instrumentos de gobernanza que se dan en el contexto político global a principios del siglo XXI, instrumentos que han venido a regular las actividades socioeconómicas de la vida globalizada.

En primer lugar, se ofrece una clasificación analítica que permitirá entender la compleja arquitectura de los mecanismos de gobernanza global. El estudio configura el mapa de los diferentes mecanismos emergentes teniendo en cuenta diversos elementos que los definen: la naturaleza de los actores, el grado de formalización e institucionalización, la delegación, el carácter vinculante o voluntario de los mecanismos, así como su implementación. Seguidamente, se analiza la relación entre la gobernanza global y la emergencia de las nuevas formas de regulación transnacional. La investigación se aproximará al estudio de la explosión de la regulación en la gobernanza global y aportará una clasificación de sus diferentes formas que permitirá analizar la estructura reguladora y el papel de las autoridades privadas, especialmente en lo que respecta a la emergencia de la responsabilidad social de la empresa. Con posterioridad, se centra la atención en el papel desarrollado por las autoridades privadas en la gobernanza global. Como se ha visto, uno de los elementos que destacan en la gobernanza de los asuntos globales en las últimas décadas es la emergencia de los espacios impulsados por los actores privados, en especial las empresas, a través de la regulación de los mercados. Finalmente, se discute sobre la emergencia de la gobernanza global y su relación con la difusión de la ideología neoliberal en el entorno de las élites políticas y empresariales. Para poder explicar el auge de la RSE como espacio de gobernanza global se adoptará el punto de vista de la obra de K. Polanyi sobre el análisis del doble movimiento y el papel autorregulador de los mercados. La tesis central del historiador, recogida por la teoría crítica de las Relaciones Internacionales, es que las leyes del mercado no pueden funcionar fuera de una economía de mercado, y que ésta necesita un sistema institucional creado de forma deliberada y sostenida

⁷⁵ La obra de Pattberg (2007) reflexiona en profundidad sobre si existe una teoría de la gobernanza global. En sus conclusiones expone que, en la actualidad, se trata de una aproximación analítica.

artificialmente a través de un mercado autorregulador, cuyo funcionamiento autónomo exige la transformación de la sociedad y la naturaleza en mercancías. Además, la economía de mercado necesita la estructura política, impulsada por los gobiernos, para sostenerse y desarrollarse. En este sentido, el mercado y la sociedad industrial no hubieran podido surgir ni sostenerse sin unas estructuras institucionales provistas desde la esfera pública. Nuestra aportación, a partir de la lectura de Polanyi, es que la RSE supone un reequilibrio en ese doble movimiento al que se refiere el autor en el marco de la economía globalizada de principios del siglo XXI.

1 La compleja arquitectura de los mecanismos de gobernanza global

En la actualidad, el sistema de gobernanza global se caracteriza por ser un sistema policéntrico, tanto en lo que hace referencia a los ámbitos geográficos como al nivel de decisión, que se organiza en redes en las que participan, además de los gobiernos, otros actores no estatales (Scholte, 2005). Como se ha visto, esta arquitectura supera el sistema estatocéntrico construido por los gobiernos a lo largo de la primera mitad del siglo XX. Existen dos aspectos principales que permiten analizar de forma concreta estos cambios en la gobernanza mundial que se están dando a principios del siglo XXI, en los cuales se concentra la literatura específica (Haufler, 2006; Rosenau, 2007; Whitman, 2005). En primer lugar, el papel de las autoridades públicas; en segundo lugar, la emergencia de las autoridades privadas como actores que participan en la toma de decisiones políticas y en las nuevas regulaciones que afectan a la esfera global.

1.1 La transformación de la gobernanza global y las autoridades públicas

Si se pretende analizar la transformación de la gobernanza global, resulta fundamental entender las transformaciones que ha experimentado el ejercicio del poder por el Estado-nación en el ámbito supraestatal. El Estado-nación es el actor principal en la gobernanza planetaria. Nadie duda de ello. Sin embargo, en las últimas décadas se han venido transformando los atributos, las capacidades y las formas mediante las cuales ejercía el poder y la autoridad en la política mundial. Por un lado, la globalización ha extendido la capacidad de iniciativa e impacto a un amplio conjunto de autoridades públicas que sobrepasan al tradicional Estado-nación. Se trata de la emergencia en la esfera global y transnacional de autoridades públicas tanto subestatales como supranacionales: las agencias locales y regionales, y las organizaciones de cooperación regional e intergubernamental. Todos estos actores públicos participan en la

gobernación de aspectos concretos, vinculados a la agenda política, económica y social globalizada. Por otro lado, la globalización también ha promovido el desarrollo de espacios de regulación supraestatales, macrorregionales y transnacionales, en los cuales los Estados, si bien poseen un papel fundamental, es sin duda muy diferente a cómo se ejercía la autoridad política en el ámbito político internacional propio del siglo pasado.

En primer lugar, la globalización ha transformado la forma en que los Estados desarrollan su política exterior. El ejercicio tradicional vinculado directamente a la defensa y la seguridad militar sigue siendo la labor fundamental del cuerpo diplomático de los diferentes gobiernos;⁷⁶ no obstante, más allá de esta actividad, otros ministerios y agencias gubernamentales están desarrollando iniciativas políticas transnacionales y globales en áreas que no habían sido consideradas de alta política exterior. Todas ellas han emergido como consecuencia de la globalización y afectan a la gestión de los bienes públicos globales. En la gestión de estas políticas públicas globales participan ministerios como el de Economía y Comercio, el de Asuntos Sociales, el de Medio Ambiente, el de Obras Públicas y el de Cultura, y también agencias públicas, como las comisiones nacionales del mercado de valores o de telecomunicaciones. Precisamente, una de estas áreas es la gobernanza de los mercados financieros, los mercados globales de bienes y servicios, la transferencia de tecnología, los mercados electrónicos y las telecomunicaciones. También se encuentran otros temas, como las políticas sociales y medioambientales, el cambio climático, la competitividad y la innovación, la biotecnología, las tecnologías de la información o los derechos de propiedad intelectual (Graz y Nölke, 2008b; Slaughter, 2004).

La participación de los Estados en estas esferas de gobernanza global se organiza cada vez más a través de redes de políticas públicas globales (Reinicke, 1998). Según el tema que deba tratarse, la representación política gubernamental se impulsa a través de diferentes ministerios y agencias gubernamentales, o bien a través de redes regionales, como es el caso de los países de la Unión Europea, en las cuales los expertos técnicos tienen un papel político director. Estos representantes gubernamentales pertenecen a agencias públicas especializadas dependientes de diferentes ministerios —como el Ministerio de Economía, el de Asuntos Sociales, el de Investigación, Innovación y Desarrollo—, que en numerosas ocasiones trabajan a través de grupos de trabajo interministeriales (Slaughter, 2004).

En segundo lugar, otro aspecto que explica las transformaciones de la gobernanza global es la ampliación y el desarrollo del multilateralismo impulsado por los propios Estados (Slaughter, 2004; Woods, 2002). Uno de los cambios más destacados en el ejercicio de la política mundial actual es que la dirección de la gobernación de algunos aspectos concretos se están desarrollando a través de las organizaciones internacionales gubernamentales, o bien a

⁷⁶ La política exterior y de seguridad de alta representación política y de cooperación internacional se mantiene en manos de los ministerios de asuntos exteriores y de defensa.

través de otras formas de cooperación interestatal, que incluyen grupos de expertos y redes informales de trabajo multilateral (Slaughter, 2004), como sucede, por ejemplo, con las reuniones del G-8 o G-20. El desarrollo de este multilateralismo ha transformado el papel de los Estados más poderosos, para los cuales ya no resulta suficiente establecer medidas unilaterales, ni políticas coercitivas y militares. El ejercicio del poder y la influencia de las políticas exteriores de los Estados se han transformado hasta generar una política de difusión de valores y de influencia, que Nye (2004) ha definido como de «poder suave».

A lo largo de las últimas décadas, los Estados han ampliado el desarrollo y la armonización de las normas y los mecanismos de regulación hacia nuevos temas, a través del impulso de nuevos acuerdos intergubernamentales y la creación de redes políticas multilaterales, con el objetivo de adaptar la regulación internacional a la complejidad de las relaciones económicas actuales. Uno de los espacios que mejor ejemplifica esta transformación es en el impulso del multilateralismo en los mercados globales que generó la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995 (Woods, 2002). La OMC ha asumido la labor de regular la multiplicidad de esferas vinculadas al comercio global a través de acuerdos multilaterales en los que participa una amplia y extensa red de expertos gubernamentales y privados.

Los Estados han tenido que adaptarse a esta nueva forma de cooperación multilateral, que ha transformado aspectos como el establecimiento de la agenda y las normas y regulaciones multilaterales. En la actualidad, la cooperación multilateral se desarrolla a través de actividades sectoriales específicas, como la regulación de los mercados financieros globales, la gestión medioambiental vinculada al cambio climático; los riesgos, la salud y la seguridad globales, las relaciones comerciales, la propiedad intelectual o la gobernanza de las redes de comunicación (Woods, 2002).

En este nuevo contexto globalizado, no existe un actor político que asuma la gobernanza global de forma jerárquica. La cooperación multilateral impulsada por los Estados se ha distribuido por medio de grupos intergubernamentales y organizaciones internacionales gubernamentales que funcionan a través de redes políticas en temas concretos. La regulación de cada uno de los sectores constituye un fenómeno que se suma al conjunto de la gobernanza global, pues cada uno de estas esferas influye y esta interrelacionada con las demás esferas (Whitman, 2005).

De esta forma, la agenda política mundial se ha convertido en un espacio complejo y cada vez más interrelacionado (Whitman, 2005).⁷⁷ En este sentido, no se puede entender el desarrollo

⁷⁷ No obstante, a pesar de que las organizaciones multilaterales se consideran organizaciones legítimas, debido a que representan a Estados democráticos, cuyos gobiernos rinden cuentas de su labor ejecutiva y presupuestaria en sus respectivos parlamentos, existen importantes retos a la hora de que esa legitimidad quede reforzada (Woods, 2002). En primer lugar, no todos los gobiernos aceptan que sus intereses estén mejor gestionados a través de las organizaciones intergubernamentales, como el FMI, el Banco Mundial, la OMC o el Consejo de Seguridad de

de la gobernanza financiera global sin parar mientes en el desarrollo de las telecomunicaciones y de Internet. Tampoco se puede entender el proceso de regulación de los mercados impulsada por la OMC sin tener en cuenta su impacto en la gobernanza de los estándares medioambientales y laborales globales. Lo mismo ocurre con otros temas, como las políticas de desarrollo económico o la seguridad internacional.

1.2 La transformación de la gobernanza global y las autoridades no estatales

De forma paralela a las transformaciones relacionadas con el ejercicio del poder de las autoridades públicas en la esfera global, la globalización ha comportado la emergencia de autoridades no estatales que también participan en la gobernanza de los asuntos públicos globales y, sobre todo, de los mercados. De hecho, se puede decir que uno de los elementos más importantes que determina la evolución de la gobernanza global en la actualidad es la naturaleza diversa de los actores que participan en el diseño, la toma de decisiones y la implementación de las políticas públicas. Entre estos nuevos actores privados figuran instituciones con ánimo de lucro, como las empresas, las organizaciones y redes empresariales, y las agencias de *rating*. No obstante, cada vez más se unen actores sin ánimo de lucro, como las organizaciones de la sociedad civil: sindicatos, ONG, redes y organizaciones de presión y defensa de los derechos humanos, del medio ambiente, de la paz y la cooperación.

El hecho de que no exista una autoridad o un gobierno mundial que dirija el gobierno de los asuntos públicos globales ha espoleado la dispersión del poder en la esfera global, permitiendo la emergencia de diferentes actores no estatales que participen en el diseño, desarrollo e implementación de las diversas estructuras y mecanismos emergentes que regulen las actividades globales y transnacionales en sectores diversos. Como se ha visto, la autoridad se

Naciones Unidas. En muchos casos, los estados más poderosos siguen considerando que pueden gestionar mejor sus intereses a través de medidas unilaterales. Lo mismo ocurre con estados menos poderosos, que consideran que las instituciones multilaterales responden a los intereses de los países y las economías ricas, y que los países en desarrollo están infrarrepresentados, como en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, la OMC, el FMI (Woods, 2002). En segundo lugar, en muchas ocasiones estas organizaciones intergubernamentales carecen de representatividad democrática y mecanismos de rendición de cuentas. Muchos ciudadanos en el mundo consideran que no están representados, aunque sus gobiernos participen en ellas. En los últimos años, se ha abogado por los procesos de democratización de las organizaciones intergubernamentales (Woods, 2002). Éstas disfrutan de una posición fundamental para el desarrollo de la cooperación intergubernamental en el ámbito de los espacios de gobernanza público-privada de la economía mundial. No obstante, muy a menudo los propios gobiernos se acusan de representación insuficiente, falta de democratización, falta de conocimientos expertos sobre esferas de regulación concretas, y por consiguiente, de falta de resultados políticos efectivos. Debido a todo ello, los propios gobiernos utilizan otras formas, mecanismos y organizaciones para gestionar la gobernanza global. Estos fallos del multilateralismo comportan que, en numerosas ocasiones, la gobernanza de los problemas globales se lleve a cabo a través de alianzas entre estados de forma individual, no multilateral, o a través de alianzas público-privadas (Woods, 2002).

ha visto fragmentada más allá de la territorialidad del Estado-nación (Rosenau, 1992a, 1999). La globalización ha generado una proliferación de las esferas de autoridad (Rosenau, 1992a, 1999, 2007; Hewson y Sinclair, 1999a). Este hecho ha comportado que algunas de las nuevas formas de gobernanza emerjan de la interacción y el solapamiento de estas esferas de autoridad público-privadas, o bien directamente de la esfera privada. Desde este punto de vista, la gobernanza global enfatiza el papel de los actores privados tanto en el establecimiento de la agenda política, como en el proceso de toma de decisiones, en la creación de normas y en la aplicación y monitorización de esas normas y su cumplimiento (Pattberg, 2007).

Así pues, el análisis de los nuevos mecanismos y actores participantes en la gobernanza global comporta a una revisión del estudio de la política mundial y de las Relaciones Internacionales como orden estatocéntrico (Pattberg, 2007). La gobernanza global es hoy policéntrica. En primer lugar, las autoridades privadas, especialmente las empresas y organizaciones empresariales actúan en espacios de gobernanza global; en segundo lugar, la emergencia de las redes y organizaciones de la sociedad civil ha contribuido a la participación en la gobernanza de las autoridades privadas sin ánimo de lucro. Las redes de la sociedad civil global también se han transformado, dejando atrás el modelo estatal e integrándose en un modelo policéntrico, en un espacio de gobernanza difuso y multinivel (Scholte, 2005). Cabe apuntar que el Estado-nación se ha adaptado a estas transformaciones, y comparte espacios con otros actores no estatales. La convivencia y convergencia de todos estos actores convierte la política mundial en redes de actuación compartida entre autoridades públicas y privadas.

Por consiguiente, la gobernanza global es hoy la suma de las instituciones y las iniciativas individuales, públicas y privadas, que pretenden gestionar los asuntos públicos mundiales. Agrupa una gran diversidad de mecanismos institucionales complejos: intergubernamentales, transgubernamentales, interregionales, translocales, privados, civiles, público-privados o híbridos. En este sentido, se trata de un fenómeno adictivo, que se asemeja a un puzzle (Whitman, 2005) que integra y a la vez se superpone al sistema de gobernanza interestatal.

1.3 La emergencia de una nueva agenda de investigación

Como se ha explicado, una de las dimensiones que ha adquirido la gobernanza global en las últimas décadas es el incremento de las áreas que son objeto de regulación. Una parte destacada de la literatura sobre la gobernanza global se ha dedicado a analizar la emergencia de estas nuevas esferas de regulación en el contexto de los mercados globales. Muchas de las investigaciones sobre gobernanza global se centran en el estudio de la regulación sobre temas concretos, como el desarrollo del sistema de gobierno multilateral del comercio mundial, la

gobernanza global del medioambiente y el cambio climático, y la regulación de los mercados financieros o del comercio electrónico (Haufler, 2006; Sinclair, 2004).

En el pasado, el análisis de la gobernanza de los temas económicos se centraba, sobre todo, en el desarrollo de normas y estándares legales dentro del Derecho Internacional Privado, como por ejemplo los contratos o los estándares técnicos. También se estudiaba la relación entre gobiernos y empresas en temas como la propiedad o la arbitración, o bien se analizaba el desarrollo de políticas multilaterales impulsadas por los gobiernos, como las políticas de reducción arancelaria y fiscal. Actualmente, han aparecido nuevas investigaciones que centran la atención de forma especial en las emergentes relaciones de corregulación establecidas entre los actores públicos y privados, y especialmente en la relación de las empresas con otros actores, como los consumidores, los inversores, las ONG, las organizaciones internacionales gubernamentales y las agencias de Naciones Unidas (Haufler, 2006; Pattberg, 2007; Whitman, 2005).

En este sentido, en las últimas décadas, el campo de acción de las empresas en la gobernanza global se ha expandido de forma extraordinaria en áreas no sólo económicas y comerciales, sino también en ámbitos en los que ha consolidado su relación con diferentes grupos sociales afectados por la actividad empresarial, como en el caso de los aspectos medioambientales (cambio climático) y sociales (derechos laborales y humanos), el consumo y la inversión responsable (Haufler, 2006).

De forma paralela al estudio del papel de las empresas como autoridades privadas en la gobernanza global, la literatura específica también ha puesto énfasis en la participación de grupos y redes de activistas sociales y de organizaciones de la sociedad civil global en la defensa de los derechos humanos, sociales y medioambientales (Keck y Sikkink, 1998). En este campo, surgen investigaciones que explican cómo las redes de la sociedad civil han sido capaces de incorporar nuevos temas y mecanismos de gobernanza en la agenda económica y política internacional (Keck y Sikkink, 1998). Estos estudios confirman, así mismo, que las redes de activismo de la sociedad civil global se han organizado a lo largo de todo el planeta, generando redes y coaliciones transnacionales que responden a crisis concretas, y que tienen como objetivo influir en los decisores políticos para cambiar las políticas gubernamentales multilaterales (Tarrow, 2005).

En este sentido, los estudios muestran que, en la última década, estas redes han presionado a los gobiernos y a las organizaciones internacionales gubernamentales con el objetivo de incorporar una variedad de temas (de justicia social y medioambiental) en el marco de la regulación multilateral y en los programas de las organizaciones internacionales gubernamentales, como el FMI, el Banco Mundial o la OMC (Stone, 2002; Lipschutz, 2005). Al mismo tiempo, las redes de la sociedad civil global han influido en los últimos años en las

Naciones Unidas para que se incorporen nuevas leyes al Derecho Internacional Público en cuestiones sociales y medioambientales (Batliwala y Brown, 2006; Edwards y Gaventa, 2001).

En este contexto, las redes de activismo transnacional también han incidido en las organizaciones internacionales gubernamentales y en los gobiernos exigiendo nuevos marcos más justos para la regulación del comercio internacional y la inversión extranjera, con el objetivo de establecer un sistema de control público de la actuación y las responsabilidades de las empresas transnacionales (Keck y Sikkink, 1998; Cohen y Rai, 2000).

Algunos de estos estudios (Bendell, 2004; Levy y Newell, 2005; Lipschutz, 2005; Utting, 2002) señalan la importancia que en la política mundial ha alcanzado la nueva agenda política que ha surgido gracias a la presión de las redes de activismo social sobre las empresas, en torno a temas como la defensa de los derechos humanos o el medio ambiente. Algunos de ellos, como Bendell (2004), apuntan que esa presión sobre las empresas ha conseguido cambiar su papel en la gobernanza global.

Esta expansión de nuevos temas de análisis en torno a las Relaciones Internacionales y la Economía Política Internacional ha generado discusiones controvertidas entre los académicos, pues en muchos casos ha comportado una revisión crítica de las perspectivas tradicionales de la disciplina sobre la gobernación mundial. No obstante, puede observarse que la literatura sobre gobernanza global no está desvinculada de perspectivas teóricas que ya existían en el estudio de las Relaciones Internacionales. En este sentido, el estudio analítico de la gobernanza global recoge, actualiza y amplía diferentes aproximaciones, sobre todo la teoría de regímenes internacionales y el estudio del multilateralismo institucional.

En primer lugar, una de las esferas más importantes de estudio está vinculada con el desarrollo de los regímenes internacionales y la transformación del sistema multilateral de las Naciones Unidas. El objeto de estudio de la gobernanza global no difiere del que tienen los autores que analizan la construcción de los regímenes internacionales. Una de las diferencias más significativas radica en la amplitud del análisis. La teoría de regímenes se ha centrado tradicionalmente en el análisis de áreas concretas dentro de espacios de la gobernación mundial, enfocando su estudio hacia el análisis de los acuerdos constitutivos, las normas, los actores y la formalización de los regímenes internacionales (Krasner, 1983). En este sentido, los autores que analizan los regímenes internacionales se han preocupado de observar cómo han sido institucionalizados, han explorado su amplitud geográfica y han analizado las soluciones que han ido imponiendo a los problemas políticos específicos.

En cambio, la reciente literatura sobre gobernanza global no sólo analiza los marcos concretos, sino que ha dirigido su interés al análisis del sistema global de gobernanza. De forma innovadora, la literatura sobre gobernanza global tiene como objeto de estudio el cambio global como marco sistémico (Whitman, 2005; Sinclair, 2004). Su objetivo es el análisis de los problemas que afectan a la comunidad global (Held y McGrew, 2002; Fuchs, 2005). En vez de

centrarse sólo en un tema concreto, el foco de atención se ha ampliado de forma que incluya el estudio de los diferentes regímenes internacionales de forma interrelacionada, como, por ejemplo, los vínculos entre el régimen internacional económico, el de medioambiente, el de derechos humanos, el de seguridad y otros (Levy y Newell, 2005; Sinclair, 2004). En muchas ocasiones, desde la literatura sobre gobernanza global se estudian conjuntamente diferentes áreas, mecanismos e iniciativas integrándolas como un sistema global de gobernanza compleja e interrelacionada, semejante, a un puzzle (Whitman, 2005).

Es importante destacar que una parte importante de la literatura reciente sobre la gobernanza global ha incidido de forma especial en el estudio de la práctica internacional sobre el medio ambiente como una de las esferas paradigmáticas donde ha emergido la gobernanza global (Levy y Newell, 2005; Newell, 2000a, 2005; Kolk y Levy, 2001). Esto se debe especialmente a que es, precisamente, en el ámbito de la gobernanza global del medioambiente donde confluyen de forma mucho más relevante los principales elementos que caracterizan en general los espacios de gobernanza global: la participación formal o informal de los actores no estatales, sobre todo las ONG medioambientales; el desarrollo de redes políticas públicas globales coordinadas entre actores públicos y privados; y la emergencia de proyectos de partenariado público-privados y redes *multistakeholder*, en los que participan especialmente empresas, agencias privadas y ONG. Así pues, se ha ampliado la visión preexistente sobre los regímenes internacionales, cuyo análisis se centraba más en áreas concretas que atendían al orden, la estabilidad y las soluciones técnicas a los problemas políticos impulsadas por los Estados (Levy y Newell, 2005).

En general, la literatura sobre la gobernanza global se ha nutrido también del estudio de las organizaciones internacionales gubernamentales y del multilateralismo institucional (Woods, 2002). También ha recogido otros ámbitos, como el del análisis de las políticas públicas en la Ciencia Política (Reinicke, 1998). Además, una parte importante ha analizado la gobernanza en redes en el marco de la UE y la gobernanza multinivel. Se trata de un área que ha aportado importantes avances teóricos, con la adopción de nuevos enfoques de análisis sobre la toma de decisiones que han tenido en cuenta la participación de una gran diversidad de actores no estatales en esferas multinivel (Koenig-Archibugi, 2002; Held y McGrew, 2002; Rosenau, 1999, 2002; Scholte, 2005). Así pues, la literatura sobre gobernanza global está avanzando en el análisis de la complejidad de los actores, mecanismos y niveles de gobierno y regulación en la política mundial contemporánea (Dingwerth y Pattberg, 2006; Whitman, 2005).

Por otra parte, el estudio de la evolución de la gobernanza global ha generado una segunda reflexión, más ontológica y normativa, en torno a la política mundial, que pone el acento en el surgimiento de nuevos retos éticos a los cuales la humanidad se enfrenta como comunidad global. Varios autores están reflexionando sobre la seguridad humana, los riesgos globales y la sostenibilidad planetaria, todo ello interrelacionado (Held, 2004; Held y Koenig-

Archibugi, 2003, 2005). Sostienen que, desde el punto de vista normativo, la gobernanza global está plenamente vinculada a la importancia del gobierno y desarrollo de nuevas formas de regulación de los sistemas globales complejos e interdependientes, de los cuales depende la supervivencia de la civilización humana (Held *et al.*, 1999; Sinclair, 2004; Whitman, 2005). La mayoría de las investigaciones pretende adentrarse en analizar la gobernanza como un proceso de adaptación organizativa a los procesos de cambio en la vida política mundial (Whitman, 2005). Si se busca un mínimo común denominador, cabe observar que la literatura científica destaca el aumento de la complejidad de los retos que superan el espacio nacional e intergubernamental, señalando la importancia de que se desarrollen en un ámbito geográfico planetario, que puede ser de carácter internacional, suprarregional o transnacional y que afectan a los procesos de democratización (Grugel, 2003).

1.4 Tipología de los mecanismos que regulan los aspectos globales

Como ocurre en todas las relaciones sociales, las globales también requieren instrumentos que organicen su gobernación. Es decir, necesitan el desarrollo de normas y estándares, vinculados a instituciones reguladoras, que administren las relaciones entre las personas y la sociedad en el espacio planetario, y que son una parte fundamental de la gobernanza global (Rosenau, 1999; Scholte, 2005). En este sentido, el análisis de la gobernanza global constata la transformación de las reglas de juego en numerosas esferas del orden y la política mundiales, tanto en aspectos sociales como económicos (Cutler, Haufler y Porter, 1999; Slaughter, 2004; Djelic y Sahlin-Anderson, 2006). Así pues, el estudio de la gobernanza global adquiere una nueva perspectiva ontológica (Dingswerth y Pattberg, 2006; Rosenau, 1999), que permite a los investigadores enfocar su análisis hacia el surgimiento de esas normas que vienen a regular la actividad política transnacional más allá de las relaciones entre estados: el estudio de la gobernanza global implica el análisis de un sistema complejo de instituciones reguladoras que adoptan una jurisdicción y una circunscripción planetarias (Scholte, 2005).⁷⁸

Así pues, el estudio de la gobernanza global puede enfocarse hacia el estudio del tipo de formas de regulación social que existen a nivel global y transnacional:⁷⁹ su origen, cómo se construyen, interpretan, institucionalizan e implantan; las relaciones entre los políticos que toman decisiones y sus receptores; y las consecuencias que producen, sus beneficios y perjuicios. En los últimos años, el análisis de los instrumentos y mecanismos de gobernanza global ha sido recogido por autores que provienen de diferentes aproximaciones teóricas (Djelic

⁷⁸ Se trata, según Scholte (2005), de un proceso que, al igual que la política nacional, integra diferentes etapas: la formulación, la implantación, el seguimiento y la aplicación (*enforcement*).

⁷⁹ Se habla de instrumentos «globales» cuando su marco de influencia e implantación es global (es decir, planetaria), y de instrumentos «transnacionales» cuando su marco de influencia e implantación supera las fronteras nacionales.

y Shalin-Anderson, 2006; Keohane y Nye, 2003; Grugel y Piper, 2007; Held y McGrew, 2002a; Hewson y Sinclair, 1999; O'Brien *et al.*, 2000; Pattberg, 2007; Rosenau, 1999; Sinclair, 2004; Whitman, 2005). No existe una definición comúnmente aceptada del objeto de estudio, ni una delimitación clara de los temas y estructuras a que se refiere, sino que el avance en el estudio ha provenido de propuestas de muy diverso cariz ideológico.

En esta investigación se ha recogido la propuesta de clasificación desarrollada por el profesor de la Universidad de Warwick, J. A. Scholte (2005). Este autor clasifica los mecanismos de gobernanza a partir de la tipología que se detalla seguidamente.

En primer lugar, reúne los mecanismos intergubernamentales que se establecen a través de organizaciones internacionales gubernamentales. Los gobiernos operan a través de representantes diplomáticos o ministeriales, o bien a través de organizaciones internacionales gubernamentales, como las Naciones Unidas, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la OMC (Diehl, 2005). Estos mecanismos incluyen diferentes tipos de organizaciones internacionales gubernamental, que pueden tener carácter regional o específico, como la UE, el ASEAN, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización Mundial del Turismo (OMT).

En segundo lugar, analiza la existencia de redes transgubernamentales. Estas redes no tienen el carácter formal que poseían las organizaciones internacionales gubernamentales. Se trata de redes que se conforman a partir de la existencia de conferencias, foros, reuniones o grupos de trabajo donde los representantes gubernamentales ponen en común sus objetivos políticos globales (Rustiala, 2002). Entre estas redes se encuentran el G-8, el G-20 y el Competition Policy Network. Además, puede constatarse que la UE o la OCDE trabajan también a través de ellas. A pesar de que, en numerosas ocasiones, estas redes transgubernamentales no se han constituido como instituciones internacionales de pleno derecho, de acuerdo con el Derecho Público Internacional, sí que cumplen funciones reguladoras en los nuevos temas de la agenda global, como la prevención del crimen y el terrorismo, el control de nuevas enfermedades, la protección medioambiental, la supervisión de los mercados financieros, la promoción de los derechos humanos y la política comercial y de inversión.

En tercer lugar, incorpora los acuerdos interregionales, aspectos cada vez más importantes para el desarrollo de la gobernanza global (Hänggi *et al.*, 2006). Se establecen a través de diferentes representantes intergubernamentales de espacios suprarregionales que, a su vez, integran Estados, como es el caso, por ejemplo, de los acuerdos concluidos entre la UE y el Mercosur o ASEAN. Estos acuerdos han experimentado un desarrollo muy importante en los últimos años.

En cuarto lugar, aparecen los acuerdos translocales, que también son cada vez más importantes en la gobernanza global. Se trata de acuerdos alcanzados entre instituciones

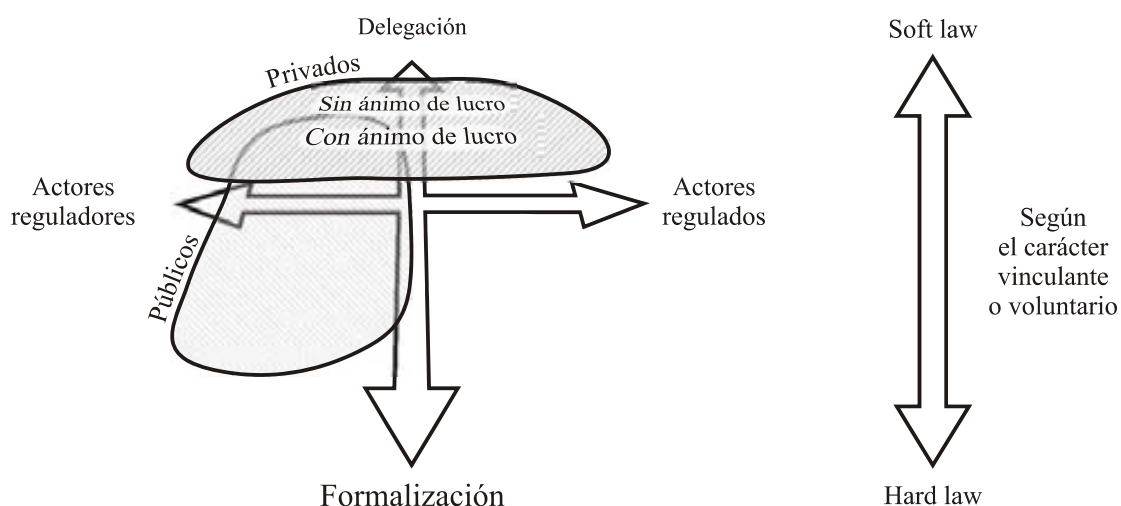
subestatales públicas —como autoridades municipales o provinciales— para establecer una colaboración directa entre diversas zonas del planeta sin la mediación de los Estados-nación. Algunos ejemplos son los proyectos *United Cities*, *Eurocities* o *ICLEI-Local Governments for Sustainability*.

Finalmente, además de estos mecanismos impulsados por las autoridades públicas, el autor destaca el importante incremento de los mecanismos privados, público-privados, *multistakeholder* o híbridos en el espacio de la gobernanza global. Como se ha apuntado, en las últimas décadas se han incrementado las presiones políticas que buscan extender la gobernanza a un amplio grupo de entidades y organismos que conectan los temas de gobernanza comercial y económica con aspectos como la justicia social y la seguridad. En la actualidad, en el contexto global es difícil diferenciar entre la esfera pública y la privada, e incluso entre la autoridad pública y la privada. La regulación de los temas comerciales y económicos puede surgir de una variedad importantes de actores —gubernamentales, privados o de la sociedad civil— y adquirir, así mismo, diversas formas o mecanismos de gobernanza: la autorregulación privada, la corregulación público-privada, la regulación *multistakeholder* —que integra actores públicos, privados con ánimo de lucro y privados sin ánimo de lucro—, ya sean en el ámbito transnacional, suprarregional, regional o local.

1.5 Criterios de medida y clasificación de los mecanismos de gobernanza global

El objetivo de este apartado es elaborar un mapa de los instrumentos de gobernanza global que permita entender la «compleja arquitectura de gobernanza global» (Koenig-Archibugi, 2002: 60), para aplicarlo después al análisis de los instrumentos que han surgido en torno a la RSE como ámbito de gobernanza global y transnacional. Los mecanismos de gobernanza son interacciones entre diferentes actores que tienen, no obstante, objetivos comunes, y se dan en una gran diversidad de formas institucionales. Para poder entenderlos, es importante adoptar una perspectiva propia que permita proceder a su clasificación.

La propuesta está elaborada a partir de la revisión de la literatura específica (Held y McGrew, 2002a; Koenig-Archibugi, 2002; Rosenau, 2002; Sinclair, 2004) tiene en cuenta seis elementos básicos: la naturaleza de los actores que están implicados en la creación de estos mecanismos; el grado de formalización e institucionalización de estos mecanismos; la delegación en la implementación de los instrumentos de gobernanza y la creación de organizaciones *ad hoc*; la tipología de los instrumentos jurídicos que se establecen y el carácter vinculante o voluntario de los mecanismos; el grado de participación e inclusión de los actores: si son muy amplios o, por el contrario, restringidos, y si los creadores son también receptores; y finalmente, la complejidad e interrelación entre los mecanismos de gobernanza existentes.

Gráfico 1. Elementos de clasificación de los mecanismos de gobernanza global

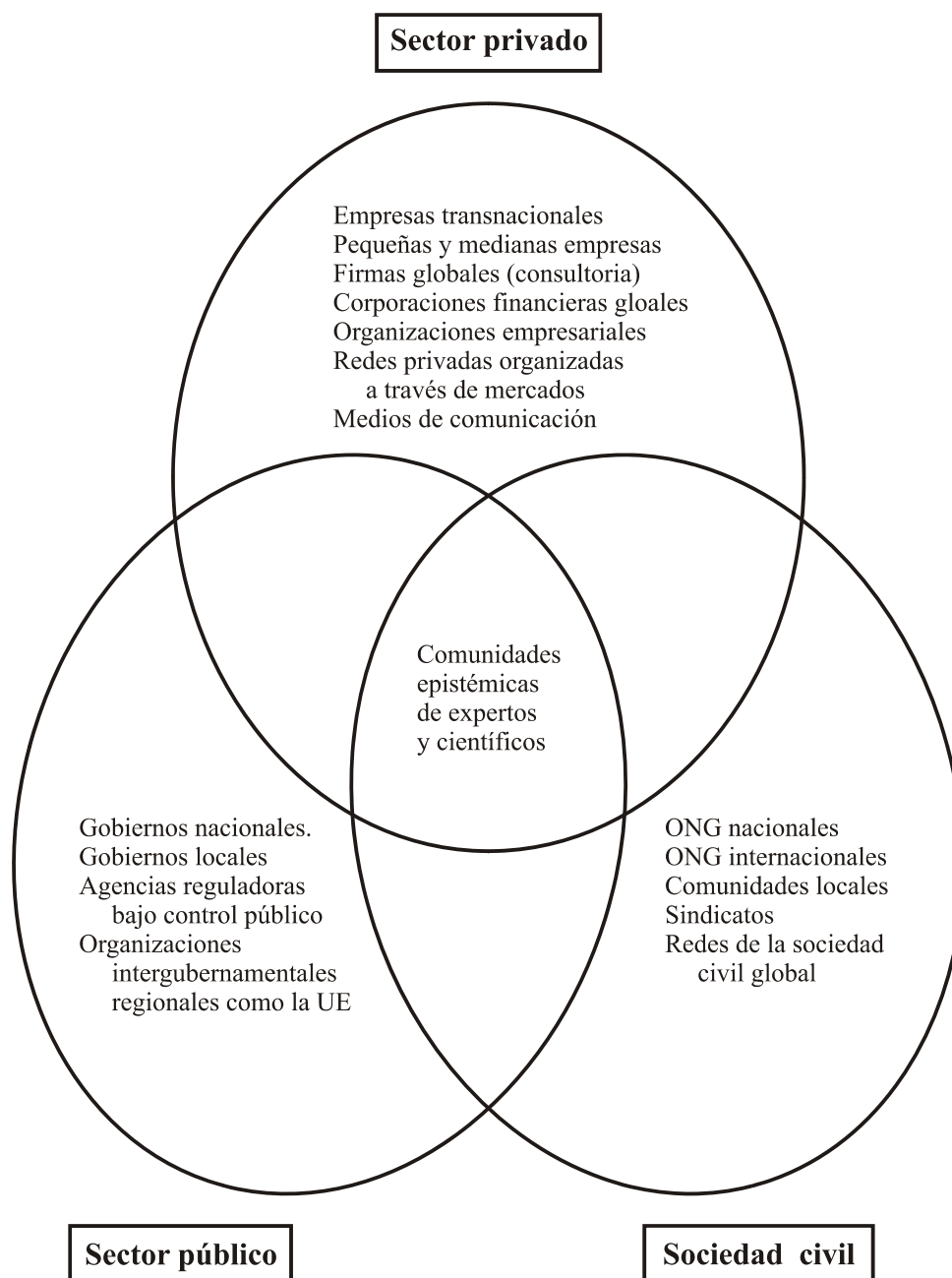
Fuente: Elaboración propia.

1.5.1 La naturaleza de los actores

Para poder adoptar una aproximación analítica a los mecanismos de gobernanza, es fundamental considerar la naturaleza de los actores que participan en el desarrollo de estos instrumentos. Los actores pueden ser de dos categorías: autoridades públicas y autoridades privadas. Estas últimas, a su vez, se subdividen en autoridades privadas con o sin ánimo de lucro. Teniendo en cuenta la diversidad de actores que participan en el desarrollo de mecanismos de gobernanza global, se pueden clasificar como:⁸⁰ gobiernos; autoridades públicas subestatales o transregionales; organizaciones internacionales gubernamentales; agencias creadas bajo control e impulso público, pero que poseen autonomía respecto a los gobiernos, como por ejemplo los bancos centrales, las autoridades reguladoras de los mercados financieros y de telecomunicaciones, o los miembros del sistema judicial; empresas transnacionales; firmas globales (auditorías, consultorías) y corporaciones financieras transnacionales; comunidades epistémicas de expertos y científicos; redes privadas organizadas a través de mercados con estructura formal o informal; organizaciones con ánimo de lucro, pero con objetivos ilícitos, como es el caso de las mafias; medios de comunicación; organizaciones no gubernamentales; sindicatos y redes de la sociedad civil global.

⁸⁰ Se han ampliado la clasificación de las categorías de actores de Rosenau (2002: 80), ya que se considera una tipología abierta que en el futuro puede ser ampliada.

Gráfico 2. Clasificación de los actores que participan en la gobernanza global según su naturaleza



Fuente: Elaboración propia.

A su vez, pueden agruparse en tres sectores: el sector público —gobiernos o representantes gubernamentales—, el sector privado y la sociedad civil. Las autoridades públicas están reconocidas como autoridades legítimas en tanto que tienen la representación política de toda la ciudadanía, al menos cuando son elegidas democráticamente. El sector privado y las organizaciones de la sociedad civil no tienen ese carácter de representación pública y democrática. Los actores privados responden ante sus miembros, quienes las han creado con un objetivo u objetivos concretos. Estos actores privados, a diferencia de las

autoridades públicas, suelen tener intereses concretos, no generales, privados y con ánimo de lucro: las empresas responden ante sus propietarios, que son los accionistas.

En el caso de las organizaciones de la sociedad civil, éstas tampoco representan al conjunto de la sociedad, ni tienen un carácter político legítimo y general. Están formadas sobre todo por ONG o fundaciones privadas. Las ONG se deben sólo a sus miembros o socios y ello depende de su dimensión e implementación en el territorio y en la sociedad. A diferencia de las empresas, no tienen ánimo de lucro y se caracterizan por la diversidad de sus objetivos. En algunos casos, persiguen el bien público común, como la defensa de los derechos humanos, de la vida o de los recursos del planeta. Sin embargo, en muchos otros se constituyen con el único objetivo de un grupo privado en particular, la defensa de los intereses de comunidades reducidas o de temas o aficiones concretas.

Un aspecto importante de esta dimensión es la naturaleza de la interacción; es decir, hasta qué punto los actores con diferente naturaleza colaboran en los acuerdos. Una de las características de los nuevos instrumentos de gobernanza global es la proliferación de aquellos en los que existe una clara cooperación entre actores de distinta naturaleza, en especial entre actores públicos y privados, o bien entre los propios actores privados, ya sean con o sin ánimo de lucro. A pesar de todo, los principales acuerdos de gobernanza están elaborados por actores públicos. Se trata sobre todo de acuerdos intergubernamentales o entre las agencias estatales.

Desde este punto de vista, los mecanismos de gobernanza forman parte de un continuo donde pueden distinguirse las siguientes categorías: los mecanismos públicos elaborados por los gobiernos sin participación de los actores privados; los mecanismos públicos de los gobiernos a los que tienen acceso los actores privados, con un papel consultivo o de ONG o empresas; los mecanismos público-privados, como los partenariados; los mecanismos *multistakeholder* en los que participan gobiernos, organizaciones internacionales gubernamentales, empresas y organizaciones de la sociedad civil; los mecanismos privados, en los que participan las empresas y organizaciones de cooperación interempresarial —en este caso sería autorregulación—; y los mecanismos privados en los que participan empresas y organizaciones de la sociedad civil. Cabe apuntar que los mecanismos de gobernanza privada pueden tener o no supervisión pública.

De esta clasificación se deriva una de carácter tipológico:

1. Instrumentos públicos —en el caso de que participen actores públicos—.
2. Instrumentos público-privados —en el caso de que participen actores públicos y privados en coordinación y consenso—.
3. Instrumentos privados —en el caso de que participen actores privados con o sin ánimo de lucro, también en coordinación y consenso—.

4. Instrumentos *multistakeholder* —en el caso de que participen actores públicos y privados en coordinación y consenso, sin que uno de ellos sea hegemónico—

1.5.2 Grado de formalización e institucionalización

En segundo lugar, es importante determinar el grado de formalización e institucionalización de los mecanismos de gobernación. Los mecanismos pueden tener tres categorías: formal, informal y mixto —mezcla entre formal e informal—. Este hecho comporta una gran variedad de formas institucionales. Esta diversidad se basa en elementos estructurales que, a su vez, permiten entender la emergencia de estos instrumentos. Deben tenerse en cuenta el papel de las autoridades públicas y privadas y el de las comunidades epistémicas, que basan su poder en el conocimiento técnico; la viabilidad de estos instrumentos, la capacidad de uso de recursos financieros y la existencia de mecanismos de aplicación y la juridificación de estas normas (*enforcement*) y su cumplimiento (*compliance*).

Para poder desarrollar esta tipología se recoge la clasificación de Rosenau (2002), que tiene en cuenta la formalidad e institucionalización de estos mecanismos. Establece una tipología basada en dos ejes. En el eje horizontal desarrolla la clasificación de los procesos según su complejidad y extensión, e incluye el grado en el cual la autoridad fluye, ya sea en dirección vertical u horizontal. De todo ello resulta una clasificación de los mecanismos en dos apartados: mecanismos unidireccionales (*up or down*) y multidireccionales. En el eje vertical establece la clasificación de las estructuras en tres apartados según el grado en el cual la autoridad está formalizada o no.

Del cruce entre ambos ejes resultan seis tipos de mecanismos de gobernanza.

Gráfico 3. Tipología de los instrumentos de gobernanza global

		PROCESOS (Tipo de colectividades involucradas)	
		<i>Unidireccional</i> (Vertical u horizontal)	<i>Multidireccional</i> (Vertical y horizontal)
ESTRUCTURAS	Formal	<i>Gobernanza Top-down</i> Gobiernos, TNC e IGO	<i>Gobernanza por redes</i> Gobiernos, IGO, ONG, INGO
	Informal	<i>Gobernanza Bottom-up</i> Medios públicos, ONG, INGO	<i>Gobernanza al lado de</i> ONG, INGO, gobiernos
	Mezcla de formal e informal	<i>Gobernanza por mercado</i> Gobiernos, IGO, élites	<i>Gobernanza Mobius-web</i> Gobiernos, élites, medios de comunicación, TNC, IGO, NGO, INGO

Fuente: Rosenau (2002: 81).

De esta clasificación deriva la existencia de una diversa tipología de instrumentos. En primer lugar, los mecanismos de *gobernanza por gobierno*, como espacios de gobernanza formales creados por los gobiernos, a veces en colaboración a través de organizaciones intergubernamentales y con las empresas transnacionales. En segundo lugar, los mecanismos de *gobernanza sin gobierno*, como espacios de gobernanza informales que se establecen entre medios de comunicación y ONG (nacionales o internacionales). En tercer lugar, los mecanismos de *gobernanza por mercado*, como espacios de gobernanza formales e informales creados tanto por gobiernos como por ONG internacionales, élites, mercados, medios de comunicación y empresas transnacionales. En cuarto lugar, los mecanismos de *gobernanza por redes*, como espacios de gobernanza formales creados por los gobiernos, las organizaciones internacionales gubernamentales, las ONG (nacionales e internacionales) y las alianzas empresariales. En quinto lugar, los mecanismos de *gobernanza al lado de*, como espacios de gobernanza informales surgidos de la interacción de ONG (nacionales e internacionales) y gobiernos. Y en sexto lugar, los mecanismos de *gobernanza mobius-web*, como espacios de gobernanza formales e informales creados por gobiernos, élites, medios de comunicación, empresas, organizaciones internacionales gubernamentales y ONG (nacionales e internacionales).

De esta matriz interesa destacar la existencia de mecanismos de *gobernanza por mercado*, *la gobernanza por redes* y *la gobernanza mobius-web*. Los primeros integran los mecanismos que derivan de flujos informales horizontales de autoridad privada (entre empresas), donde los intercambios económicos ocurren en el marco de mecanismos de regulación formal. Los segundos integran los mecanismos de *gobernanza por redes*: se trata de mecanismos que se desarrollan a través de la negociación entre actores formales e iguales o colectivos formalmente

organizados —entre gobiernos, alianzas empresariales, o entre ONG e INGO—. Y los terceros, surgen a raíz de interacciones de redes entre diferentes niveles de empresas transnacionales, INGO, NGO, IGO, estados, élites y medios de comunicación, y constituyen una estructura híbrida en la que las dinámicas de gobernanza se sobreponen en diferentes niveles como formas singulares o de proceso de redes. Estos tres mecanismos encontramos en la RSE.

1.5.3 Delegación, tipología jurídica y grado de participación

En tercer lugar, es importante tener en cuenta la delegación en la implementación de los mecanismos de gobernanza. Los mecanismos de gobernanza, ya sean públicos o privados, pueden haber sido formalizados por el impulso de una estructura u organización *ad hoc*, que tiene como objetivo implementar y aplicar las funciones pertinentes de estos mecanismos de gobernanza. En este caso, los actores que han creado el instrumento pueden haber delegado su aplicación en otra organización. En este ámbito de delegación, existe un continuo que va desde aquellos regímenes internacionales donde todas las políticas se deciden a través de negociaciones colectivas y se implementan por los mismos actores participantes (por ejemplo, el régimen de medioambiente en el aspecto derivado del Protocolo de Montreal sobre la protección de la capa de ozono de 1987), hasta aquellos mecanismos cuyas funciones legislativas, ejecutivas y judiciales son desarrolladas por agencias supranacionales autónomas (como es el caso de la UE) (Koenig-Archibugi, 2002: 51).

Este ámbito de delegación incorpora también diferentes aspectos. En primer lugar, puede analizarse qué funciones se delegan: la delegación legislativa, que se da cuando se delegan funciones de regulación y elaboración de las políticas; la delegación ejecutiva, que se da cuando se delegan funciones de implementación de políticas o regulaciones y la delegación judicial, que se da cuando se delegan funciones de resolución de conflictos. Cabe analizar también la independencia que el agente u organización *ad hoc* disfruta sobre los actores principales que han elaborado el mecanismo de gobernanza. Es decir, se debe analizar los marcos de competencia, de autonomía y discreción.

En general los mecanismos de RSE no están delegados, sino que se asientan sobre la actuación directa de las empresas que los han diseñado.

En cuarto lugar, es importante analizar el instrumento según su naturaleza jurídica. En este sentido, se comprueba si se trata de instrumentos altamente juridificados basados en *hard law*, o bien se trata de instrumentos que integran aspectos de baja juridificación o de aceptación voluntaria, denominados de *soft law*. Entre los instrumentos de gobernanza global generados en las últimas décadas destaca la importancia de los instrumentos de baja juridificación o *soft law*. Este tipo de instrumentos responde al papel político que los Estados han asumido en las esferas

transnacionales en un orden económico neoliberal, en el cual se ha renunciado al desarrollo de instrumentos jurídicos coercitivos.⁸¹ Entre otras dimensiones institucionales de estos mecanismos que deben tenerse en cuenta destaca la importancia de la existencia de mecanismos de aplicación, supervisión, seguimiento y control jurídico de estas normas. En general todos los instrumentos de RSE se basan en marcos de baja juridificación y voluntarios. Esta es una característica fundamental de la RSE.

En quinto lugar, es importante analizar la participación de los actores. Cabe tener en cuenta dos elementos. En primer lugar, la amplitud de los actores; es decir, si se trata de un mecanismo de gobernanza en el que participa un conjunto amplio de actores que toman decisiones. Y en segundo lugar, la relación entre los participantes en el diseño del mecanismo y los actores afectados o receptores; es decir, si se trata de actores que son a la vez creadores y destinatarios de los mecanismos. En algunas áreas de gobernanza global, la capacidad de tomar decisiones puede estar compartida por diferentes actores afectados por el resultado de la implementación, mientras que en otros casos, la toma de decisiones puede estar concentrada en los actores que han elaborado los mecanismos de gobernanza.

Esta dimensión incorpora también dos aspectos. En primer lugar, el acceso a la toma de decisiones; es decir, qué proporción sobre la toma de decisión corresponde a cada uno de los actores afectados por un nuevo instrumento de gobernanza. En segundo lugar, el poder de influencia de los actores; es decir, cómo se distribuye su influencia en la determinación del contenido de las regulaciones, normativas o estándares desarrollados por los mecanismos.

Como expone Koenig-Archibugi (2002: 52), la participación es un continuo, pero a la hora de analizar esta dimensión puede resultar útil distinguir entre la toma de decisiones unilateral, bilateral o multilateral. La multilateralidad abre la puerta a la participación de diferentes actores, hecho que en RSE ha generado instrumentos de regulación *multistakeholder*.

1.5.4 Complejidad o interrelación de los mecanismos existentes

No obstante, la característica más importante de los nuevos instrumentos de regulación transnacional es la complejidad e interrelación entre los mecanismos existentes (Koenig-Archibugi, 2002). En este sentido, cabe destacar el hecho de que los mecanismos de gobernanza no actúan como elementos separados, sino que interactúan con otros mecanismos de gobierno de forma cada vez más compleja e interrelacionada. Para poder analizar la complejidad de estas arquitecturas de gobernanza, Koenig-Archibugi adopta una clasificación de los mecanismos de gobernanza a partir de una clasificación previa de Young (1999) sobre los regímenes

⁸¹ Se ha desarrollado mejor este argumento en el segundo apartado de este capítulo.

internacionales. En ella, sobresale la existencia de acuerdos de interrelación que pueden ser aplicados a la clasificación de los instrumentos de gobernanza global, lo que permite entender mejor su complejidad:

- *Acuerdos integrados.* La creación y la labor de numerosos mecanismos dependen de la existencia de un amplio conjunto de principios y normas constitutivas que predeterminan quienes son los miembros potenciales, las normas básicas y sus interacciones.
- *Acuerdos nido.* La creación de algunos mecanismos específicos de gobernanza se integra en el marco de otros mecanismos más amplios que tratan los mismos temas a una escala más general. Un ejemplo visible es la relación entre Naciones Unidas y sus agencias y organismos, como PNUD o UNICEF. Otro ejemplo de estas relaciones puede darse entre la OMC y la APEC, ya que ambas organizaciones tienen como objetivo la liberalización de las relaciones comerciales.
- *Acuerdos de grupo.* Es el caso de los mecanismos de gobernanza que están vinculados de forma no jerárquica para mejorar sus capacidades de resolución de problemas (*problem-solving capacity*). En este caso, existen importantes ejemplos en los mercados financieros globales, donde existen conglomerados que agrupan mecanismos de gobernanza de temas concretos (*bank lending, securities, derivatives, insurance*).⁸²
- *Acuerdos superpuestos o de intersección.* En algunos casos, estos mecanismos de gobernanza tienen un impacto significativo en el funcionamiento de otros mecanismos, aunque hayan sido creados con objetivos muy diversos y no haya habido la voluntad de generar transversalidad por parte de sus creadores.⁸³
- *Acuerdos de competencia.* Se dan cuando estos mecanismos incurren en competencia institucional, si alguno de ellos puede incidir en la gobernanza de algún tema concreto que afecta a otro. Por ejemplo, encontramos competencia institucional entre mecanismos de gobernanza impulsados por actores públicos y privados en el arbitraje comercial transnacional, cuando se intenta evitar el sistema jurídico nacional. Frecuentemente, las empresas adoptan mecanismos de autorregulación transnacional para evitar regulaciones intergubernamentales. Koenig-Archibugi denomina a estos mecanismos como mecanismos preventivos de autorregulación, como es el caso del Code on Pharmaceutical Marketing Practices, que fue elaborado por la International

⁸² Este proceso ha comportado que se agrupen diferentes mecanismos de gobernanza. En este caso, la Basel Committee on Banking Supervision y la International Association of Insurance Supervisors han formado un nuevo *Joint Forum on Financial Conglomerates*, con el objetivo de desarrollar una aproximación común sobre la regulación de estas entidades.

⁸³ Por ejemplo muchos de los acuerdos multilaterales medioambientales (*Basel Convention on hazardous waste, Convention on International Trade in Endangered Species, Montreal Protocol on Ozone-depleting Substances*) incluyen la posibilidad de restricciones en el comercio, lo que comporta que puedan ser mecanismos útiles de control.

Federation of Pharmaceutical Manufacturers Association para prevenir la adopción de una regulación más estricta sobre el uso y la promoción de los fármacos. Así pues, la RSE entraría en competencia directa con la regulación pública en el ámbito de la actividad productiva transnacional.

Esta clasificación permitirá ordenar el mapa de los instrumentos de gobernanza global, especialmente en lo que respecta a los instrumentos de RSE.

2 El desarrollo de la regulación empresarial transnacional y la gobernanza global

En los últimos años, el desarrollo de la gobernanza global ha estado vinculado al desarrollo de nuevos instrumentos de regulación transnacional. En este sentido, el estudio de los instrumentos de gobernanza supone también el conocimiento de la transformación de la regulación transnacional. En este apartado se analiza la relación entre la gobernanza y la regulación transnacional con el objetivo de entender el tipo de instrumentos que se ha ido generando, cómo se han institucionalizado, con qué objetivos y qué actores han participado.

2.1 El impacto de la globalización en la proliferación la regulación

La globalización ha comportado una explosión de regulaciones en todo el planeta y a todos los niveles, tanto nacional como regional y transnacional (Ayres y Braithwaite, 1992). Este hecho ha transformado los marcos jurídicos en los cuales se asientan la política mundial y el orden económico, haciéndolos más densos y complejos. En la actualidad, una de las características de la regulación es su complejidad en cuanto a relaciones y ámbitos de aplicación, actores participantes y receptores, y aspectos que son regulados. Todo ello hace que sea difícil obtener un mapa del corpus regulador. En este sentido, el contexto político actual ha sido descrito por Levi-Faur y Jordana (2005) como «la edad de oro de la regulación», en un intento por explicar la proliferación de iniciativas, modos, redes y «constelaciones de regulación» (Jacobsson y Sahlin-Andersson, 2006). Estas nuevas formas de regulación no sólo son impulsadas por los gobiernos y autoridades públicas, sino que cada vez más con constelaciones de regulaciones impulsadas por actores privados, en especial las agencias privadas de regulación junto con las empresas, a través de la autorregulación privada o la regulación público-privada.

En primer lugar, cabe recordar que una regulación no es una ley. Una ley es una norma jurídica dictada por el legislador público, un precepto establecido por la autoridad pública

competente, en la que manda o prohíbe algo en consonancia con la justicia, y para el bien de los gobernados. Su incumplimiento trae aparejada una sanción, y por lo tanto, la ley suele ser coercitiva. Para que la ley sea promulgada, requiere una autoridad competente, es decir, un órgano legislativo. Por lo general, el poder legislativo es un poder público que está a cargo de un cuerpo deliberativo, ya sea un Congreso, un Parlamento o una Asamblea de representantes. Junto con el poder ejecutivo y el judicial, el poder legislativo es uno de los tres ámbitos en que se divide el poder del Estado. Su función específica es la aprobación de la ley, tanto si la elabora de nueva planta como si modifica una ya existente. Una regulación es diferente al concepto de ley. El uso moderno del concepto regulación surge inicialmente en el siglo XX y corresponde a la acción de asegurar el funcionamiento correcto de un sistema complejo de mercado. Tiene su origen en el contexto anglosajón, especialmente en Estados Unidos⁸⁴ y en el Reino Unido, aunque ha ido incorporándose progresivamente al acervo jurídico de aquellos países de tradición jurídica continental europea, y posteriormente a todo el planeta. La regulación tuvo su explosión a mediados del siglo XX debido a la necesidad que surgió de encontrar mecanismos idóneos para la distribución de bienes públicos con recursos escasos. Los Estados tuvieron que enfrentarse a la cobertura de los costes indirectos generados por determinadas actividades económicas con el objetivo de remediar los efectos negativos que causaba en el mercado la excesiva competencia o las asimetrías informativas presentes en algunos sectores.

De forma general, el punto de partida al que hace referencia la regulación se ubica en el ámbito de las actividades privadas afectadas por el interés público, lo que justifica la regulación del Estado. Como se ha dicho, este proceso se originó en Estados Unidos, donde la regulación experimentó un paulatino proceso de evolución en el que se enfocó al interés público como justificante de la intervención. Primero se regularon los servicios públicos; posteriormente llegó la regulación económica y, actualmente, emerge la regulación social. En la actualidad, la Unión Europea es una de las jurisdicciones donde la regulación se ha desarrollado con mayor celeridad. El marco económico europeo está altamente regulado. De hecho, se consideran regulaciones a los actos legislativos que se convierten en vinculantes por ley a todos los Estados miembros de manera simultánea.

Este proceso se ha intensificado en las últimas décadas, cuando los procesos de globalización han suscitado una preocupación por la satisfacción del interés general dentro de una economía de mercado cada vez más globalizada. En este sentido, la emergencia de nuevas

⁸⁴ En Estados Unidos, la regulación se ha aplicado siempre a las empresas privadas, y resulta del reconocimiento, como principio esencial, de la competencia del Estado en la organización de la economía. Ello se debe a que en este país se contraponen históricamente dos núcleos normativos. Por un lado, la *common law*, inspirada en los principios de igualitarismo y sustancialmente conforme a las exigencias del mercado. Está enfocada a disciplinar las relaciones entre sujetos privados de modo paritario y su aplicación le es remitida al juez. Por otro, el derecho legislativo, que se ha apartado progresivamente del *common law*. El derecho legislativo tiene como objetivo el interés general que es un derecho que se propone para realizar una justicia distributiva en respuesta a las desigualdades presentes en la sociedad.

actividades económicas, vinculadas en un primer momento a la explotación y distribución de los servicios públicos (agua, electricidad, gas), y posteriormente a las telecomunicaciones y los mercados financieros y electrónicos, han determinado la necesidad de ordenar su explotación y su gestión, ya que los Estados los han considerado servicios de interés económico general. El desarrollo de estas actividades a lo largo del siglo pasado ha comportado de forma pareja el desarrollo de regulaciones, reglamentos y directrices que vienen a ordenarlas. Aunque en una primera etapa las regulaciones solían tener un carácter nacional, poco a poco se adoptaron regulaciones en todos los niveles administrativos, sean de carácter local, nacional, regional y, en las últimas décadas, transnacional.

En una primera etapa, el elemento común que definía la regulación económica era la intervención gubernamental por medio de una política pública —que puede ser una norma, una ley o una política pública fiscal o de control de precios— cuyo objetivo se encaminaba a modificar la conducta de los participantes en una actividad económica específica. La aplicación tenía y tiene como objetivo aumentar el bienestar social o evitar su desaparición, mediante la corrección de los fallos de mercado y la excesiva competencia.

En los últimos cincuenta años, los gobiernos han ido desarrollando diferentes formas de regulación económica para facilitar e impulsar el funcionamiento de los mercados. Este hecho se ha producido de forma paralela al desarrollo de una Administración pública altamente tecnificada que ha facilitado su desarrollo e implementación. No obstante, este proceso se ha intensificado gracias al desarrollo de la liberalización económica a lo largo de las últimas décadas del siglo pasado, impulsando la emergencia de diferentes regulaciones en sectores específicos de la actividad económica, en especial en los nuevos mercados como el de las telecomunicaciones, el comercio electrónico y los mercados financieros, y generando unas complejas redes de regulación en torno a la actividad de los mercados, cada vez más globales.

En la actualidad, la regulación es un concepto que no posee un solo significado, sino que engloba diferentes actividades en el ámbito de la regulación de los mercados. Además, el papel estatal como regulador se ha visto complementado en los últimos años debido al proceso de liberalización de la economía, por la participación de las autoridades privadas, que han adoptado un papel relevante en el desarrollo de las nuevas regulaciones. Estas autoridades privadas pueden ser de muy diferente carácter: agencias reguladoras independientes, pero vinculadas al sector público; agencias reguladoras privadas, o bien las propias empresas que actúen como autorreguladores. Además, el impacto y el marco de implementación de la regulación han sobrepasado las fronteras nacionales, porque así lo han requerido los mercados globales. Su desarrollo es cada vez más complejo, adquiriendo dimensiones transnacionales y globales.

Finalmente, cabe destacar —porque éste es uno de los aspectos importantes a la hora de afrontar esta investigación— que, a lo largo de las últimas décadas, uno de los espacios más relevantes donde han emergido nuevas regulaciones que no existían previamente es el de la

actividad empresarial transnacional (Braithwaite y Drahos, 2000; Levi-Faur y Jordana, 2005), donde por lo general, existe una estructura de autorregulación privada, en la que las autoridades privadas han generado sus propios instrumentos, en muchos casos sin la participación de las autoridades públicas.

2.2 El análisis de la gobernanza y la regulación

En el ámbito académico, debe destacarse la creciente importancia que han adquirido en las últimas décadas los estudios sobre regulación vinculados a aspectos concretos de la gobernanza. En la Ciencia Política se han convertido en un objeto de estudio fundamental. Un indicativo importante de esta tendencia se encuentra en la fundación, en 2007, de la revista científica *Regulation & Governance*,⁸⁵ donde publican académicos provenientes de disciplinas muy diversas, desde la Economía política internacional hasta las Relaciones Internacionales y la Sociología. En la primera editorial de esta revista, Braithwaite, Coglianese y Levi-Faur (2007) exponían la importancia de que desde las Ciencias sociales se analizaran las nuevas instituciones reguladoras que existían en el planeta como uno de los elementos más importantes de innovación política.⁸⁶ En este sentido, puede constatarse que se ha producido una verdadera emergencia de los estudios transdisciplinarios sobre los impactos y las relaciones entre la regulación y la gobernanza. Estos estudios analizan no sólo las formas de regulación pública, sino que ponen especial énfasis en el estudio de la autorregulación privada y las regulaciones desarrolladas por la colaboración o redes público-privadas.

Actualmente, uno de los retos del estudio de la gobernanza es el desarrollo de nuevas herramientas analíticas aplicadas a la complejidad de las nuevas formas de regulación (Djelic y Sahlin-Anderson, 2006a). Son necesarios nuevos modelos de análisis que permitan su clasificación para entender sus relaciones multinivel, su estructura, su impacto, su cumplimiento y su seguimiento.⁸⁷

Para poder avanzar en su estudio, cabe apuntar tres características que explican los principales elementos de transformación de la regulación global. Primero, existe una gran diversidad de iniciativas de regulación en todos los niveles de gobernanza: local, nacional, regional, transnacional o global. Aunque muchas de estas nuevas formas de regulación se dan

⁸⁵ Este elemento muestra la relación que existe entre los procesos de gobernanza y los procesos de regulación de la gobernanza.

⁸⁶ La relación entre gobernanza y regulación ha emergido como un tema transversal de investigación que está siendo analizado desde diferentes disciplinas académicas, como la Psicología, la Antropología, la Física, la Biología, la Ecología o la Geología.

⁸⁷ Es precisamente en esta línea, la de aportar nuevas investigaciones sobre el desarrollo de corregulaciones público-privadas, como la Global Reporting Initiative, donde cabe situar la justificación para el desarrollo de esta tesis doctoral.

sobre todo en el ámbito transnacional, también se encuentran en otros ámbitos geográficos y políticos, como el transregional, el nacional y el local. Es decir, la interrelación entre los distintos ámbitos geográficos es cada vez más intensa. En numerosas ocasiones, las regulaciones nacionales pueden producir efectos transnacionales, a la vez que las regulaciones transnacionales pueden llegar a tener un impacto local; de todo ello resulta obvio que el sistema de regulación de los mercados está cada vez más interrelacionado y es más complejo.⁸⁸

Segundo, la emergencia de estas nuevas formas de regulación transnacional comporta la adopción de nuevos modelos en las relaciones que se establecen entre los actores que regulan — cada vez más diversos— y los que son regulados. Su relación se caracteriza cada vez con mayor insistencia por el marco de reciprocidad que ha venido a sustituir las relaciones de coerción y sanción de la *hard law*. Una de las características más importantes de esta nueva era de la regulación transnacional es la expansión de las formas de *soft regulation* o regulación no vinculante, que los receptores adoptan de forma voluntaria, participando en el control de su cumplimiento.

Y tercero, otra de las características importantes de la emergencia de estas nuevas formas de regulación transnacional es la participación creciente de los actores no estatales, hasta el punto de que, en los últimos años, muchas de las nuevas regulaciones que pueden considerarse transnacionales no proceden ni directa ni indirectamente de los Estados. Han surgido, así pues, nuevas formas de regulación privada o público-privada. Las empresas han utilizado los mecanismos de *soft regulation* para regular o corregular sus actividades. Por otra parte, la relación entre actores privados y públicos es cada vez más compleja en cuanto a su diseño y su recepción. En espacios como la Unión Europea o las Naciones Unidas, ciertas iniciativas privadas sirven 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.

2.3 La relación entre gobernanza, regulación y *soft law*

Como se ha visto una de las principales características de las nuevas formas de regulación es que están basadas en el principio de voluntariedad. Esta forma jurídica se denomina *soft law*. La mayoría de trabajos de investigación sobre regulación y gobernanza destacan la notoriedad que ha asumido la relación entre la gobernanza y la *soft law*, en contraste con la tradicional

⁸⁸ Un ejemplo de esta interrelación es la aplicación de la Agenda 21, cuyo origen reside en una regulación transnacional que tiene su impacto a nivel nacional y local.

relación entre gobierno y *hard law* (Mörth, 2004).⁸⁹ Este aspecto explica por qué la mayoría de los nuevos instrumentos de gobernanza que han surgido en las últimas décadas se les denomina como instrumentos de baja juridificación o voluntariedad.

La *soft law*, o legislación voluntaria, tiene su origen en el sistema jurídico tradicional, especialmente en el Derecho Internacional Público. En el ámbito de las Relaciones Internacionales fue siempre difícil que los Estados adoptasen por consenso una legislación coercitiva. En general, la mayoría de los instrumentos jurídicos que se aplican en el ámbito internacional están basados en los principios de voluntariedad, como sucede también con algunos de los marcos jurídicos más relevantes que definen el sistema de gobernanza internacional: por ejemplo, la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948).

Uno de los trabajos de investigación más importantes elaborados en torno al impacto de la *soft law* en las Relaciones Internacionales es el de Abbot y Snidal (2000). Desarrollaron su trabajo en el marco del proyecto de investigación sobre el concepto de «juridificación» iniciado por Abbot, Keohane, Moravcsik, Slaughter y Snidal (2000). Con ese concepto se alude a una tendencia generalizada en las Relaciones Internacionales en las últimas décadas: el proceso de juridificación de una parte importante tanto de las nuevas como de las tradicionales instituciones internacionales. Se trata de «una forma particular de institucionalización caracterizada por tres componentes: obligación, precisión y delegación»; dimensiones que no pueden describirse a partir de procesos rígidos, sino que contienen gradaciones. Los autores pretenden demostrar que en los últimos años existe una importante tendencia a *juridificar* todas las normas y estándares que gobiernan las relaciones en la esfera internacional.

De forma general, los Estados siempre han preferido adoptar instrumentos de *soft law* frente a los propios de la *hard law* para *juridificar* las Relaciones Internacionales. Abbot y Snidal (2000) analizan bajo un prisma racional la importancia de la *soft law* en la política internacional y las razones que explican el porqué los Estados han preferido este tipo de instrumentos, basados en el principio de aceptación e implementación voluntaria, y concluyen que la *soft law* les aporta soluciones institucionales que se adaptan mejor a sus intereses y les procura mayores ventajas que la *hard law*. En general, los autores admiten que la política internacional se ha gestado mediante instrumentos legales voluntarios precisamente porque los Estados, de forma racional, los han preferido.

El concepto de *hard law* identifica a aquellos instrumentos normativos que se construyen al amparo de obligaciones coercitivas o de alta juridificación, establecen formas de control externo de su aplicación y permiten elementos de coerción y sanción. Al adoptar estos instrumentos coercitivos, los Estados delegan la autoridad sobre la interpretación e

⁸⁹ En uno de las investigaciones sobre gobernanza, regulación y *soft law*, U. Mörth (2004) considera que la regulación voluntaria es una característica fundamental de las nuevas estructuras de gobernanza: «Mientras en los sistemas de gobierno la ley es coercitiva, en los sistemas de gobernanza la ley es voluntaria».

implementación de la Ley a un tribunal de justicia internacional independiente (Abbot y Snidal, 2000); es decir, la adopción de instrumentos de *hard law* les supone ceder su soberanía. Si se analizan las ventajas que para los Estados conlleva el desarrollo de instrumentos legales coercitivos, cabe observar que éstos les permiten reducir las negociaciones y los conflictos una vez aprobadas y ratificadas las leyes; reduce, así mismo, los costes futuros, y mejora su credibilidad en la política mundial. No obstante, como contrapartida, restringe de forma clara el comportamiento de los actores —pueden aportar sanciones legales— y, en el caso de los Estados, les reduce su soberanía.

Desde el punto de vista contrario, el uso de *soft law* les aporta las ventajas racionales que los Estados prefieren. A pesar de que los instrumentos de *soft law* son, desde un punto de vista jurídico y legal, mucho más débiles —por lo que respecta a la obligatoriedad, la precisión y la delegación—, lo cierto es que favorecen la discusión política a la hora de afrontar procesos de aplicación e implementación, y, sobre todo, evitan que los Estados se vean obligados a delegar su autoridad en un tercer actor independiente, con la merma de soberanía que ello acarrea. En Derecho Internacional, la *soft law* abarca —por oposición a la *hard law*— cualquier tipo de norma no vinculante que regule las relaciones entre las partes. Se caracteriza, principalmente, por la ausencia de la obligatoriedad como fuente del Derecho, y se basa en la voluntariedad de las partes implicadas, ya sea por la forma que adopta o por la sustancia que lo constituye. Como ya se ha dicho, los Estados no delegan su autoridad en un tribunal de justicia internacional, y por lo tanto mantienen su soberanía.

Al adoptar instrumentos legales de cumplimiento voluntario, las partes afectadas acomodan su comportamiento a los principios y requerimientos establecidos, pero sin estar sujetos a ninguna obligación coercitiva ni delegación de su autoridad (Chinkin, 1989). Por lo tanto, la *soft law* o legislación voluntaria son normas no jerárquicas, que no implican un cumplimiento u obligación legal controlados so pena de sanción jurídica, y que tampoco comportan la sumisión de las partes a una tercera autoridad —por ejemplo, un tribunal de justicia—.

Como ya se ha dicho, la emergencia de la *soft law* estuvo tradicionalmente vinculada al desarrollo del Derecho Internacional Público. En este contexto, la *soft law* se ha venido desarrollando a través de diferentes instrumentos legales impulsados por los Estados, en muchos casos a través de organizaciones internacionales gubernamentales: las Declaraciones y Resoluciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, como por ejemplo la Declaración Universal de los Derechos Humanos o la Carta de las Naciones Unidas; las declaraciones, líneas directrices, comunicaciones, principios, códigos de conducta o de prácticas, a menudo en el marco de tratados o acuerdos; los planes de acción, como es el caso de la Agenda 21; y finalmente, otras obligaciones no basadas en un tratado.

El uso del principio de voluntariedad siempre ha constituido un reto en la estructura normativa y las fuentes tradiciones de Derecho (Chinkin, 1989; Gruchalla-Wesierski, 1984). No obstante, en el contexto internacional, su desarrollo ha permitido avanzar en la construcción del corpus jurídico. Los Estados-nación siempre han sido reacios al desarrollo de nuevos instrumentos de legislación coercitiva, ya sea por miedo o por falta de consenso, en aspectos internacionales, en especial por lo que respecta a la renuncia de soberanía que supone delegar su autoridad jurídica en instrumentos de legislación coercitiva (Abbot y Snidal, 2000).

Para los teóricos del Derecho, el desarrollo de instrumentos de *soft law* puede debilitar el sistema del Derecho Internacional Público. Pero para Abbot y Snidal (2000), los Estados prefieren el desarrollo de *soft law* frente a la consecución de acuerdos legales más institucionalizados: en muchas ocasiones, los instrumentos de *soft law* pueden ser, incluso, diseñados como un paso previo a la adopción de instrumentos de *hard law*.

En general, los instrumentos de *soft law* ofrecen múltiples ventajas. Establecen objetivos mucho más fáciles de conseguir por los actores; permiten la flexibilidad y favorecen el compromiso de las partes —que no queda en entredicho al delegar su autoridad—, y aumentan la eficiencia especialmente en aquellos temas nuevos en los que todavía no existe un acuerdo muy claro sobre los comportamientos que requieren: el que muchos de los mayores retos actuales, como la seguridad y la reducción armamentística, sean temas muy inciertos favorece el desarrollo de instrumentos de *soft law*. En su investigación, Abbot y Snidal (2000) opinan que, a partir de criterios racionalistas, el desarrollo de instrumentos de *soft law* favorece el aprendizaje mutuo y los procesos normativos.

Las principales características de la *soft law* se detallan a continuación: en primer lugar, el dominio y la aplicabilidad de estas formas de *soft law*, así como las condiciones para su conformidad, se definen, de manera general, mediante la propia disposición de la regulación. Por lo tanto, no están definidas previamente de forma estructural, como ocurre con la *hard law*; y en segundo lugar, y por consiguiente de la primera, en la *soft law* la autoridad no está previamente definida, sino que se construye a partir de la relación de gobierno que se establece entre los que regulan y los que son regulados.

En este sentido, la emergencia de instrumentos de *soft law* en los últimos cuarenta años en el marco del Derecho Internacional Público ha comportado tres importantes transformaciones de este sistema jurídico. En primer lugar, la *soft law* ha venido desarrollándose al amparo del surgimiento de nuevas temas políticos, sujetos a legislación. En segundo lugar, la *soft law* se ha desarrollado también al socaire de la participación de actores descentralizados, especialmente autoridades privadas, en el sistema legal internacional. Y en tercer lugar, la *soft law* está estrechamente vinculada al surgimiento de nuevos instrumentos reguladores que han ido adoptando sistemas de cumplimiento voluntario.

La participación de las instituciones privadas en la elaboración de nuevas formas de regulación transnacional viene a explicar el proceso de transformación que ha afectado a la gobernanza global en las últimas décadas. Gracias a ello, la *soft law* ha adquirido nuevos modos de actuación a través de la participación de esos nuevos actores, ya sean organizaciones no gubernamentales, agencias privadas o empresas. La regulación impulsada por las autoridades privadas también se ha basado en el principio de voluntariedad debido a sus limitadas capacidades reguladoras, ya que ni empresas ni ONG están reconocidas como actores de pleno derecho en el ámbito del Derecho Internacional Público. Su aportación se ha dirigido a la creación de nuevos instrumentos de regulación transnacional en espacios en los que era necesario establecer normas o estándares de comportamiento, especialmente en áreas en las que los Estados no estaban participando.

En numerosas ocasiones, las autoridades privadas han encontrado su espacio de participación política a través de los marcos reguladores de las organizaciones internacionales gubernamentales como la UE,⁹⁰ las Naciones Unidas —con sus órganos y agencias—, la OCDE, la OMC, el Banco Mundial y otras muchas. Las organizaciones internacionales gubernamentales adoptan estos instrumentos en colaboración con los actores privados como una vía de modernización y adaptación a los retos políticos actuales, superando así las políticas propiamente gubernamentales, más restrictivas y coercitivas. En algunas ocasiones, la regulación impulsada conjuntamente por los actores privados y las organizaciones internacionales gubernamentales abre la posibilidad a la innovación en la política mundial, algo que, con posterioridad, debería ser asumido por los Estados.

A través del impulso de las ONG y, en algunos casos, de las empresas, se han desarrollado líneas directrices, principios y códigos de conducta que han permitido establecer ciertos estándares en la actividad transnacional que han paliado el déficit de regulación impulsada por los Estados. Las autoridades privadas han influido de forma especial a través de las agencias de las Naciones Unidas, como el PNUD, la UNCTAD o el PNUMA. En este contexto, cabe citar las numerosas iniciativas en el marco de la RSE, como las líneas directrices para empresas multinacionales de la OCDE, UN Global Compact o Global Reporting Initiative, así como las del ámbito medioambiental, entre las que se hallan muchas de las regulaciones medioambientales derivadas de la Conferencia de Río (1992), como Agenda 21.

Así pues, los emergentes instrumentos de regulación transnacional están directamente vinculados al surgimiento de una multiplicidad de actores públicos y privados que participan en su diseño y aplicación. Además, vienen a ocuparse —en diversos ámbitos— de nuevos temas globales sobre los cuales los Gobiernos han rehusado explícitamente desarrollar legislación

⁹⁰ En la UE, los instrumentos de *soft law* tienen un papel fundamental: ahí están, por ejemplo, la Carta de Derechos Fundamentales de la UE, la política de trabajo de la UE o el Código de Gobierno Corporativo de la OCDE.

coercitiva alguna, aceptando el desarrollo de alternativas de legislación voluntaria: recomendaciones, estándares de comportamientos o prácticas, códigos voluntarios.

En este contexto de transformación de los sistemas de gobernanza, los instrumentos de *soft law* han sido utilizados por los actores privados especialmente en áreas como los derechos humanos y el medio ambiente. La integración de los objetivos de justicia social y desarrollo económico sostenible son dos de los elementos básicos que impulsan el desarrollo de esta nueva regulación voluntaria. En este sentido, los grupos privados son los responsables de la creación de muchos de los nuevos estándares internacionales: las ONG, en colaboración con comunidades epistémicas —aquellas que poseen un conocimiento experto sobre temas concretos—, han espolado el desarrollo de nuevos instrumentos de regulación medioambiental y social, especialmente en el ámbito de la RSE.

Estos instrumentos constituyen un nuevo espacio de regulación en la fragmentada esfera de la gobernanza global, cuya autoridad se ha dispersado entre constelaciones de poder, en las que están presentes actores públicos y privados (Kirton y Trebilcock, 2004).

La emergencia de estos instrumentos de *soft law* plantea numerosos retos futuros por lo que respecta al Derecho Internacional Público, retos que permitirán ordenar mejor las relaciones políticas y económicas transnacionales. Se apuntan a continuación algunos elementos.

En primer lugar, si se analizan estas iniciativas desde el ámbito del Derecho, se puede discutir si algunas de ellas pueden considerarse realmente instrumentos legales (Möth, 2004). El hecho de que no exista una definición clara y concisa sobre qué se entiende por regulación transnacional o internacional provoca que se incluyan en el paquete de la regulación instrumentos de muy diverso contenido y aplicabilidad. En numerosas ocasiones, el desarrollo de estos instrumentos de *soft law* parece estar más vinculado al desarrollo de nuevas políticas públicas globales —con sus correspondientes instrumentos políticos— que al Derecho. En este sentido, deberá analizarse también la relación entre la implementación de instrumentos de regulación y el desarrollo y la consolidación de las redes de políticas públicas globales, especialmente en el marco de organizaciones internacionales gubernamentales como las Naciones Unidas. A consecuencia, se debe estar muy atento al futuro de estos instrumentos, porque en muchos casos apuntan a temas de especial relevancia en la política mundial, que, además, no son cubiertos suficientemente por las políticas intergubernamentales. Que los Estados no asuman responsabilidades en temas emergentes en la política mundial provoca que sean adoptadas por otros actores no estatales, como son los privados (empresas y organizaciones de la sociedad civil global). Para estos actores, los instrumentos de regulación voluntaria parecen adaptarse a sus necesidades y a sus capacidades en el ámbito transnacional. En todo caso, se trata de instrumentos que posibilitan una mayor flexibilidad y que permiten actuar más allá de la legislación pública internacional. Aunque también pueden abrirse a consecuencias no deseadas, pues el control sobre la actividad transnacional no deja de ser muy limitado.

En segundo lugar, el desarrollo de instrumentos de regulación de *soft law* representa un reto para los Estados. Como se ha visto, en algunos casos éstos se han mantenido al margen de muchas de las diferentes esferas de regulación. Pero lo cierto es que su participación en el diseño de estos mecanismos es de vital importancia, ya que todavía debe dirimirse si esta nueva *soft law* puede preceder el desarrollo futuro de *hard law*. Siendo así, los Estados deberían asumir su función legislativa en la esfera internacional.

Si finalmente deciden no participar, la regulación privada voluntaria podría asumir su potencial jurídico para desarrollarse como corpus legal independiente. En este caso, la privatización de la gobernanza se consolidaría como un espacio paralelo en el que muchas de las constelaciones privadas de poder se erigirían como espacios verdaderamente independientes. A lo largo de este proceso deberían estructurarse, de forma más clara, los instrumentos de implementación, cumplimiento y control sancionador, unos procesos que, hoy día, presentan deficiencias muy marcadas, sobre todo en lo que respecta al cumplimiento y el control sancionador. El que muchos de estos instrumentos se desarrollen de forma paralela a la regulación estatal puede provocar que permanezcan ocultos ante la política interestatal, como un espacio separado del Derecho Internacional Público.

2.4 El crecimiento de la regulación empresarial transnacional

En este contexto de explosión y desarrollo de regulaciones donde se ha producido una importante globalización es el de la «regulación empresarial transnacional». Se trata de la transnacionalización de las normas, estándares, principios y reglas que gobiernan el comercio y las relaciones empresariales en el planeta (Braithwaite y Dahos, 2000).

La regulación empresarial de impacto internacional no es un fenómeno nuevo. Se encuentran ya algunos ejemplos en el propio Derecho Romano y en las regulaciones de los mercados en la Edad Media. Con posterioridad, este tipo de regulación se desarrolló en los siglos XIX y XX gracias a la expansión mundial de los mercados. No obstante, en la actualidad la globalización ha intensificado su desarrollo de forma muy considerable y, sobre todo, ha transformado sus impactos y sus funciones. No obstante, la globalización de la regulación empresarial global se ha producido especialmente a finales del siglo XX, en el contexto de globalización económica impulsada por los propios agentes privados. Uno de los retos de la globalización es la no existencia de un corpus legal que regule la actividad económica transnacional, lo que, por lo tanto, provoca que la actividad económica y empresarial se vea afectada por los diferentes sistemas legales vigentes en cada Estado. El cariz muy diverso de las normas y estándares de estos sistemas estatales dificulta la actividad de las empresas más allá de su país de origen. Para poder generar un marco común que facilite el intercambio económico,

los agentes privados se han visto obligados a dotarse de mecanismos de regulación empresarial global.

La expansión de la regulación empresarial global no puede separarse del proceso de liberalización económica acaecido en las últimas décadas. Esta liberalización ha generado la práctica de una política dominante en los mercados por parte de los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales, una política que se ha basado en la desregulación de los mercados y las relaciones económicas globales. Las políticas macroeconómicas de los Estados han tendido a la desregularización de las instituciones económicas, de los mercados financieros, del control de cambio monetario y de las normas de competitividad, así como a la reducción arancelaria. Paralelamente, las autoridades públicas se han visto empujadas también a reducir los estándares sociales, laborales y medioambientales para favorecer la inversión extranjera.

Todo este proceso de liberalización y desregulación pública ha facilitado la emergencia de la regulación privada o público-privada de los mercados. Entre los ámbitos más relevantes donde se ha desarrollado se encuentran los mercados financieros, la propiedad intelectual, la legislación mercantil, el comercio de bienes y servicios, los aranceles, las telecomunicaciones, el tráfico de drogas, la alimentación y la agricultura, y el transporte aéreo y marítimo. Los diferentes estudios demuestran que se ha producido una globalización de la regulación, vinculada a aspectos económicos, en ámbitos como el de la seguridad financiera y la propiedad intelectual, y en los estándares que se aplican a aspectos como la salud y la seguridad laboral, el trabajo infantil, la alimentación y la agricultura, la fabricación de vehículos de motor, el tráfico aéreo o marítimo, las auditorías y contabilidad o la lucha contra la corrupción y el blanqueo de dinero; todos ellos ámbitos cada vez más importantes para asegurar el funcionamiento de los mercados. Muchos de estos casos son analizados en la investigación desarrollada por Braithwaite y Dahos (2000).

Los actores que impulsan esta regulación son los propios agentes privados, en colaboración con las agencias públicas reguladoras de los mercados. Es la regulación que se deriva de, entre otros agentes, los Bancos Centrales, las comisiones nacionales de los mercados de valores y telecomunicaciones, las agencias de regulación del tráfico aéreo, las agencias de regulación de la propiedad intelectual, las agencias de *rating* de los mercados financieros o las agencias de regulación de los mercados electrónicos. Además, cabe destacar la importancia del desarrollo de principios de autorregulación impulsados por agentes privados como las agencias de *rating*, las empresas, las agencias privadas especializadas y los auditores o consultores globales.

Es importante tener en cuenta que en las últimas décadas las empresas han establecido normas, estándares y líneas directrices con el objetivo de controlar su actividad y operar en los mercados, especialmente en las cadenas de producción y subcontratación alrededor del planeta,

de forma paralela a como lo han hecho diversas empresas de servicios (agencias de *rating*, inversores institucionales, intermediarios comerciales, bancos de inversión, empresas de consultoría y auditoría) en el ámbito de los mercados de capitales. Por ejemplo, inversores institucionales como fondos de inversión y fondos de pensiones han desarrollado códigos de conducta basado en la primacía del valor del accionista como elemento fundamental del modelo de gestión.

En este contexto, el trabajo de Braitwaite y Drahos (2000) demuestra que estas nuevas formas de regulación empresarial no tienen por qué ser incorporadas a la legislación nacional o internacional para tener impacto, sino que su existencia se desarrolla más allá de los sistemas jurídicos y legales nacionales. Este hecho ha dotado de una especial autoridad a los sistemas de justicia empresarial privados, a la sazón elementos importantes para entender cómo se ha producido la globalización de la regulación empresarial.

2.5 El papel de las comunidades epistémicas en el desarrollo de la regulación empresarial global

Este proceso de globalización de la regulación empresarial se ha llevado a cabo a través del papel emprendedor de diferentes «comunidades epistémicas», formadas por técnicos en los mercados, altos dirigentes de agencias de regularización pública y líderes empresariales, todos ellos en colaboración con organizaciones internacionales gubernamentales como la OCDE, la OMC, el FMI y el Banco Mundial, que son las instituciones que han impulsado los instrumentos. Braithwaite y Drahos (2000) muestran cómo el desarrollo de la regulación empresarial depende, en el contexto global, de la determinación de ciertos individuos emprendedores y de las comunidades epistémicas a las que están vinculados. La voluntad de estas comunidades epistémicas es, sobre todo, vincular los estándares de comportamiento privado con la agenda política de los Estados, ya que son grupos que poseen claros intereses económicos —por ejemplo, en los mercados financieros— con vistas a la futura regulación.

En la teoría de las Relaciones Internacionales, el papel de las comunidades epistémicas ha sido muy analizado desde que en 1989 P. Haas apuntase su importancia en la coordinación política, y especialmente en las políticas internacionales medioambientales. Se trata de redes de profesionales reconocidos por sus conocimientos y capacidades en un área política concreta. Los miembros de una comunidad epistémica pueden desempeñar diversas profesiones, aunque comparten un conjunto de prácticas vinculadas a problemas concretos. Su actividad se centra en el conocimiento profesional que está dirigido a resolverlos (Haas, 1992). Además de esos conocimientos profesionales, los miembros de la comunidad comparten un conjunto de opiniones que, a menudo, son el resultado de sus análisis y prácticas, y que sin duda contribuyen

a resolver los problemas en un área concreta; o, por lo menos, consideran que la comunidad internacional se beneficiará de su experiencia y su labor (Hass, 1989, 1992, 1997).

Así pues, las comunidades epistémicas obtienen autoridad política gracias a sus conocimientos expertos. Este hecho les permite establecer múltiples vínculos con los decisores políticos con vistas a influir en las políticas públicas globales (Adler y Hass, 1992). En general, las comunidades están constituidas de forma independiente, y en principio no reciben influencia de una autoridad externa o de un gobierno.

Respecto a su composición, no existe un tamaño determinado: pueden ser amplias o muy pequeñas. De tal forma que incluso personas individuales que no son miembros pueden detentar influencia sobre la comunidad. No obstante, lo que sí se debe mantener es su consenso sobre la solución a los problemas políticos planteados, ya que de otra forma disminuiría su autoridad.

Las comunidades epistémicas influyen en la política a través del conocimiento experto que ofrecen a los decisores políticos, y que éstos necesitan para poder tomar decisiones y desarrollar políticas públicas, sobre todo si se tienen en cuenta los resultados.

En el contexto internacional, en las últimas décadas, las comunidades epistémicas han venido influyendo en el desarrollo de estándares y regulaciones concretas que pueden incidir en la coordinación de la política mundial (Hass, 1997). Las comunidades epistémicas difunden sus ideas en el contexto transnacional, por lo general a través de los medios de comunicación, y su capacidad de influencia y cooperación es directamente proporcional a la facilidad con que sus ideas son comprendidas. Por otra parte, la fuerza de sus acuerdos de cooperación depende del poder que la comunidad epistémica haya desarrollado en el transcurso de su relación con las organizaciones internacionales gubernamentales y los gobiernos. Su duración depende, así mismo, de la capacidad que muestre cada comunidad a la hora de mantener su poder y de expandirlo.

La contribución más importante de las comunidades epistémicas reside en la coordinación de la política internacional (Hass, 1997). Las comunidades epistémicas ayudan, por lo común, en temas de naturaleza tecnológica y científica. Apoyan y guían procesos de toma de decisiones políticas respecto a regulaciones, normas e instituciones en un área internacional que se está institucionalizando, especialmente en el ámbito de los regímenes internacionales. Además, las comunidades epistémicas son una de las principales fuentes de innovación en la política mundial. Interpretan un papel de influencia y coordinación política de forma directa o indirecta, difundiendo sus ideas e influyendo en las posiciones adoptadas. En este sentido, cabe recordar que la evolución política consta de cuatro etapas: innovación política, difusión, selección y persistencia. A través de diferentes estrategias, ya sea delimitando las controversias políticas en torno a un tema, definiendo los intereses estatales o estableciendo los estándares epistémicos, pueden aportar la mejor solución a los problemas mundiales.

En pocos años han surgido diversas e importantes comunidades epistémicas en todo el planeta que han influido en las transformaciones de los procesos de toma de decisiones políticas gracias a que han logrado persuadir a los decisores políticos sobre sus puntos de vista. Entre los ejemplos más importantes se encuentra su influencia en la firma del Tratado sobre la No Proliferación de Armas Nucleares y en el control de armamentos durante la Guerra Fría. Otro espacio de amplia influencia de las comunidades epistémicas es la regulación global medioambiental y el cambio climático, así como el de los mercados globales, en el que se está estudiando la influencia de las comunidades epistémicas en la reducción arancelaria prevista por el GATT y la OMC.⁹¹

En lo que se refiere al papel de las comunidades epistémicas en las relaciones internacionales, Braithwaite y Drahos (2000) demuestran su importancia en el desarrollo de las nuevas regulaciones empresariales globales que han surgido en las últimas décadas. Son comunidades, formadas por profesionales, auditores, ingenieros, directivos empresariales, técnicos de organizaciones internacionales gubernamentales, etc., que se han venido reuniendo de manera regular en las ciudades más globalizadas del mundo (Londres, París, Nueva York, Bruselas, Washington), cuyos miembros forman parte, a su vez, de la clase laboral más globalizada. Unas comunidades con un conocimiento experto sobre las necesidades y el funcionamiento de los mercados y los instrumentos financieros, los mercados de las telecomunicaciones y electrónicos, el transporte aéreo o marítimo, los derechos de propiedad, la agricultura y la reducción arancelaria.

Los autores de la investigación han entrevistado a más de quinientos líderes empresariales, profesionales globales y representantes gubernamentales, tanto para explicar sus respectivos casos personales como para analizar de qué forma la regulación global ha surgido en torno a temas como la propiedad, la regulación financiera, los mercados de valores, los instrumentos financieros, los estándares medioambientales, de salud, de seguridad laboral y de alimentación, las telecomunicaciones, el tráfico de droga, o la logística y el comercio marítimo, terrestre y aéreo.

2.6 El desarrollo de la regulación sobre los impactos sociales y medioambientales de las empresas transnacionales

Una de las esferas en las que se ha desarrollado mayor volumen de iniciativas de regulación global empresarial es la que afecta al gobierno de los impactos sociales y

⁹¹ En este sentido, sin la influencia de la comunidad epistémica de ingenieros conocedores de la necesidad de coordinar internacionalmente los equipos de telecomunicación y sus estándares, este régimen internacional no se hubiera desarrollado de acuerdo con los actuales tratados (Adler y Haas, 1992: 377).

medioambientales de la actividad empresarial. Se trata de normas, estándares y códigos de conducta que pretenden regular los impactos externos de carácter social y medioambiental de las empresas. Este tipo de regulación configura el movimiento empresarial para la RSE. El crecimiento de este nuevo tipo de regulación es fruto de dos procesos que han tenido lugar al margen de las políticas intergubernamentales: la expansión de la autoridad privada de las empresas y, de forma paralela, la expansión del poder de las organizaciones de la sociedad civil global y su presión sobre la actividad empresarial.

Para responder a la presión de la sociedad civil, las empresas transnacionales, a partir de la década de 1980, empezaron a adoptar mecanismos de regulación privada para controlar sus impactos sociales y medioambientales, especialmente en lo que se refiere a sus prácticas laborales. Este proceso se inició con la adopción, con carácter unilateral, de mecanismos de autorregulación, en especial códigos de conducta con los cuales pretendían minimizar sus impactos negativos. Entre los mecanismos de autorregulación privada más importantes se encuentran códigos de conducta de empresas e instrumentos de gestión como la ISO14000⁹² o el proyecto de la ISO 26000, el Sistema Comunitario de Gestión y Auditoría Medioambientales (EMAS) y los Principios CERES (Principios Valdez).⁹³

Haufler (1999) fue la primera investigadora en Relaciones Internacionales que publicó un estudio sobre el desarrollo de este tipo de regulaciones privadas. Su *Public Role for the Private Sector: Industry self-regulation in a Global Economy* (Haufler, 2001) realiza un recorrido por las transformaciones acaecidas en torno al papel de las empresas en la política mundial. Su conclusión rompe con la premisa adoptada por la teoría de regímenes internacionales de que los Estados-nación son los principales actores en los regímenes internacionales. Haufler consigue demostrar que los actores no estatales privados están involucrándose paulatinamente en la toma de decisiones políticas en esferas que, con anterioridad, sí permanecían bajo la competencia de los Estados, como es el caso de los temas sociales y medioambientales. También describe de

⁹² Las normas ISO son normas o estándares desarrollados por la *International Organization for Standardization* (ISO), un organismo internacional no gubernamental con sede en Ginebra. ISO cuenta con más de 100 agrupaciones o países miembros, y no está afiliada a las Naciones Unidas ni a ninguna organización europea. Aun cuando las normas se elaboran con destino al sector privado y presentan un carácter voluntario, numerosos organismos gubernamentales pueden decidir convertir una norma ISO en una disposición obligatoria o legal. Tales normas pueden llegar a ejercer como condición necesaria a la hora de cerrar un acuerdo de transacción comercial, con lo que las partes ya no podrían considerarlas como voluntarias.

Las Normas ISO-14000 son una familia de normas voluntarias que persiguen establecer herramientas y sistemas para la administración de las numerosas obligaciones ambientales que debe cumplir una organización, sin prescribir qué metas debe alcanzar. Esta serie busca, como un todo, la estandarización de algunas herramientas de análisis claves, tales como la auditoría ambiental y la evaluación del ciclo de vida. La norma base o núcleo de esta familia de normas es la ISO 14001, que entrega los requisitos que debe alcanzar un sistema de gestión ambiental (SGA). ISO 26000 es un proyecto en curso para desarrollar una norma sobre RSE.

⁹³ Código corporativo modelo de conducta medioambiental creado por la Coalición para Economías Medioambientalmente Responsables (en inglés, CERES), una coalición de inversores, fideicomisarios de pensiones públicas, fundaciones, sindicatos de trabajadores y grupos medioambientales, religiosos y de interés público. Sus diez principios incluyen la protección de la biosfera, el uso sostenible de recursos naturales, la reducción y deposición de desechos, la conservación de la energía, la reducción del riesgo, la elaboración de productos y servicios seguros, la restauración medioambiental, la información al público, el compromiso de management, y la realización de auditorías e informes.

qué forma se estructuran los nuevos marcos de responsabilidad social, impulsados por las propias empresas, que gobiernan las transacciones económicas.

A lo largo de su trabajo, argumenta que se ha producido un cambio importante en las normas, estándares y principios de las empresas, en el sentido de la integración por éstas de la rendición de cuentas en sus prácticas sociales y medioambientales, con el objetivo de converger hacia valores de sostenibilidad y ecoeficiencia (Haufler, 1999). Fue pionera en observar que este nuevo espacio de autorregulación empresarial constituía una nueva fuente de gobernanza global.

En este sentido, nuestro trabajo recoge la tesis principal de Haufler (2001: 1): «la autorregulación empresarial en temas sociales y medioambientales se constituye como unos mecanismos que permiten a las empresas tomar decisiones colectivas sobre problemas transnacionales, sin la participación gubernamental» (Haufler 2001: 1).

En sus trabajos, la investigadora distingue entre la autorregulación empresarial tradicional, que se basaba esencialmente en códigos de conducta voluntarios sobre la actividad de los mercados, y las nuevas formas de autorregulación social y medioambiental. El análisis histórico permite encontrar formas de autorregulación privada ya en la organización gremial propia de la Edad Media. Este tipo de autorregulación tradicional tenía como objetivo establecer normas y estándares de actuación en sectores y mercados concretos para mejorar las transacciones y su efectividad. En cambio, el nuevo tipo de autorregulación responde al proceso de globalización económica y los consiguientes nuevos impactos sociales y medioambientales que las empresas generan en todo el planeta.

El origen de estas nuevas formas de autorregulación se remonta a las presiones externas que las empresas empezaron a recibir de los activistas sociales y medioambientales en las décadas de los ochenta y noventa del pasado siglo. Una de las primeras consecuencias relevantes fue el desarrollo de los Principios Sullivan (1977), surgidos en Estados Unidos al socaire de la presión ejercida por los consumidores, inversores y ONG sobre las empresas que trabajaran en Sudáfrica.⁹⁴

Así pues, este proceso es de origen plenamente anglosajón. Las redes de activistas sociales presionaron a las empresas para que se comprometieran socialmente en ámbitos en los cuales estaban plenamente implicadas: es el caso de la lucha contra el régimen de *apartheid* del gobierno de Sudáfrica, la crisis medioambiental generada por el vertido de crudo del petrolero *Exxon Valdez* en la costa de Alaska, o la crisis que afectó a la multinacional petrolera Shell en Nigeria. El surgimiento de estas nuevas formas de autorregulación politizó la toma de decisiones de las grandes empresas en el contexto internacional, en especial por lo que respecta

⁹⁴ El 1977, el reverendo León Sullivan desarrolló un código de conducta sobre los derechos humanos y la igualdad de oportunidades para compañías que operan en Sudáfrica. Los principios de Sullivan están ampliamente reconocidos por haber constituido uno de los esfuerzos más eficaces para acabar con la discriminación racial en los lugares de trabajo en Sudáfrica y, por tanto, por haber contribuido a desmantelar el *apartheid*.

al papel que debían ejercer en sus compromisos con la sociedad, y propició dudas sobre el poder que ejercían a la hora de tomar esas decisiones.

Este proceso permite explicar por qué son hoy las propias empresas las que están desarrollando un marco de autorregulación que les permita controlar los efectos sociales y medioambientales negativos de su actividad: la RSE como espacio de autorregulación privada.

A pesar de que Haufler (2001, 2006) ofrece en su trabajo varias evidencias sobre la mejora de las prácticas empresariales, concluye que la autorregulación empresarial presenta importantes retos organizativos y de cumplimiento y control. Considera que, si bien la autorregulación desempeña un importante papel en el debate político global, lo cierto es que es un sistema que padece numerosas deficiencias a la hora de cubrir los déficits planteados por la globalización. Estas conclusiones son similares a las de otras investigaciones (Vogel, 2005). La mayoría de los autores que analizan estos temas (Haufler, 2001, 2006; Lipschutz y Fogel, 2002; Levy y Newell, 2005) mantienen posturas escépticas sobre la capacidad de estas nuevas regulaciones —que se fundamentan en los incentivos del mercado— a la hora de arrancar compromisos a las empresas para el establecimiento de unos fundamentos éticos y responsables sobre su actividad privada.

3 Las nuevas formas de regulación impulsadas por las autoridades privadas

El surgimiento de estas nuevas formas de regulación global y/o transnacional está directamente vinculado a la emergencia de nuevas formas de organización y autoridad en la política mundial (Djelic y Sahlin-Andersson, 2006). Así pues, para poder avanzar en el estudio de las nuevas formas de regulación transnacional es importante tener en cuenta el análisis de estas nuevas formas organizativas (Mörth, 2004). En sociología, las investigaciones sobre la regulación transnacional han partido del ámbito de estudio sobre la teoría de las organizaciones, en especial de la teoría de la organización industrial capitalista moderna y las teorías del institucionalismo. Estos estudios han sido impulsados por sociólogos como Hollingsworth, Schmitter y Streeck (1994), Hollingsworth y Boyer (1997) o Hollingsworth, Müller y Hollingsworth (2002). Su trabajo se ha enfocado hacia el estudio de las nuevas formas de organización social en la sociedad capitalista transnacional. En la actualidad, diferentes trabajos de investigación sociológica centran su atención en la regulación transnacional, como es el caso del de Djelic y Sahlin-Andersson (2006), en el que se basan las reflexiones que se aportan en este apartado. De forma paralela, estas investigaciones confluyen con el estudio de la gobernanza por redes en el marco de la Ciencia Política (Sorensen y Torfing, 2007).

3.1 Los elementos que definen la estructura la regulación transnacional privada

Aunque las nuevas formas de regulación transnacional son muy diversas, existe una clara convergencia entre algunos de sus elementos, como es el caso de los actores participantes, el tipo de autoridad y los mecanismos de seguimiento y control. En este sentido, en un estudio sobre las nuevas dinámicas de los instrumentos de regulación privada voluntaria, Jacobsson y Sahlin-Anderson (2006) demuestran que en áreas tan diversas como la educación universitaria, la industria, los mercados laborales, la gestión hospitalaria, la gestión pública y la RSE han emergido modelos de organización y marcos de regulación transnacional similares. Del estudio de los mecanismos de regulación privada transnacional se pueden entresacar los tres principales elementos que definen su estructura: la estructura organizativa y la naturaleza jurídica, los instrumentos de seguimiento y supervisión, y las fuentes de autoridad.

3.1.1 La estructura organizativa y la naturaleza jurídica de las regulaciones transnacionales privadas

En general, el establecimiento de las nuevas regulaciones transnacionales impulsados por los actores privados aportan diversos elementos innovadores en su estructura organizativa y su naturaleza jurídica, que las diferencia de la regulación pública. Este nuevo tipo de regulación ha sido definido por diversos investigadores como *responsible regulation* (Ayres y Braithwaite, 1992), regulación no formal (Moran, 2002), *regulated self-regulation* (Knill y Lehmkuhl, 2002) y espacios de regulación (Jacobson y Sahlin-Anderson, 2006). La principal característica de estos instrumentos de regulación transnacional privada es que se basan en el desarrollo de instrumentos no vinculantes, que son aceptados de forma voluntaria por los receptores; es decir, instrumentos de *soft law*.

En segundo lugar, la mayoría de estos instrumentos suelen estar diseñados a través de redes de autoorganización constituidas por actores privados, que en algunos casos cuentan con la participación de otros actores públicos y de diferente naturaleza. La mayoría de investigadores destacan que estos instrumentos privados se caracterizan por ser iniciativas que se constituyen en torno a un proceso de diálogo y negociación que se desarrolla a través de redes de actores. Su composición depende del tipo de actores participantes, tanto en su diseño como en la implementación y en los procesos de seguimiento. En este sentido, pueden adoptar diferentes formas:

1. Autorregulación privada, que se da cuando sólo participan empresas y organizaciones privadas.

2. Corregulación público-privada, que se da cuando participan actores públicos y privados de manera conjunta.
3. Regulación *multistakeholder*, que se da cuando participan empresas, ONG, agencias intergubernamentales y otros actores.

Otro de los elementos fundamentales que caracterizan este tipo de mecanismos de regulación privada transnacional es que se basan en el diálogo entre el regulador y los actores que aceptan los mecanismos que aquél instruye. En este sentido, muchos de ellos son el resultado de importantes debates y discusiones intersectoriales entre empresas, ONG, sindicatos y agencias intergubernamentales. A diferencia de los mecanismos públicos, que son unilaterales, estos mecanismos de regulación voluntaria dejan un amplio espacio de participación en el diseño e implementación a aquellos agentes que son regulados. Se trata de un proceso abierto en el que se permite el debate para que los receptores expongan sus puntos de vista de acuerdo con sus expectativas.

En cuarto lugar, muchos de estos mecanismos se basan en su vinculación a la aceptación de marcos normativos públicos, en bastantes ocasiones vinculados al sistema jurídico de Naciones Unidas o al de otras organizaciones internacionales gubernamentales, como la OMC, la OCDE y la OIT. De esta forma se crean constelaciones de regulaciones voluntarias que se construyen en torno a instrumentos jurídicos concretos, como la Declaración Universal de los Derechos Humanos, las líneas directrices para empresas multinacionales de la OCDE o las normas, principios y derechos fundamentales en el trabajo de la OIT (Jacobson y Sahlin-Anderson, 2006).⁹⁵

3.1.2 La ambigüedad en el proceso de seguimiento, supervisión y cumplimiento

El segundo elemento importante que debe tenerse en cuenta al analizar estos mecanismos de regulación privada transnacional es el estudio de los procesos de seguimiento, supervisión y cumplimiento, un elemento fundamental para entender su naturaleza y los aspectos innovadores en los que basa su autoridad y legitimidad. Como se ha visto, se trata de instrumentos de aceptación y cumplimiento voluntarios, lo que comporta que los receptores no estén directamente vinculados a la aplicación de marcos de control y sanción, o al menos a las sanciones jurídicas que imponga el regulador público. Sin embargo, eso no significa que no

⁹⁵ Por ejemplo, en el contexto transnacional es muy importante el desarrollo de *soft law* vinculado a la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1945), mientras que en el ámbito europeo el desarrollo de *soft law* vinculado a las Declaraciones del Consejo de la UE, y en concreto a una de las más importantes, la Declaración de Lisboa de 1998, de la cual derivan numerosos mecanismos de regulación privada de reciente implantación.

haya instrumentos de seguimiento, supervisión y cumplimiento. A lo largo de su proceso de desarrollo, se han ido incorporando paulatinamente estructuras de seguimiento y supervisión sobre su cumplimiento. A pesar de ello, su carácter voluntario comporta que sea difícil establecer responsabilidades y sanciones por su incumplimiento. En este sentido, existe una gran ambigüedad (Jacobson y Sahlin-Anderson, 2006).

A consecuencia, para que la regulación sea adecuadamente implementada se necesita la coordinación y el desarrollo de nuevos marcos de gestión que faciliten su seguimiento, y que van más allá del control y la sanción. En este sentido, debe tenerse en cuenta que el seguimiento se ejerce sobre los actores privados, que son los que participan en la implementación de estos instrumentos. Así pues, la mayoría de los mecanismos de control sobre los actores privados y su conformidad con estos instrumentos de autorregulación proceden del propio mercado. Las sanciones no son directas, como en la regulación coercitiva, sino que provienen de mecanismos indirectos, en buena medida de la capacidad de las partes interesadas o *stakeholders* de infligir sanciones a aquellas empresas que no cumplan con los estándares de responsabilidad a los cuales se han comprometido. Los instrumentos de sanción son los boicots de los consumidores responsables, la capacidad de los inversores responsables para cambiar la actitud de las empresas mediante la amenaza de *desinversión*, las campañas públicas de las ONG que pueden afectar a la reputación empresarial, la presión ejercida por los trabajadores, etc.

La mayoría de los nuevos instrumentos de seguimiento emergen en torno al desarrollo de mecanismos de transparencia y *reporting*, a través de los cuales las empresas aportan información pública sobre su actividad. En la mayoría de estos instrumentos de *soft law*, las actividades de seguimiento que se establecen son de información y transparencia, más que de control y fiscalización, e inciden en tres elementos: la transparencia en la gestión, la transparencia y accesibilidad de la información y la acción de *reporting* —elaboración de memorias de rendición de cuentas—.

En una sociedad global donde prevale el control y la auditoría, los mecanismos de escrutinio —como la elaboración de memorias de sostenibilidad y otros instrumentos de transparencia— se han convertido en importantes marcos de control de la regulación privada, por encima de los organismos sancionadores y de control jurídico. Por consiguiente, en los últimos años se han ido estableciendo cada vez más directrices acerca de la elaboración de estos informes, de las memorias de seguimiento y del control de la transparencia. Uno ejemplo son los informes de sostenibilidad, o triple cuenta de resultados para las empresas, elaborados por Global Reporting Initiative.

Finalmente, el desarrollo de estos instrumentos de regulación privada en los últimos años ha impulsado la creación de órganos *ad hoc* encargados de su control y seguimiento; por ejemplo, se están creando organizaciones independientes que actúan como organismos de auditoría y escrutinio (Jacobson y Sahlin-Anderson, 2006). En muchos casos, los actores que

han establecido la regulación no asumen el control de estas organizaciones de seguimiento, sino que buscan otras organizaciones externas independientes que desarrollen esta función.

Así pues, de forma paralela a las redes que definen la regulación emergen nuevas organizaciones para su seguimiento y control. La mayoría son organizaciones privadas o no gubernamentales, como por ejemplo *Transparency International*, o bien coaliciones globales de empresas, organizaciones empresariales, partenariados público-privados, ONG, organizaciones internacionales gubernamentales y, en algunos casos, agencias gubernamentales. En todo caso, el proceso de establecimiento y desarrollo de estos mecanismos de control y seguimiento es uno de los retos más importantes para el desarrollo de este tipo de instrumentos de regulación privada transnacional, así como para su legitimación política.

3.1.3 Las nuevas fuentes de autoridad

En un mundo globalizado, los instrumentos de *soft law* surgen cuando no existe una autoridad claramente definida, ni un acuerdo entre los gobiernos u organizaciones internacionales gubernamentales para establecer una normativa vinculante (Jacobson y Sahlin-Anderson, 2006). La emergencia de los instrumentos de regulación privada o público-privada no vinculante supone una revolución en las fuentes de autoridad en la política mundial. De hecho, su aparición genera nuevas fuentes de autoridad que vienen a legitimar la acción política desarrollada por las autoridades privadas. Así pues, las fuentes de autoridad son en la práctica mucho más dispersas y complejas. Cabe distinguir tres tendencias en las nuevas fuentes de autoridad de los mecanismos de regulación privada transnacional (Jacobsson y Sahlin-Anderson, 2006): la autoridad vinculada a las redes u organizaciones de cooperación interempresarial o *multistakeholder*; la autoridad vinculada al conocimiento experto y la autoridad por asociación a los instrumentos jurídicos internacionales. Los tres elementos se interrelacionan generando a su vez nuevas formas complejas de autoridad privada en la gobernanza global.

En primer lugar, en numerosos casos, estas nuevas formas de regulación emergen de nuevas formas de organización, en las que los actores se integran voluntariamente a través de otras organizaciones de cooperación interempresarial o redes *multistakeholder*. Las empresas generan así nuevas organizaciones de cooperación para actuar en sectores y mercados concretos; o bien se organizan en redes junto a ONG, sindicatos, fundaciones, agencias intergubernamentales, inversores, consumidores, etc. El funcionamiento de estas organizaciones se establece a través de los intereses privados del sector privado, pero en relación con las demandas de los mercados y de la sociedad civil global. De esta forma, su organización suele desarrollarse a través de la red. En los últimos años, las organizaciones de cooperación

interempresarial como World Business Council for Sustainable Development o CSR Europe, entre otras, se han convertido en nuevas fuentes de autoridad política privada, debido al impulso que han ejercido en el desarrollo de nuevas iniciativas de gobernanza y regulación global. La clave de esta autoridad reside en el consenso de sus miembros a la hora de generar instrumentos efectivos de regulación (Jacobsson y Sahlin-Anderson, 2006).

En segundo lugar, en torno al conocimiento experto se ha constituido otra fuente de autoridad. Varias de las nuevas regulaciones privadas se desarrollan al socaire de redes de conocimiento experto. Este conocimiento se fundamenta en la existencia de comunidades epistémicas (Haas, 1989) que son mentoras de conocimientos altamente tecnificados y científicos, en temas y sectores concretos de la actividad económica. El propio conocimiento genera autoridad. En este sentido, la búsqueda de expertos en temas concretos es una de las características básicas en la organización y desarrollo de los instrumentos de regulación. Además, las comunidades epistémicas están en posición de ejercer una influencia importante sobre la aplicación de estas medidas políticas (Jacobsson y Sahlin-Anderson, 2006). Algunos ejemplos se encuentran en la aplicación de nuevas tecnologías en los mercados electrónicos (Ibáñez, 2005). En otros casos, el conocimiento experto surge a través de las organizaciones de estandarización, como la International Organization for Standardization (ISO) o la International Accounting Standards Board (IASB).

En numerosas ocasiones, el conocimiento experto implica la búsqueda de las buenas prácticas por parte de los expertos que evalúan el impacto de las prácticas concretas. Uno de los ejemplos más importantes es la iniciativa de las Naciones Unidas UN Global Compact (Ruggie, 2002), que se ha establecido en forma de red entre actores privados, públicos y ONG. En este sentido, el desarrollo de estos instrumentos de *soft law* se considera por los actores privados y públicos como una solución intermedia (Jacobson y Sahlin-Anderson, 2006; Ruggie, 2002, 2004).

Y finalmente, en tercer lugar se encuentra la emergencia de nuevas formas de autoridad derivada. Se trata de mecanismos en los que la autoridad de los instrumentos de *soft law* deriva de otros instrumentos o normas vinculantes públicas ya existentes. Por ejemplo, muchos de los instrumentos de autorregulación que las empresas han creado para el desarrollo de prácticas de RSE se basan en las Recomendaciones y Convenciones de la OIT o en las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE. En este sentido, los nuevos instrumentos privados vienen a conformar nuevas constelaciones de regulación con los instrumentos públicos (Jacobsson y Sahlin-Anderson, 2006).

3.2 La clasificación de los instrumentos de regulación transnacional

Una vez analizadas las principales características de los nuevos instrumentos de regulación transnacional, se propone una clasificación de los mecanismos de regulación que emergen en torno a la actividad empresarial. Esta clasificación se ha elaborado a partir de la revisión de la literatura específica, especialmente de Haufler (2006). Incorpora cuatro formas de regulación: la regulación pública; la autorregulación privada; la corregulación público-privada y la regulación *multistakeholder*.

3.2.1 La regulación pública

En primer lugar, cabe recordar que la regulación pública es todavía un marco fundamental al que se vincula la regulación de la actividad económica transnacional. Tradicionalmente, la regulación internacional ha venido siendo desarrollada, promulgada y aplicada por los gobiernos soberanos, ya sea unilateralmente o en cooperación con otros gobiernos a través de tratados, acuerdos y organizaciones internacionales gubernamentales. Si se analiza el orden multilateral creado por los Estados-nación en 1945 al amparo de la fundación de la ONU, se observa que el multilateralismo ha facilitado el desarrollo de un mayor volumen de tratados y acuerdos de carácter económico y comercial. Varias de estas negociaciones se han llevado a cabo en el marco de las organizaciones internacionales gubernamentales como el Banco Mundial, la OCDE o, recientemente, la OMC. Este tipo de acuerdos son los que poseen un mayor reconocimiento en el seno de la gobernanza global, ya que establecen los marcos legales en los cuales deben desarrollarse el resto de las formas de regulación.

Desde principios del siglo XX, el desarrollo de estándares técnicos, relaciones contractuales y derechos de propiedad han sido elementos prioritarios en la agenda política sobre regulación económica internacional. Los gobiernos nacionales y las organizaciones empresariales clásicas han influido en el desarrollo de acuerdos intergubernamentales, como el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, o posteriormente en la creación de la OMC, en cuyo seno se han venido desarrollando sistemas complejos para el gobierno del comercio internacional. Por lo que respecta al orden mundial multilateral propio del siglo XX, cabe destacar el desarrollo, en la década de 1970, de las propuestas de «nuevo orden económico internacional» impulsadas por los gobiernos de los países descolonizados en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas, a través de la creación del Grupo del 77. Este grupo propuso la elaboración de un Código de Conducta para Empresas Transnacionales que regulara la actividad de las empresas transnacionales más allá de las fronteras nacionales. Esta iniciativa, que afloró en el marco de Naciones Unidas, no fructificó por la oposición de los gobiernos

occidentales más poderosos, que acudieron en defensa de los intereses de las grandes empresas transnacionales.

De forma paralela, en 1973 se crearon en el marco de la OCDE las líneas directrices para empresas multinacionales (que han sido revisadas en el año 2000). Se trata de recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales que operan fuera de sus fronteras. El cumplimiento de las Directrices por parte de las empresas es de carácter voluntario: sus líneas maestras aportan principios y estándares de seguimiento voluntario a la hora del establecimiento de conductas empresariales responsables —en diferentes áreas, como las relaciones laborales, los derechos humanos, el medio ambiente, la transparencia en su información, la lucha contra la corrupción, los intereses de los consumidores, la ciencia y tecnología o la competitividad— y compatibles con las legislaciones vigentes respectivas de cada país. Sus objetivos son garantizar que las actividades de las empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y espolear la contribución de las empresas transnacionales al desarrollo sostenible. Las Directrices forman parte de la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, cuyos restantes elementos se refieren al tratamiento nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional.

A finales de la década de 1990 también se propuso la creación del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI). El acuerdo se estuvo negociando hasta octubre de 1998 y debía ser adoptado por la OCDE y por la OMC para convertirse en el marco estándar internacional sobre inversiones. Sin embargo, las negociaciones se paralizaron por las protestas mundiales contra el AMI de 1998. Este proyecto también fracasó debido a la falta de compromiso de los gobiernos y las presiones de las ONG para el desarrollo y otros grupos activistas de la sociedad civil global. El acuerdo era un nuevo intento por parte de los gobiernos para la creación de un consenso internacional que comprendiese los aspectos conceptuales de la inversión empresarial e incorporara a este marco los derechos y las responsabilidades de las empresas.

El AMI pretendía crear un tratado comercial que dotara de un marco regulador a la inversión de las empresas en el extranjero. Como se ha visto, un porcentaje muy importante de las inversiones extranjeras las llevan a cabo empresas transnacionales, sobre todo a través de fusiones o compras de compañías locales. De esta forma, las empresas actúan en nuevos mercados sin regulación.

Buceando en la regulación pública económica global, se encuentra una gran diversidad de acuerdos sectoriales en diferentes marcos regionales, sobre todo bajo el paraguas de la UE. No obstante, el grado en el que los diversos sectores están regulados internacionalmente por los gobiernos varía de forma destacable según las áreas temáticas y geográficas. Uno de los

aspectos más regulados mediante acuerdos intergubernamentales es el marco medioambiental global (Braithwaite y Drahos, 2000).

3.2.2 La autorregulación privada

La segunda forma de regulación privada es la de la autorregulación. Se trata del tipo de regulación que surge gracias al impulso e iniciativa de los agentes privados, en especial de las empresas y agencias privadas. Los agentes privados, las empresas y las agencias de *rating* diseñan los estándares y las normas a las cuales van a adaptarse, y además pueden formular también su implementación y seguimiento. Estas regulaciones se adoptan voluntariamente y superan los marcos reguladores públicos, estableciendo nuevos estándares en áreas que los gobiernos no han regulado todavía. Se trata de iniciativas que incluyen sistemas de gestión y auditoría, códigos de conducta y estándares y matrices de gestión. Estos instrumentos trasladan los compromisos empresariales a roles y responsabilidades específicas dentro de las organizaciones mediante programas específicos (Haufler, 2001).

La autorregulación es una práctica común entre las empresas a la largo de la historia. No obstante, en las últimas décadas las empresas que participan en los mercados globales han ido desarrollando diferentes estándares técnicos, buenas prácticas corporativas, códigos de conducta y otros instrumentos con el fin de autorregular su actuación empresarial y garantizar que su actividad pueda disfrutar de un orden y unas garantías que las propias empresas se han ido construyendo a través de esos mismos mecanismos (Cutler, Haufler y Porter, 1999; Braithwaite y Drahos, 2000; Haufler, 2001).

Es decir, que ha sido el propio sector empresarial el que ha asumido su papel de regulador en el desarrollo de los mercados globales, para que éstos puedan llevar adelante su labor bajo unas normas de conducta mínimas que les permitan asegurar su participación (Cutler, Haufler y Porter, 1999). Relacionado con este proceso se encuentra el desarrollo de nuevas normas y estándares que regulan mercados o sectores concretos, como el comercio electrónico (Spar, 1999), el sector marítimo (Cutler, 1999), los mercados de capitales (Sinclair, 1999), la emergencia de códigos de conducta empresariales y la regulación del comportamiento social y medioambiental (Haufler, 1999). El desarrollo de mecanismos de autorregulación ha sido relevante en aspectos tan diversos como el desarrollo de estándares técnicos para la compatibilidad y la resolución de conflictos, o para la gestión de la responsabilidad social y medioambiental. Porter (1999) considera que las propias empresas han desarrollado estas formas de autorregulación de los mercados y de las conductas empresariales para evitar la imposición de futuras regulaciones gubernamentales. La mayoría de estos códigos integran

áreas de autorregulación empresarial que previamente habían estado incorporadas en la provisión de bienestar o seguridad pública (Haufler, 2001).

Existen diferentes razones que explican el por qué de la adopción de estos mecanismos por parte de las empresas. En primer lugar, cabe resaltar el hecho de que las empresas se hayan tenido que enfrentar a nuevos riesgos políticos y sociales en los mercados globales, como por ejemplo en los procesos de deslocalización. Las empresas los han resuelto con la adopción de iniciativas de autorregulación, del mismo modo que pretenden asimilar los riesgos económicos estableciendo altos estándares. Esta cuestión enlaza con la segunda razón, que enfoca hacia la reputación de las empresas globales. Las empresas globales necesitan mantener su reputación en todo el planeta para, en parte, intentar evitar el surgimiento de una nueva regulación pública, pero también es importante a la hora de relacionarse con sus partes interesadas o *stakeholders*, con los consumidores, los inversores, las comunidades, las ONG, etc. A la búsqueda de esa buena reputación, las empresas globales han adoptado instrumentos de partenariatado y han establecido diálogo con las ONG. En tercer lugar, otro elemento que ha facilitado el desarrollo de instrumentos de autorregulación empresarial ha sido el auge de nuevos conocimientos. El intercambio de información e ideas entre los líderes empresariales más innovadores es un aspecto fundamental para explicar el origen de la autorregulación privada. Y en cuarto lugar, cabe afirmar que la emergencia y desarrollo en los últimos años de estos marcos de autorregulación empresarial han sido posibles gracias a la separación política entre la esfera pública y la privada. Estos instrumentos de autorregulación son a la vez fruto de los procesos de liberalización impulsados por los gobiernos en la década de 1990, ya que, de todas formas, los mercados necesitan cierto orden y regulación. Si este orden no proviene del sector público, deberá surgir en el sector privado (Haufler, 2006).

En las últimas décadas, el desarrollo de la autorregulación empresarial se ha incrementado de forma considerable, favorecida fundamentalmente por las políticas neoliberales y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. En la década de 1990 comenzaron a surgir nuevos códigos de conducta empresarial, a través de los cuales las empresas o grupos empresariales establecían sus propios compromisos de forma voluntaria para la protección de áreas como el medio ambiente, los derechos sociales y laborales y los derechos humanos. Se trataba de declaraciones de principios mediante las cuales la empresa adoptaba un compromiso individual para actuar de acuerdo con los nuevos valores sociales y medioambientales. El desarrollo de estos códigos comportó posteriormente la elaboración de prácticas empresariales de responsabilidad social y medioambiental, que junto con las citadas declaraciones de principios y códigos han ido conformando nuevos sistemas de gestión de los riesgos o externalidades sociales y medioambientales provocadas por la actuación empresarial, a través de mecanismos de contabilidad, auditoría por terceras partes o instrumentos de *reporting* de su cumplimiento de normas.

Este proceso ha sido descrito por Haufler (2001) como la adopción de un nuevo papel público por parte de las empresas. La autora explica que las empresas habían desarrollado diversos instrumentos de autorregulación asumiendo de esa manera un papel público en la economía política globalizada. La emergencia de la autorregulación empresarial está vinculada a la transformación del carácter político de las empresas en los procesos de globalización; es decir, a cómo las empresas se han visto forzadas a adoptar nuevos roles en el ámbito público. La gobernanza global parte del principio de que más allá de la regulación pública y estatal, las empresas buscan legitimidad y una predicción segura en su medio global para poder operar en los mercados y expandir su actividad.

Se pueden diferenciar dos tipos de estándares empresariales utilizados por las empresas como mecanismos de autorregulación:

a) El que se da cuando las empresas adoptan unilateralmente mecanismos para regular bien sectores o mercados concretos, bien los avances técnicos. Entre estos mecanismos de autorregulación figura la autorregulación de los mercados financieros y de bienes y servicios. En este contexto, las asociaciones empresariales han desempeñado un papel muy importante en el desarrollo de nuevos estándares técnicos, facilitando el intercambio de bienes y servicios, mejorando la reputación empresarial y reduciendo los costes en los mercados globales.

b) El que ha aparecido en las últimas décadas vinculado a los nuevos mecanismos de autorregulación empresarial, en concreto aquel que se dedica a la regulación de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial. El origen de estos nuevos mecanismos de autorregulación ha sido externo: las empresas se han visto presionadas por las organizaciones de la sociedad civil. Fue este segundo tipo el que comportó la emergencia del movimiento empresarial para la RSE.

Haufler (2006: 94) establece una clasificación de estos mecanismos de autorregulación. La autorregulación de una empresa en particular que supera la regulación nacional para establecer límites al comportamiento empresarial. Por ejemplo, la negociación de una empresa con un sindicato para adoptar estándares laborales globales. La autorregulación adoptada por organizaciones empresariales con vistas a un sector en particular. Por ejemplo, la industria química ha creado un estándar Responsible Care que define cómo actuar ante accidentes provocados por la fuga de gases tóxicos. Y la autorregulación destinada a un sector que es adoptada por otras organizaciones. Por ejemplo, las agencias de *rating* como Moody, que establecen los estándares que limitan el acceso al mercado de capital.

En la mayoría de los casos, estos mecanismos se han desarrollado a través de instrumentos de cooperación interempresarial. Las empresas adoptan formas concretas de

cooperación entre ellas para asegurar su poder a la hora de acceder a unas condiciones favorables para su labor en los mercados mundiales.

En numerosos casos, y pese a ser competidoras en los mercados, las empresas que poseen un objetivo común cooperan entre sí para erigirse como autoridades privadas que garanticen su poder. Uno de los trabajos teóricos más innovadores en torno a la autoridad privada y la cooperación interempresarial fue el desarrollado por Cutler, Haufler y Porter (1999). En su investigación, analizan los diferentes mecanismos e instrumentos de cooperación empresarial que las empresas adoptaban para ejercer su autoridad, y acaban identificando seis según su grado de institucionalización (de menor a mayor).

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 llevan a cabo 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. 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 elaborado múltiples soluciones.

En segundo lugar, se encuentran las empresas coordinadoras de servicios, como las firmas de consultoría jurídica multinacional, las aseguradoras, las consultoras de dirección, las agencias de *rating* de deuda o de compra de acciones, sólo por citar unas pocas. Se trata de empresas de servicios que ejercen como coordinadoras de las actividades de otras empresas — de diversos sectores— a través de códigos de conducta, fomentando prácticas empresariales que armonicen el comportamiento de los clientes. Su labor implica el 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, se hallan las empresas del mismo sector que cooperan creando alianzas de producción, estableciendo redes de subcontratación y coordinando actividades complementarias. En las alianzas de producción, cabe distinguir entre 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 a la hora de afrontar una producción común de bienes o servicios tangibles o intangibles. Las redes de contratación surgen cuando se desarrollan relaciones de subcontratación extensivas y complejas entre diferentes empresas. Estas redes se expanden en una base global.

En cuarto lugar, cabe hablar de 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, se encuentran las empresas de un mismo sector que crean asociaciones sobre temas que competen al propio sector, o bien formalizan asociaciones de cooperación interempresarial cuyo objetivo apunta a la colaboración en temas de interés común. En este sentido, cabe distinguir dos tipos: 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 de conducta 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, 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, han ido adquiriendo cada vez más peso en el contexto de las negociaciones entre organizaciones internacionales gubernamentales, al igual que sucede con las ONG. Ambas funciones —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, se encuentran las empresas que adoptan regímenes privados. Se trata de un conjunto complejo de instituciones formales e informales que constituyen una fuente de gobernanza en todo un sector económico. Los regímenes privados difieren de los demás tipos de cooperación interempresarial en que sus actividades son más sólidas y poseen una duración mantenida, aunque pueden incluir en su seno alguno de los otros tipos de cooperación, como las normas y prácticas informales o las asociaciones empresariales.

Tradicionalmente, han sido las organizaciones empresariales clásicas, las organizaciones patronales, las que han desarrollado normas, reglas comunes y mejores prácticas para la autogestión del propio sector. No obstante, en las últimas décadas han emergido nuevas formas

de organización interempresarial que han utilizado de forma asidua la autorregulación. No se trata de organizaciones empresariales clásicas, sino de organizaciones innovadoras que pretenden consensuar un punto de vista empresarial sobre los retos globales y la reputación empresarial a las que se enfrenta el sector privado. Además, en muchos casos, estas organizaciones están formadas por empresas provenientes de diferentes sectores y de ámbito transnacional, lo que les confiere un carácter *cross-sectorial*. Entre otras, cabe destacar el World Business Council for Sustainable Development, CSR Europe, Caux Round Table, International Business Leaders Forum. En este sentido, uno de los marcos emergentes de autorregulación empresarial han sido las redes que se han creado entre las empresas y sus cadenas de subcontratación.

3.2.3 La correulación público-privada

En los últimos años también han aparecido nuevas formas de correulación público-privada. La correulación involucra a las empresas, junto con la participación de los gobiernos y agencias públicas, en la regulación de aspectos económicos concretos. En general, se desarrolló mediante la colaboración de los actores público-privados en espacios en los que puede convivir la eficiencia privada con el bien público. La correulación público-privada se ejerce mediante procesos de colaboración que elaboren marcos reguladores de los mercados. Se trata de una colaboración simbiótica (Salter, 1999): los gobiernos determinan los objetivos y el sector empresarial los medios. A través del desarrollo de la correulación, las autoridades públicas establecen incentivos y sanciones para asegurar el cumplimiento de las normas, pero de acuerdo con el propio sector privado.

El papel de las empresas en el desenvolvimiento de la correulación público-privada ha sido cada vez más relevante. Uno de los ámbitos donde ha adquirido mayor envergadura es el medioambiental, donde las empresas colaboran con las agencias medioambientales nacionales en diferentes países, como los Estados Unidos, o en el marco de la UE, para el despliegue de regulaciones transnacionales (Levy y Newell, 2005). Estas agencias públicas establecen los objetivos de la regulación, pero dejan al sector privado el diseño de los mecanismos encaminados a su consecución. En el marco de la regulación de los mercados y en el sector de la industria de la información y la comunicación, el desarrollo de procesos de correulación ha alcanzado cotas muy significativas, y ha mezclado la autorregulación con la correulación a la hora de crear nuevos procesos de colaboración entre las autoridades públicas y privadas (Haufler, 2006).

Al amparo del desarrollo de los nuevos mercados electrónicos han surgido organizaciones privadas como la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN). Se trata de

una organización sin ánimo de lucro creada por el Gobierno de los Estados Unidos para asignar los dominios y los números de Internet en un contexto mundial. La creación de estas organizaciones privadas, con o sin ánimo de lucro, es uno de los factores más destacables de la correulación público-privada (Cutler, Haufler y Porter, 1999; Haufler, 2006). Se trata de organizaciones orientadas al dominio del sector privado y la defensa de sus intereses, aunque pueden combinar la participación de actores públicos y privados.

La emergencia de estas organizaciones ha sido posible gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que ha facilitado y, a la vez, ha demandado el establecimiento de nuevos estándares globales con vistas al desarrollo de nuevos mercados de nuevas tecnologías o basados en las nuevas tecnologías. Han sido las propias empresas las que han solicitado la regulación de estos mercados y el acceso a ellos. El comercio de Internet es un buen ejemplo de este desarrollo y la necesidad de estandarización (Ibáñez, 2005).

Este nuevo régimen de estándares aplicados a los mercados globales se ha establecido a partir de la creación de nuevas organizaciones sin ánimo de lucro que tienen como objetivo desarrollar precisamente marcos reguladores (Haufler, 2006). En algunas ocasiones están consideradas como organizaciones híbridas, en el caso de que participen empresas, gobiernos y organizaciones sociales. Como respuesta a esta demanda, la *Internacional Organization for Standardization*, conocida como ISO, y otras organizaciones privadas han organizado nuevos estándares y otras herramientas para facilitar la vida del mercado incrementando su actividad de forma considerable en las dos últimas décadas. ISO es una organización internacional formada por organizaciones nacionales de estándares, por lo general de carácter privado o constituidas legalmente como organizaciones sin ánimo de lucro. En algunos casos, los gobiernos poseen delegaciones en ellas, pero siempre en defensa de los intereses de las respectivas empresas nacionales (Haufler, 2006).

3.2.4 La regulación *multistakeholder*

Por último, cabe hablar de otra emergente forma de regulación, que Haufler (2006: 96-97) denomina regulación *multistakeholder*. Se trata de uno de los instrumentos más innovadores que han aparecido en los últimos años en el contexto de la gobernanza global. Son mecanismos de regulación transnacional en los que participan actores de diversa naturaleza: públicos y privados con o sin ánimo de lucro. En la mayoría de casos, estas iniciativas de regulación se desarrollan a través de procesos en los que participan actores privados, como empresas y organizaciones o redes empresariales, junto con organizaciones de la sociedad civil global de muy diverso signo: ONG, fundaciones, redes activistas, sindicatos, etc., y donde también pueden participar los gobiernos o las agencias y organizaciones internacionales gubernamentales. Varios de estos

procesos convergen a través de diferentes estructuras donde se establecen nuevos marcos reguladores de la actividad empresarial, especialmente por lo que respecta a los impactos sociales y medioambientales.

En este sentido, el desarrollo de la regulación *multistakeholder* está vinculado al auge de la actividad política de la sociedad civil global. En las últimas décadas, el papel de las ONG y las redes de la sociedad civil global ha sido analizada en la literatura académica a partir de diferentes conceptos, como «sociedad civil transnacional» (Batliwala y Brown, 2006), «activismo civil transnacional» (Tarrow, 2005), «acción de la ciudadanía global» (Edwards y Gaventa, 2001), «movimientos sociales globales» (Cohen y Rai, 2000), «activismo más allá de las fronteras» (Keck y Sikkink, 1998) o «sociedad civil global» (Lipschutz, 2005).

Este proceso de politización de la sociedad civil global ha generado un importante interés entre los investigadores en Ciencia Política y Relaciones Internacionales. La literatura específica se ha enfocado hacia el análisis del carácter político de la actividad de las redes de los movimientos sociales globales y su impacto sobre las políticas gubernamentales, en especial en el marco de las políticas multilaterales. Su estudio es un elemento fundamental de la política mundial y explica la emergencia de nuevos temas y mecanismos de regulación en la agenda política global. Es decir, que el papel de las redes de la sociedad civil global en relación con las organizaciones internacionales gubernamentales como Naciones Unidas, el Banco Mundial, el FMI o la OMC ha alcanzado una dimensión muy relevante. Por ello se analiza su impacto en las políticas públicas multilaterales, especialmente en los temas vinculados al desarrollo de los mercados globales y sus impactos sociales y medioambientales negativos.

Además, en los últimos años han tenido lugar diversas investigaciones que analizan las estrategias de las ONG o las redes de la sociedad civil global en relación con el sector privado (Bendell, 2004; Newell, 2000a, 2000b; Utting, 2002). En la última década, las ONG y las redes de la sociedad civil global han dirigido su presión a las empresas, por el poder que poseen en la economía política internacional y su efecto en la vida de los trabajadores y de las comunidades de los países en desarrollo. Fue en la década de los ochenta cuando empezaron a surgir las primeras campañas de redes sociales, ONG, consumidores e inversores responsables, que presionaban a las empresas para que mejoraran sus conductas y sus impactos sobre el medio ambiente y los derechos sociales. De manera paulatina, las redes de la sociedad civil global se han ido organizando para ejercer esa presión en el seno del movimiento que se ha llamado «antiglobalización» (Klein, 1999).

En un primer momento, las ONG influyeron —y aún influyen— sobre los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales para que se establecieran marcos de legislación internacional pública coercitiva que regularan los mercados globales y controlaran la actividad empresarial transnacional. Las ONG han presionado a instituciones como la UE o las Naciones

Unidas para que se obligue a las empresas a adoptar políticas de responsabilidad social. No obstante, su labor no ha alcanzado demasiado éxito.

Debido a ese fracaso inicial, en un segundo momento las ONG cambiaron de estrategia, centrando su actividad en la presión directa hacia las empresas. Por ejemplo, la iniciativa de certificación *multistakeholder* Forest Stewardship Council (FSC) tiene su origen en la incapacidad de las ONG para persuadir a los gobiernos de que generen una regulación coercitiva transnacional sobre el impacto de la actividad empresarial en la biodiversidad y el equilibrio de los bosques en el planeta (Clapp, 2005). De esta incapacidad legislativa mundial surgió un proyecto de regulación *multistakeholder*, basado en el impulso de las redes de organizaciones medioambientales en colaboración con las empresas.

Así pues, la regulación *multistakeholder* ha emergido como estrategia de «empoderamiento» de la sociedad civil en espacios políticos más allá del Estado-nación. Las investigaciones apuntan que su auge supone un nuevo modelo de diseño, presión e implementación política de las normas y estándares del mercado sobre las políticas públicas mundiales (Ruggie, 2004; Webb 2004a).

Teniendo en cuenta estos elementos, el hecho de que las ONG y las redes de la sociedad civil global se hayan involucrado en el diálogo y la presión directa hacia las empresas ha facilitado la expansión rápida del concepto de RSE, un concepto que, según algunos autores (Ruggie, 2004), viene a cubrir diversos retos aparecidos al abrigo del impacto social y medioambiental de las empresas en ciertas esferas de la gobernanza global, más allá del Estado-nación. De esta forma, se han abierto nuevas oportunidades para que las redes de la sociedad civil global (consumidores, inversores, comunidades locales) tengan acceso y estén involucradas en la construcción política globalizada, pero no a través de la vía estatal, sino por la vía del mercado (Vogel, 2008). La presión de la sociedad civil global se contrapone a las fuerzas del mercado e intenta equilibrar los desajustes y los efectos externos negativos.

En este sentido, la regulación *multistakeholder* ha creado un nuevo espacio para la actividad política más allá del dominio del Estado-nación. Las empresas también han aceptado su participación en los mecanismos de regulación *multistakeholder* en colaboración con las ONG debido a diferentes razones, no sólo la de la presión social, sino también porque les permite mejorar su relación y diálogo con los *stakeholders* o partes interesadas, así como los procesos de innovación, la reputación empresarial o, en fin, la competitividad en los mercados.

Es decir, que la emergencia de la regulación *multistakeholder* refleja un cambio en la estrategia de confrontación de muchas ONG, que todavía en la década de los noventa se enfrentaban directamente con las empresas bajo la estrategia de *Watchdogs*. En la actualidad, algunas de estas ONG han adoptado una estrategia de diálogo, denominada *engagement*, con las empresas para el establecimiento de iniciativas conjuntas y partenariados (Domask, 2003). En este proceso se fundamenta, precisamente, la RSE, que impulsa desde el punto de vista de la

gestión empresarial la rendición de cuentas y el diálogo con las partes interesadas o *stakeholders* (Doh y Teegen, 2003; Rondinelli y London 2003; King, 2007).

En cada caso, las ONG deciden cuál debe ser su estrategia. Mientras algunos grupos de activistas han conservado su posición de enfrentamiento con las empresas, especialmente en los países en desarrollo, otros mantienen diferentes grados de cooperación formal e informal. Lo cierto es que el desarrollo de iniciativas de partenariado entre empresas y ONG, y de instrumentos de regulación *multistakeholder*, ha aumentado la capacidad de las ONG para participar e influir en las decisiones empresariales en temas vinculados a los derechos humanos y laborales o las prácticas medioambientales. Y, al mismo tiempo, ha facilitado la incorporación en las empresas de nuevas ideas, iniciativas y formas de entender su relación con la sociedad. Este proceso se ha iniciado de forma innovadora en los nuevos departamentos de responsabilidad social, sostenibilidad o ciudadanía corporativa que las empresas transnacionales han ido creando a lo largo de la última década.

La regulación *multistakeholder* puede adoptar diferentes tipos. No existe un formato único establecido. Puede simplemente adquirir la forma de un código empresarial desarrollado por una organización social de defensa que ha presentado sus propuestas a las empresas para que éstas las adopten, como es el caso de los Principios de Derechos Humanos para Empresas de Amnistía Internacional. O bien pueden ser instrumentos más complejos, como la Global Reporting Initiative (GRI). Se trata de una iniciativa *multistakeholder* impulsada en 1999 por una red de inversores y organizaciones medioambientales americanos, la Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES), que lograron involucrar al Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente en la elaboración de unas líneas directrices para la publicación de memorias sociales y medioambientales bajo un estándar mundial. El proyecto tenía como objetivo fundamental que las empresas publicasen memorias de sostenibilidad comparables en todo el planeta, para que pudiesen ser utilizadas por los inversores y consumidores responsables. En la actualidad, GRI es una institución global independiente en la que están implicadas empresas, organizaciones empresariales, la Cámara de Comercio Internacional, el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, ONG, sindicatos y redes de la sociedad civil de todo el planeta. Miles de empresas en todo el mundo publican las memorias de sostenibilidad a partir del estándar del GRI.

El desarrollo de este tipo de instrumentos ha sido teorizado en los últimos años desde diferentes perspectivas. El desarrollo de redes *multistakeholder* está vinculado a los regímenes internacionales (Young, 1980), aunque implica la participación en ellos de los actores no estatales (Young, 1999). En el contexto de la gobernanza global, la emergencia de redes políticas globales fue descrita por Rosenau (1992) con el concepto *gobernanza sin gobierno*, poniendo el énfasis en la participación de los actores no estatales en los nuevos instrumentos de gobernanza. Desde el punto de las Relaciones Internacionales y la Ciencia Política, Reinicke

(1998) lo describe como «redes de políticas públicas globales», y posteriormente, incidiendo en la emergencia de los nuevos partenariados entre empresas y ONG, Zadek y Radovich (2006) lo definen como una nueva forma de «gobernanza de colaboración».⁹⁶

Uno de los puntos de vista más innovadores sobre la emergencia de las redes políticas globales es el análisis generado por Waddell (2002a) sobre «redes de acción global».⁹⁷ El concepto pone el acento en los procesos de organización política global que se estructuran alrededor de redes de aprendizaje social y sistemas de cambio social innovador (Waddell, 2002b). En él se incluyen iniciativas como Building Partnerships for Development in Water and Sanitation, Climate Group, Extractive Industries Transparency Initiatives, Fair Labor Association, Forest Stewardship Council, Global Alliance for Improved Nutrition, Global Compact, Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria, Global Knowledge Partnership, Global Reporting Initiative, Global Water Partnership, Global Partnership for the Prevention of Armed Conflict, International Centre for Trade and Sustainable Development, Marine Stewardship Council, Microcredit Summit Campaign o Social Accountability International.

Este concepto acude también al estudio de los actores no estatales en el desarrollo de los bienes públicos globales. Una GAN puede describirse mediante cinco elementos: un marco de acción global, con una orientación transnacional y con la voluntad de desarrollar una ciudadanía global; con un imperativo de bien público; con una estrategia sistémica y *cross-sectorial*; como un agente de cambio y con una estructura de red interorganizativa.

A diferencia de las ONG, la estructura de las GAN es mucho más ligera. Se conforman en torno a estructuras *multistakeholder* en las que se integran diferentes actores públicos y privados con o sin ánimo de lucro. Las GAN tienen un origen muy diverso. La organización que impulsa su creación puede ser una empresa, una ONG —como la Coalition for Environmental Responsible o Global Reporting Initiative— o bien una organización intergubernamental, como el Secretariado General de Naciones Unidas para UN Global Compact.

La misión de las GAN es la producción de diferentes bienes públicos, servicios, regulaciones o transferencia de recursos globales. Por lo general, se unen bajo principios de bien público global, como el desarrollo sostenible o la justicia global. Pretenden ocupar los déficits de la gobernanza global. Las GAN poseen una visión holística respecto a las formas políticas y organizativas tradicionales. Su objetivo es la unión de todos los actores sociales, públicos y

⁹⁶ Zadek y Radovich (2006) adoptan el concepto de *collaborative governance*, que toman de Donahue y Zeckhauser (2005), que había sido aplicado al estudio de instrumentos de gobernanza que apoyaban el papel regulador del Estado, y que Zadek y Radovich aplican a la colaboración *multistakeholder*. Con él aluden a los instrumentos institucionales que se definen por ser «un espacio de colaboración deliberativa que involucra a actores privados, civiles, públicos, con el objetivo de establecer normas y estándares de comportamiento para aquellos que están involucrados en su elaboración y para una potencial comunidad de actores» (Zadeck, 2006).

⁹⁷ Global Action Network (GAN). S. Waddell ha ido teorizando en torno al desarrollo de estas redes a través de la organización *Global Action Network Net*. <<http://www.gan-net.net/>>.

privados, en la búsqueda de soluciones globales ante un reto concreto. En muchos casos, las GAN se encaminan a la solución de retos globales, para lo cual los acuerdos interestatales no son, en general, suficientes. Así, se estructuran de forma paralela a las organizaciones internacionales gubernamentales, aunque pueden trabajar en colaboración, pero de forma mucho más ligera, sin un amplio grado de institucionalización ni burocratización. Su principal característica es que se conforman como agentes de cambio social (Wadell, White, Zadek, Radovich, 2006).

En algunos casos, estos nuevos mecanismos emergen de las campañas que los grupos de activistas sociales han desarrollado ante el sector privado para reclamar su responsabilidad y el cambio de actitud en políticas de derechos humanos y laborales, o con respecto al cambio climático. De esta forma, a pesar de que en una primera etapa fue el conflicto abierto lo común, en algunos casos estas campañas han evolucionado hacia nuevas formas y redes de colaboración entre empresas y organizaciones de la sociedad civil, una posición que resulta más pragmática. Se encuentra entonces la emergencia de procesos de «diálogo *multistakeholder*» o «diálogo multilateral», en los que se sientan a negociar el sector privado y las organizaciones activistas y de defensa de la sociedad civil global, en casos relevantes como el Foro *multistakeholder* europeo para la RSE.

Así pues, los líderes empresariales han encontrados espacios de contacto con los activistas sociales, lo que ha facilitado el desarrollo de nuevos mecanismos de RSE. Se han establecido mecanismos de persuasión e información mutua a través de los cuales se pueden o no elaborar instrumentos de consenso, si bien en numerosos casos la creación de estos mecanismos responde más bien a intereses empresariales en cuanto a su reputación en los mercados globales.

Este nuevo tipo de regulación *multistakeholder* difiere de la regulación tradicional debido al importante papel que ejercen las organizaciones de la sociedad civil y los grupos activistas transnacionales (Keck y Sikkink, 1998). En este sentido, se trata de un proceso en auge que puede desembocar en múltiples formas de colaboración, especialmente entre las empresas y las redes de la sociedad civil, pero también con la participación de agencias intergubernamentales.

Las regulaciones *multistakeholder* adoptan formas de *soft law*. Como se ha visto, a menudo los Estados han utilizado la *soft law* como un mecanismo para facilitar la cooperación internacional. En este caso, el desarrollo de regulación *multistakeholder* ha adoptado las formas de *soft law* a partir de códigos de conducta, certificaciones y mecanismos de transparencia. Su cumplimiento depende de la voluntad y el compromiso de los miembros. Por este motivo, resultan relevantes la cantidad de recursos que se dediquen a los sistemas de regulación y las acciones consensuadas entre los actores participantes sobre su implementación, seguimiento y control.

En resumen, en estos procesos *multistakeholder*, el objetivo es el establecimiento de normas y estándares de comportamiento empresarial y el seguimiento de su cumplimiento a

través de mecanismos de control y sanción establecidos por los propios *stakeholders*, como consumidores o inversores. Estos mecanismos pueden poseer una naturaleza formal o bien desarrollarse mediante procesos informales. Se trata de estándares de asunción voluntaria por parte de las empresas, que establecen directrices y normas de comportamiento empresarial que se distinguen de los estándares previamente existentes, que buscaban la maximización del valor económico y empresarial. En estos mecanismos, las empresas tienen en cuenta las demandas de las partes interesadas o *stakeholders*.

En muchos casos, estos mecanismos de aceptación voluntaria por parte del sector empresarial pueden acabar ejerciendo una función reguladora. Haufler (2006) identifica algunos de ellos: la certificación como Forest Stewardship Council; el *reporting* como Global Reporting Initiative; el etiquetaje como Fair Trade Labelling Organizations International, o los sistemas de auditoría social como SA8000. Se trata de instrumentos de adopción voluntaria (*soft enforcement*), ya que las empresas se ven presionadas para su adopción a través de incentivos de mercado, los cuales pueden mejorar su reputación ante los consumidores e inversores responsables y, al mismo tiempo, comportar beneficios económicos. Desde el punto de vista privado, aparecen como estrategias *win-win*, gracias a las cuales todas las partes pueden salir beneficiadas (Zadeck, 2001a).

En este sentido, el que no exista una regulación internacional sobre el comportamiento empresarial hace que estos mecanismos de regulación *multistakeholder* adopten esa función en la evolución de los mecanismos individuales y colectivos de gobernanza global, a través del establecimiento de normas y estándares (Haufler, 2006). El desarrollo de estos mecanismos ha ido consolidando una suerte de papel de autoridad privada, en la gobernanza global, a cada uno de los diferentes actores, ya sean empresas, organizaciones empresariales. Cada vez existe una mayor competitividad entre las empresas a la hora de afrontar la autorregulación o su participación en procesos de corregulación público-privada o *multistakeholder*. Esta competitividad aparece también en diversas áreas regionales, como en el marco de la UE, Estados Unidos o Asia.

La emergencia de la regulación *multistakeholder* se debe a dos elementos. En primer lugar, la globalización económica en sí misma. El volumen de empresas transnacionales y sus empresas filiales y subcontratadas alcanza hoy un impacto muy relevante en la economía. El papel de las empresas en las cadenas de contratación es muy importante, sobre todo en los países en desarrollo, al igual que su impacto en el ámbito de los derechos humanos, las prácticas laborales y la calidad medioambiental. En segundo lugar, por la falta de mecanismos adecuados impulsados por los Estados para gobernar el comportamiento de los mercados y las empresas. La retirada del Estado a la hora de gobernar los mercados ha ido aumentando gracias a la adopción de un liberalismo cada vez más puro a partir de la década de los años ochenta (Strange, 1996). A pesar de todo, algunos autores afirman (Keohane, 2003) que la globalización

no ha supuesto más dificultades a las empresas a la hora de rendir cuentas que las que ya existían en la economía de la posguerra mundial.

En este sentido, el auge de estas nuevas formas de regulación *multistakeholder* puede ser analizada desde dos puntos de vista. En primer lugar, representa de forma ajustada el impacto de la ideología política neoliberal en los mercados en lo que respecta a la pérdida de poder de los Estados-nación, tanto a escala nacional como internacional (Lipschutz, 2005). En segundo lugar, consiste en una de las formas más innovadoras de gobernanza que surge de la falta de legitimidad de las formas tradicionales de gobernanza interestatal o multilateral (Bernstein, 2005). En este sentido, muchos autores consideran que el auge de la regulación *multistakeholder* intenta compensar la disminución de la capacidad gubernamental a la hora de proveer de bienes públicos en los ámbitos ya globalizados (Knill y Lehmkuhl, 2002).

4 El neoliberalismo y la participación de los actores privados en la gobernanza

Como se ha visto, una de las esferas donde las empresas han desarrollado instrumentos de autorregulación es en la regulación de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional.⁹⁸ Teniendo en cuenta lo que se ha expuesto en los apartados anteriores, en este último se analiza el auge de la RSE como espacio de gobernanza global.

Para poder entender su emergencia, desarrollamos en este apartado una lectura crítica que muestra la relación entre la expansión del liberalismo y el impacto de la gobernanza global. Para ello la investigación se basa en aquellos autores que consideran que el neoliberalismo ha facilitado la emergencia de espacios de gobernanza global, al amparo de la cual las empresas autorregulan sus impactos sociales y medioambientales.

Finalmente, se profundiza en la relación entre la gobernanza global y la reconstrucción del orden mundial a principios del siglo XXI. Se presenta una propuesta para entender el auge de la RSE tomando como base la obra de K. Polanyi, lo que permitirá entender los elementos estructurales que conforman este movimiento empresarial de gobernanza global en una economía capitalista de mercado.

⁹⁸ Además, recientemente se puede encontrar la emergencia de mecanismos de gobernanza *multistakeholder* que son elaborados por actores públicos y privados conjuntamente, con la participación de agencias gubernamentales, empresas y organizaciones de la sociedad civil global. Estos mecanismos híbridos incluyen partenariados público-privados y otras iniciativas *multistakeholder* en las que participan diferentes actores. Algunos ejemplos de mecanismos de regulación privada: el Forest Stewardship Council (FSC) —para regular y promover la tala sostenible de bosques—, el trabajo de la International Fair Trade Association —para reforzar la posición de los productores empobrecidos de países en vías de desarrollo en el comercio global— o el Global Reporting Initiative —para promover el uso de memorias de sostenibilidad entre las empresas y todo tipo de organizaciones como instrumento de rendición de cuentas—. A ellos se dedicará el cuarto apartado de este capítulo.

4.1 El origen de la participación de los actores privados en la gobernanza

La participación de los actores privados en la gobernanza no es un fenómeno nuevo. Para poder entender cuál es su dimensión se recogen elementos del proceso histórico que ha desembocado en el contexto actual. Una de las profesoras que se ha dedicado al estudio de este proceso histórico es A. C. Cutler (1997, 1999a, 2000). La investigadora demuestra que existían espacios donde los actores privados participaban en la gobernanza de los mercados desde la Edad Media, e incluso en algunos estudios los remonta a una mayor antigüedad (Cutler, 2006). Sus investigaciones prueban cómo la separación entre los actores públicos y privados en la esfera de la gobernanza mundial no siempre ha sido tan clara. Históricamente, desde la Edad Media hasta el siglo XVIII, las autoridades privadas desempeñaron un papel relevante en la regulación de los mercados. Una parte muy importante de los códigos comerciales que se elaboraron a lo largo de la Edad Media y durante el Renacimiento en el Reino Unido fueron inicialmente desarrollados por los comerciantes, que necesitaban normas, estándares y líneas directrices para regular sus intercambios comerciales. Estas normas fueron aceptadas y apoyadas por las autoridades públicas, como mecanismos de autorregulación de la actividad económica.

Así pues, la participación del sector privado en el gobierno de los mercados ha coexistido históricamente durante muchos siglos con un control extensivo ejercido por los Estados-nación. En el Reino Unido, durante los siglos XVII y XVIII varias empresas, creadas bajo la supervisión de la Corona británica, controlaron el monopolio del comercio con las colonias a partir de intereses públicos y privados interrelacionados. No se trataba de empresas privadas como se entienden hoy, sino de empresas imperiales con ánimo de lucro, gestionadas privadamente bajo impulso público.

A partir del siglo XVIII, la influencia de los principios del liberalismo económico facilitaron la transformación del sistema político, separando los aspectos sociales y políticos de los económicos, y favoreciendo el desarrollo de un sistema económico independiente de la actividad de los gobiernos. Así, por consiguiente del desarrollo del pensamiento liberal económico, esta interrelación y colaboración entre las autoridades públicas y privadas en la gobernanza empezó a transformarse.

La popularidad de las propuestas de libre mercado impulsadas por la obra de Adam Smith *The Wealth of Nations* (1776) espoleó la materialización de esa separación de la esfera económica y del mercado como espacio privado frente a la esfera política como espacio público (Cutler, 2006). La implementación de las políticas liberales favoreció el desarrollo de los mercados y los agentes privados en el Reino Unido y en otros países europeos, de forma independiente con respecto a las normas sociales. Ello comportó la separación entre los ámbitos público y privado, es decir, entre la política y el mercado.

Aún en el siglo XIX, en plena Revolución Industrial, un número importante de organizaciones empresariales crearon sus estándares y normas para gobernar el comercio que se desarrollaba en el interior de las fronteras nacionales y sobre bienes concretos, como el algodón o el maíz (Graz y Nölke, 2008b). No obstante, no fue hasta la primera mitad del siglo XX cuando se produjeron diferentes procesos políticos concretos que permitieron la separación de forma explícita y formal del papel de las autoridades públicas frente a las privadas en la gobernanza de la política económica mundial (Cutler, 2006).

Después de la II Guerra Mundial, los Estados-nación vencedores acordaron por un consenso liberal que las autoridades públicas, es decir, los gobiernos, monopolizarían el poder político internacional. En la Conferencia de Bretton Woods, los gobiernos vencedores diseñaron las organizaciones internacionales gubernamentales que gobernarían el orden económico mundial. El sistema internacional de posguerra tendió a separar las instituciones internacionales que se encargarían de gobernar los mercados internacionales de aquéllas que gobernarían lo público. De este modo, se fundaron tres organizaciones internacionales gubernamentales encargadas de regular la economía internacional: el FMI, el Banco Mundial y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Paralelamente, con el desarrollo del estado de bienestar impulsado por las ideas keynesianas, especialmente en los países europeos, los gobiernos socialdemócratas integraron de nuevo los marcos de gobernanza de los mercados en el ámbito público nacional, incorporando la intervención estatal en la economía. Este proceso consolidó la separación entre los ámbitos político y económico hasta nuestros días.

En las últimas décadas, en el marco de la disciplina de las Relaciones Internacionales, diferentes autores han centrado su atención en el estudio de la separación entre la esfera pública y privada y su impacto en el análisis de la política mundial. Una de las primeras autoras fue S. Strange (1996), que en su obra *The Retreat of the State* argumenta que la separación entre lo público y lo privado no permite analizar las transformaciones que se han ido produciendo alrededor de la gobernanza económica mundial en las últimas décadas del siglo XX. En especial, la separación entre el análisis del papel político de los Estados y el del papel económico de las empresas no permitía entender la función política que estaban adquiriendo los actores privados.

Así pues, el centro de gravedad en la política mundial está escorándose hacia los procesos de transformación de la economía global. En las últimas décadas del siglo XX, la toma de decisiones políticas en algunos temas económicos o que afectaban a los mercados se había traspasado de la autoridad pública a los actores privados (empresas, otros operadores del mercado).⁹⁹ S. Strange demostró que las empresas ejercían su poder dentro de la estructura de

⁹⁹ Como se ha visto en el primer capítulo, el Estado-nación ha visto erosionado su papel exclusivo en la política mundial (Strange, 1996; Cox, 1987). Ellos mismos habían abandonado la regulación de algunas esferas del mercado a favor de las empresas. En primer lugar, desde 1945, la liberación de la IED, es decir, la desregulación de la

las Relaciones Internacionales, influyendo en los gobiernos y sus agendas, pero también trascendiendo este ámbito hacia esferas de autoridad privada.

Posteriormente, Cutler (1997, 1999) ahondó en el análisis de las consecuencias de la separación entre lo público y lo privado en el Derecho internacional. El que en Derecho Internacional Público se haya considerado tradicionalmente al Estado como actor de pleno derecho y la autoridad dominante en el sistema internacional ha comportado que no se haya prestado atención al papel de las autoridades privadas.

No obstante, esta distinción no se corresponde con la realidad de la dinámica de la política mundial, en la que los Estados y las empresas colaboran en el desarrollo del capitalismo global. Desde el punto de vista de la teoría crítica, este proceso de colaboración entre autoridades públicas y privadas descubre la nueva estrategia de las fuerzas políticas hegemónicas con vistas a mantener la acumulación capitalista en una era de mercados globales (Cox, 1996, 1997).

4.2 El papel político de los actores privados

En 1988, Susan Strange explicaba ya cómo las fuerzas sociales globalizadoras estaban desarrollando espacios donde el impulso rector de la gobernanza ya no provenía de las autoridades públicas, puesto que los Estados habían cedido espacios de competencia política en la esfera internacional a los actores privados. Para poder entender mejor este proceso, también debe tenerse en cuenta como las empresas y las agencias privadas estaban asumiendo espacios de regulación de los mercados como un mecanismo de compensación ante el vacío generado por los Estados-nación en la esfera internacional.

En un interesante trabajo de investigación recopilatorio, Graz y Nölke (2008a) analizan diferentes mecanismos de «gobernanza privada transnacional» y aportan elementos teóricos sobre su desarrollo. Se trata de aquellos mecanismos que vienen a regular esferas transnacionales y que son diseñados e implementados por autoridades privadas. La gobernanza privada transnacional surge cuando diferentes actores privados cooperan en espacios transnacionales para establecer regulaciones y estándares que son aceptados como legítimos por los agentes que no están implicados en su definición. Se trata de mecanismos de muy diverso grado de institucionalización, desde acuerdos con un alto grado de formalización hasta plataformas de interacción informal entre actores privados. En el caso de la gobernanza privada

protección industrial, había favorecido la transnacionalización de la actividad económica y el control por parte de las empresas de su actividad más allá de los mercados nacionales. En segundo lugar, la política de reducción arancelaria desarrollada por los estados a través del GATT favoreció la obertura de los mercados y la transnacionalización de la economía. Y en tercer lugar, los procesos de integración y desarrollo de los mercados financieros transnacionales que son regulados por los agentes privados había intensificado el proceso de globalización.

transnacional, ésta trasciende dos fronteras, que tienen en cuenta al analizarla como instrumento político: en primer lugar, las fronteras nacionales, y en segundo, la línea de demarcación entre el espacio del Estado-nación y la esfera de la sociedad civil.

En los últimos años, la habilidad de los actores no estatales privados para desarrollar espacios de cooperación que superan las fronteras nacionales ha sido especialmente importante. Ha sido un proceso caracterizado por la creación de nuevos marcos de regulación transnacionales que son acatados por los actores participantes en los mercados globales, aceptando así de forma legítima la autoridad que asumen los impulsores de esta regulación. Este proceso supone una privatización de la función reguladora y de su monitorización y cumplimiento.

Los mecanismos de regulación impulsados por los actores privados son cada vez más importantes, sobre todo en la gobernanza de los mercados globales (Cutler, Haufler y Porter, 1999; Hall y Biersteker, 2002; Higgot, Underhill y Bieler, 1999). La globalización ha impulsado la privatización de la gobernanza a partir de dos procesos. En primer lugar, se ha cerrado una cantidad importante de acuerdos de regulación impulsados por las empresas que han venido a cubrir espacios transnacionales que no estaban gobernados por las autoridades públicas. Por ejemplo, durante las últimas décadas, las empresas, agencias de *rating*, firmas consultoras y auditoras globales y organizaciones empresariales diversas están adoptando mecanismos de autorregulación privados en varios espacios vinculados a los mercados globales y la actividad productiva transnacional. Entre ellos, destacan los mercados electrónicos y mercados financieros, que sufrían un déficit importante de regulación pública. Además, diversas agencias privadas han construido estándares y normas para regular su propia actividad; es el caso de las telecomunicaciones y el transporte aéreo o marítimo. En segundo lugar, este proceso se ha llevado a cabo de forma paralela a la construcción de un orden económico neoliberal, a raíz de la difusión de la ideología de libre mercado y la desregularización pública de la economía mundial impulsada por los gobiernos occidentales desde la década de los años ochenta del pasado siglo, lo que ha facilitado la expansión de espacios subestatales y transnacionales regulados por los agentes privados (Scholte, 2005).

4.3 El impacto de la ideología neoliberal en el orden político mundial y la emergencia de la gobernanza global

Este proceso de acceso a las decisiones políticas por parte de las autoridades privadas puede explicarse desde el punto de vista del impacto de la ideología neoliberal en el orden político mundial. En la segunda mitad del siglo XX se ha producido una importante difusión de la ideología neoliberal entre las élites políticas y económicas globalizadas —especialmente en

los sucesivos gobiernos de los Estados Unidos—, a través de las obras de influyentes economistas neoliberales como F. Von Hayek, de la Escuela Austriaca, o Milton Friedman, de la Escuela de Chicago (Djelic, 2006).

Esta ideología ha influido también a las élites empresariales transnacionales que han surgido en la misma época (Sklair, 2001). Se trata de los presidentes y directores generales de empresas transnacionales. Tanto las élites políticas occidentales como las propiamente transnacionales se han convertido en las principales fuerzas globalizadoras, las que han impulsado en profundidad el proceso de globalización de los mercados imbuidas por la ideología neoliberal que apunta a la capacidad cierta de los mercados de autogestionarse sin la intervención pública. El neoliberalismo rompía con las premisas keynesianas aceptadas en el orden económico de posguerra por Occidente. La ideología neoliberal impregnó las élites políticas y se consolidó en la década de 1980 a través de diferentes gobiernos conservadores, como el encabezado por Ronald Reagan en los Estados Unidos o el presidido por Margaret Thatcher en el Reino Unido. Su influencia impregnó con posterioridad a otros muchos gobiernos, especialmente en Europa occidental y América Latina, y más tarde en Asia.

Pero también dejó calado en los órganos directivos y técnicos de las organizaciones internacionales gubernamentales económicas, como el FMI, el Banco Mundial y, actualmente, la OMC. Desde aquella década, tanto los gobiernos más poderosos como estas organizaciones han desarrollado políticas neoliberales fomentando la liberalización de los mercados globales, la privatización de la gobernanza y la desregulación de la economía, facilitando así la desvinculación del Estado-nación a la hora de participar en el control de los mercados globales, especialmente el financiero (Djelic, 2006).

Las principales premisas en las que se basan las políticas neoliberales frente las políticas keynesianas han sido la defensa del libre mercado y la no intervención de los Estados en los mercados. Estas ideas, defendidas por los citados Friedman o Hayek, han influido de forma muy considerable en el orden económico mundial hegemónico en las últimas décadas del siglo pasado, facilitando el desarrollo de los mercados globales sin el control de los Estados ni la regulación pública.

Así pues, en los últimos treinta años han ido primando con cada vez mayor vigor, en el contexto político occidental, las reformas políticas orientadas a la privatización de los mercados, a través de medidas como la liberalización del comercio internacional y de los mercados de capitales mediante la introducción de políticas macroeconómicas de liberalización, la reducción pública sobre el control monetario, la reducción arancelaria y tarifaria o el impulso de la IED.

Este proceso, aparentemente bajo el impulso público, escondía en su seno el segundo elemento fundamental para el desarrollo de los mercados globales: la expansión de la autorregulación privada. El desarrollo de políticas neoliberales por parte de los Estados ha facilitado el auge de los procesos privados de autorregulación de los mercados. En algunos

casos, como el de los mercados financieros, se ha visto cómo en la actualidad son los agentes privados —agencias de *rating*, bancos de inversión y agencias semipúblicas— los que han establecido las normas y estándares que organizan los mercados, una vez que los Estados desmantelaron el marco regulador del patrón oro en la década de los años sesenta del pasado siglo.

De forma paralela, la caída del bloque socialista soviético a principios de la década de 1990 supuso el desprestigio del modelo económico comunista como alternativa al liberalismo, lo que favoreció la consolidación de la hegemonía política neoliberal en los principios rectores de la política intergubernamental, frente a modelos de cariz más social, incluido el moderado socialdemócrata. Este proceso benefició a lo largo de la última década la desregulación económica de los mercados de bienes, servicios y capitales y, al mismo tiempo, consolidó todos los procesos emprendidos de autorregulación privada.

Todo ello ha desembocado en la situación de crisis económica global actual, intensificada a partir de septiembre de 2008. Esta crisis financiera y económica, de magnitudes globales y hasta ahora desconocidas, ha demostrado que el proceso de desregulación pública y autorregulación privada en los mercados financieros llevada a cabo en los últimos años ha acabado generando un descontrol de dimensiones importantísimas. Los agentes privados que se suponía que controlaban los mercados han actuado bajo intereses estrictamente privados provocando vacíos legales y fiscales relevantes en una economía financiera globalizada.

Como consecuencia de ello, en la cumbre del G-20 celebrada en Washington en diciembre de 2008, los gobiernos abogaron por impulsar marcos reguladores transnacionales más sólidos y reformar las organizaciones económicas internacionales para adaptarlas a las necesidades de control y regulación de la economía globalizada a principios del siglo XX.

4.4 La ideología neoliberal en la Política Económica Internacional

El impacto de la ideología neoliberal ha conllevado diferentes transformaciones en la política económica internacional (Djelic, 2006). En primer lugar, uno de los impactos más importantes de las políticas neoliberales de los gobiernos es la creciente retirada por parte de los Estados de su papel como reguladores y supervisores de los mercados, con la consiguiente delegación de su autoridad a agencias reguladoras independientes y privadas. En segundo lugar, ha permitido el desarrollo de marcos de autorregulación en diferentes ámbitos económicos, dejando que sean los propios actores privados —empresas, agencias de *rating* y organizaciones empresariales— los que autorregulen la actividad económica. En tercer lugar, también ha permitido que los agentes privados adoptaran sus propios mecanismos de control y supervisión de estos marcos de autorregulación privada, cediendo así todo el espacio político. En cuarto

lugar, y de forma paralela al impulso de un marco de autogestión privada de los mercados, también cabe observar que han emergido nuevas formas de gestión pública impulsadas mediante líneas de actividad cada vez más profesionalizadas con modelos exportados del management privado. De esta forma, las burocracias estatales están cada vez más regidas bajo principios empresariales y de competitividad. Y en quinto lugar, no sólo se ha privatizado la gestión y el control de los mercados, sino que además se ha ido incrementando la privatización del control y la gestión de ámbitos sociales básicos como la sanidad o los asuntos sociales, que, a pesar de que el estado de bienestar había mantenido bajo control estatal, los gobiernos neoliberales han ido privatizando en las últimas décadas. Una de las consecuencias más importantes de la privatización de la gobernanza ha sido la adopción de políticas de subcontratación de actores privados, empresas u ONG en la provisión de servicios públicos. En este sentido, las ONG han adquirido un papel cada vez más relevante en la provisión de ayuda humanitaria en los países en desarrollo y de ayuda social en los países desarrollados (Scholte, 2005).

Djelic (2006) se refiere a esta tendencia como proceso de *marketización*. Se trata de la tendencia actual dentro de la gobernanza global: la expansión y primacía de las ideologías vinculadas a la privatización y la desregulación de los mercados, que al final han permitido un proceso de autorregulación de los actores privados (Cox, 1996a; Strange, 1996). En las últimas décadas, los agentes privados —empresas, agencias de *rating*, firmas globales consultoras, auditoras, organizaciones empresariales— han encontrado espacios vacíos en la regulación de las emergentes esferas transnacionales y globales, que han ido cubriendo con el desarrollo de espacios de regulación privada. En este sentido, la *marketización* ha supuesto una redefinición de las reglas de juego de la política económica internacional. El proceso actual de privatización de las normas y su cumplimiento va mucho más allá del papel tradicional de *lobby* ejercido por las empresas, ya que permite a los actores privados adoptar un papel activo en el desarrollo de un nuevo marco de regulación transnacional. No obstante, Graz y Nölke (2008a) son más audaces: destacan que la emergencia de la gobernanza transnacional privada es una forma de legitimación del neoliberalismo. En este sentido, es fundamental tener en cuenta que lo que es nuevo en el auge en las últimas décadas de la participación de las autoridades privadas en el desarrollo de espacios de gobernanza global no es la amplitud y la intensidad de los mecanismos, sino el hecho de que las autoridades privadas hayan establecido nuevas relaciones con los gobiernos, y que éstos hayan apoyado y favorecido ese auge a través de políticas concretas (Strange, 1996; Graz y Nölke, 2008a).

4.5 La aplicación de la obra de K. Polanyi para explicar la emergencia de la autorregulación y del neoliberalismo

Para entender cuál es el impacto de la autorregulación de los mercados se recoge la teoría crítica que incorpora el análisis de la obra de K. Polanyi sobre el origen del capitalismo, para aplicarla al análisis de la economía política internacional a principios del siglo XXI. La obra de este autor es útil para entender la interrelación que existe entre la autorregulación privada y el papel de los Estados. Puede aportarnos elementos que permitan entender mejor el contexto económico globalizado y aportar una visión crítica del desarrollo de los mecanismos de autorregulación privada.

En las etapas históricas previas a la Revolución Industrial, la economía siempre estuvo insertada en la sociedad como un elemento más en la red de relaciones sociales. Esta idea lleva al concepto de «incardinación» desarrollado por K. Polanyi (1957 [1444]) en *The Great Transformation. The Political and Economic Origin of our Times*. En su obra más importante, el historiador defiende la tesis de que en las sociedades preindustriales la economía no era un aspecto autónomo e independiente del resto —las relaciones sociales, familiares o religiosas—, sino que estaban subordinadas a ellas. De este modo, la economía tendía a comportarse como un fenómeno invisible en la estructura social, que cumplía la función de supervivencia. La supervivencia material se lograba a través de otras relaciones sociales, como el matrimonio o ciertos ritos religiosos.

La tesis básica de K. Polanyi es que el sistema capitalista es una anomalía histórica en la evolución del sistema de mercado. En las sociedades tradicionales, aunque hubiera mercados, los seres humanos se habían mantenido respetuosos con las reglas de la reciprocidad, redistribución solidaria y obligaciones comunales. Sin embargo, la Revolución Industrial provocó una gran transformación, destruyendo de forma irreversible aquellas formas de solidaridad, interrelación y reciprocidad de la sociedad tradicional. Así pues, su tesis explica que el sistema capitalista no es un resultado natural de la evolución social, sino que fue impuesto violentamente por el aparato del Estado a petición de las clases burguesas y mercantiles del Reino Unido a finales del siglo XVIII. En la sociedad moderna, la economía se independizó del resto de instituciones sociales y las dominó progresivamente. Polanyi define a los mercados como un fenómeno universal, presente en todas las culturas pero con una importancia social marginal. Y afirma que el moderno sistema mercantil significó una inmensa transformación, una novedad histórica.

El origen del proceso surgió en el Reino Unido en el siglo XVIII —a partir de la Guerra de la Independencia—, y comportó la integración de todos los mercados en una única economía nacional impulsada por el Gobierno. La expansión generalizada del mercado sólo fue posible mediante el fortalecimiento de las instituciones políticas estatales. Así pues, el éxito del

desarrollo del mercado requirió de una intensa regulación política, ya que los Estados fueron mucho más efectivos que los empresarios a la hora de impulsar el comercio. Aún más; según Polanyi, las instituciones gubernamentales tuvieron que encargarse de preservar la vida en la sociedad mercantil, recurrentemente abocada a la crisis material y política.

La *Gran Transformación* explica las reacciones sociales que se dieron en el Reino Unido a finales del siglo XVIII contra la mercantilización de esferas de la vida social que hasta el momento habían quedado al margen del comercio, como la tierra o la fuerza de trabajo. Estos procesos trastocaron de arriba a abajo las relaciones sociales tradicionales. Por distintas razones, estas transformaciones radicales encontraron asidero institucional y dieron lugar a un sistema de mercado que se organizaba enteramente en torno al Estado. A consecuencia, distintos movimientos conservadores intentaron dar respuesta institucional a esta crisis a través de subsidios y medidas disciplinarias, filantrópicas y penales, frente a la acción del Estado y su aparato regulador.

En este punto, Polanyi teorizó sobre el «doble movimiento». Se trata del proceso que explica la relación actual entre los mercados y el Estado en la política mundial. Ni el mercado autorregulador ni la economía de mercado hubieran podido funcionar sin determinadas intervenciones estatales que lo protegieran. El Estado inglés se encargó de regular sobre deferentes disposiciones legales orientadas a proteger el mercado y su libre funcionamiento a costa de la constricción de los factores. Entre estas leyes se encuentran las leyes sindicales, las leyes antimonopolio o las leyes mercantiles. En general, puede afirmarse que a lo largo de este período histórico se construyeron los cuerpos legales de las democracias modernas, que se procuraron de las intervenciones policiales y militares para controlar, reprimir y eliminar los movimientos obreros. Este proceso fue solicitado y dirigido por la clase burguesa partidaria de la supuesta autorregulación de los mercados.

El argumento de K. Polanyi es que tanto el mercado autorregulador como la economía de mercado y el ideal del *laissez faire* no son algo natural, sino que se trata de instituciones de nueva planta para cuyo desarrollo fue necesario que los Estados crearan las condiciones adecuadas: el liberalismo económico fue el principio rector de una sociedad en la cual la industria estaba fundada sobre la institución de un mercado autorregulador.

En este contexto, las crisis económicas son consecuencias perversas de la economía de mercado autorregulador, que fue extendiéndose paulatinamente a escala mundial desde la Revolución Industrial. Para el autor, el mito liberal que defiende la capacidad de los mercados de regularse por sí mismos y de distribuir los beneficios es falso. El liberalismo de mercado es una utopía: los mercados, una vez desgajados de la sociedad, tienden a generar crisis y a imponer graves costes sociales.

De esta doble característica se desprende la aparición de las grandes crisis económicas y políticas del siglo XX. Como conclusión, Polanyi reafirma el carácter utópico de un mercado sin

regulación, pero al mismo tiempo muestra los riesgos de un proteccionismo que vuelva inoperante la economía basada en el mercado. Para Polanyi, la difusión de los principios neoliberales y el ánimo favorable del Estado hacia el establecimiento del mercado mundial trajeron consigo la transformación y la crisis de las mismas instituciones políticas que hicieron posible la economía de mercado, y al amparo de ella, la de la sociedad en general.

Tras la II Guerra Mundial, la organización económica mundial continuó dividida en dos bloques: el bloque socialista de Europa del Este y el bloque occidental, que tenía como ejes la democracia y el mercado. Éste se encontraba regulado bajo las premisas definidas por el economista John Maynard Keynes y la necesidad de controlar las principales variables económicas internacionales por medio de la administración y gerencia del Estado, lo que desembocó en la creación del llamado estado de bienestar.

4.6 La responsabilidad social de la empresa y el doble movimiento

En las últimas décadas del siglo XX, la economía capitalista ha experimentado importantes transformaciones que la han convertido en una economía global y han venido a modificar el orden mundial de la posguerra, que estaba basado en el principio de la regulación estatal de los mercados y las políticas macroeconómicas. A consecuencia, la globalización actual refleja el doble movimiento descrito por K. Polanyi. La expansión de los mercados globales está favoreciendo su liberalización y desregulación en todo el mundo, lo que permite que los bienes y servicios, el capital y las personas puedan trasladarse a los mercados transnacionales de forma cada vez más acelerada. Al mismo tiempo, las consecuencias sociales negativas de la globalización son cada vez más importantes; sobresalen entre ellas los impactos sociales y medioambientales causados por la actividad de las empresas transnacionales.

La globalización ha aportado un proceso de exclusión social y pauperización de la población en una era en que la producción de riqueza debería predominar. Los intentos de explicar este fenómeno no resuelven la contradicción inherente al desarrollo del mercado, pues la economía de mercado requiere tratar como mercancía a la mano de obra, a la tierra y al dinero, atentando con ello contra la propia organización social que la soporta. Además, la globalización ha comportado un claro desarraigo del sistema económico con respecto a la sociedad en general. De hecho, tal como lo expuso K. Polanyi, las formas de organización social se están viendo subordinadas a la lógica de la demanda, la producción y el mercado globales.

En este nuevo contexto globalizado, los mercados autorregulados no constituyen en sí mismo una institución social, sino más bien un accesorio del sistema económico. Pero es necesario que exista el doble movimiento del péndulo: la regulación de las instituciones públicas que permita el funcionamiento de los mercados. En este sentido, cobra mayor

importancia el papel de las organizaciones internacionales gubernamentales económicas, como el FMI, el Banco Mundial o la OMC, las que diseñan las políticas económicas que deberán seguir los países a fin de alcanzar las metas de desarrollo y crecimiento económicos que estas mismas instituciones establecen para sus miembros y para la economía global en general.

En los últimos años, la RSE puede considerarse como un intento de establecer un nuevo equilibrio en este doble movimiento en un mercado global: una propuesta de gobernanza social integrada en la gobernanza económica de los mercados globales. Esta tesis fue defendida en un artículo por Levy y Kaplan (2008), que analizaban la RSE desde el punto de vista de la teoría crítica. Este doble movimiento entre el liberalismo económico global y la legislación social puede observarse en el auge de la RSE en la esfera política mundial. Desde este punto de vista, se considera que la RSE puede definirse como una estrategia que impulsa la clase capitalista global para armonizar la integración social de los mercados globales, y, al mismo tiempo, como una respuesta a las demandas sociales de protección ante la anarquía generada por la fuerza del mercado no regulado.

La lectura de la obra de K. Polanyi permite entender por qué ha surgido un espacio de autorregulación: las empresas no han encontrado el apoyo de un gobierno mundial que cumpliera la función institucional de regular el libre mercado. Los propios actores privados han construido este marco institucional para mantener el libre mercado global y evitar las consecuencias negativas de las crisis sociales y medioambientales.

Los defensores de la RSE consideran que es una forma de regulación privada responsable, que integra marcos de rendición de cuentas en materia social y medioambiental. Mientras, los críticos la definen como un sistema privado de gobernanza corporativa que desplaza la autoridad reguladora del Estado. Por ello, su crítica afirma que la RSE no es más que una tendencia que viene a cubrir un espacio de mejora de la imagen y las relaciones públicas, y no un cambio sustancial en la actitud y los valores empresariales (Christian Aid, 2004).

En este sentido, la RSE es una forma emergente de gobernanza global que discurre entre dos polos: la autorregulación por un lado, y la emergencia de un nuevo espacio de regulación *multistakeholder* desarrollada entre las empresas, las organizaciones de la sociedad civil global, sindicatos y organismos de Naciones Unidas por otro (Levy y Kaplan, 2008).

Así pues, se puede afirmar que la RSE es una respuesta discursiva, política y material de las empresas y la clase capitalista transnacional ante los cambios en la economía política global, la transformación del Estado-nación y la emergencia de la sociedad civil global (Ougaard, 2006). Representa la politización del contenido social de las instituciones que gobiernan hoy la actividad económica privada de las empresas y confirma el papel de éstas como autoridades privadas en la gobernanza global. Como se ha visto, la RSE es fruto del auge de una «nueva cultura empresarial global» que está reconstruyendo el papel de las normas y prácticas de las

empresas globales a la hora de regular la política internacional, y que incorpora la empresa como agente político en su calidad de regulador de los efectos externos de carácter social y medioambiental. La emergencia de esta nueva cultura de las empresas globales es una consecuencia del desarrollo de una civilización de empresas globales que propone la RSE como una propuesta de autorregulación de los mercados, superando el tradicional papel de los Estados como reguladores.

CAPÍTULO 4

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

El objetivo principal de la investigación es construir un marco teórico que permita entender la emergencia de este movimiento como espacio de gobernanza global. La RSE es fruto de diferentes procesos que han venido a transformar las relaciones políticas transnacionales y en los que tiene un peso destacado la iniciativa de las élites empresariales globales frente a la presión de la sociedad civil social y la transformación del Estado-nación. En este sentido, se analizan los factores que permiten entender el surgimiento de la RSE como fruto de la reestructuración de las relaciones de conflicto y cooperación entre las élites empresariales y los grupos de poder y presión en la sociedad civil global.

Con el objetivo de comprender qué significa realmente el hecho de que las empresas hayan asumido su responsabilidad social y medioambiental, se recogen las dos interpretaciones que existen en la disciplina en relación con la emergencia de la RSE. En primer lugar, se presenta una interpretación crítica y neoliberal de la RSE como espacio de autorregulación que viene a sustituir la regulación pública. En segundo lugar, se presenta una interpretación civil de la RSE, según la cual su emergencia se explica por la configuración de un nuevo dominio público global que va más allá de la política intergubernamental, pero que no la viene a sustituir. Se trata de un nuevo espacio político transnacional que viene a configurar el puzzle de la gobernanza global y que antes no existía: el encuentro entre la iniciativa de la autoridad privada y las nuevas formas de acción política impulsadas por la sociedad civil global.

Finalmente, se aporta una interpretación política de la RSE que permite integrarla en el contexto de emergencia de una nueva dinámica en la gobernanza global en torno al desarrollo de redes sociales y de redes de políticas públicas globales. Esta interpretación, al mismo tiempo, permite introducir el papel de las élites empresariales más innovadoras en relación con las nuevas formas de gobernanza en colaboración y con la RSE.

Para poder avanzar en esta argumentación, en primer lugar se estudia la emergencia del movimiento empresarial de RSE como marco de gobernanza global impulsado por el neoliberalismo en la política mundial. En esta línea, su aparición se explica como proyecto de la clase capitalista transnacional. Seguidamente, se analiza el origen de la RSE desde el punto de vista del papel de impulso de la sociedad civil global y las redes de activismo civil transnacional. Toda esta argumentación deriva posteriormente en el estudio de la RSE como

espacio de autorregulación privada y se aporta una clasificación de los instrumentos de regulación adoptados por las empresas. Finalmente, se ofrece una perspectiva diferente en torno a la lectura neoliberal de la RSE. En particular, se recoge la hipótesis de que la RSE forma parte de un nuevo dominio público global emergente construido a partir de la colaboración entre agentes privados, empresas y organizaciones de la sociedad civil global, donde la RSE cobra significado como espacio de gobernanza de colaboración.

1 La emergencia de la responsabilidad social de la empresa como ámbito de gobernanza global

A lo largo de las últimas décadas, la naturaleza y el poder de las empresas en la economía política internacional se han transformado como consecuencia de los procesos de globalización. Así, las empresas son hoy uno de los actores más importantes en el desarrollo del capitalismo global y en el control de la economía política internacional. Más allá de su poder en la esfera económica, la empresa ha adquirido un papel muy relevante en otros ámbitos, como el social y el medioambiental (May, 2006a). No en vano, la expansión de la actividad empresarial tiene impactos no deseados, o externalidades, en los trabajadores de todo el mundo, en las comunidades donde actúan y en el medio natural. Estos impactos se han incrementado de forma muy notable fuera de las fronteras de los países de origen de las empresas, debido a la complejidad de las redes de producción, subcontratación y comercialización.

Pese a ello, en el marco del Derecho Internacional Público, no existen mecanismos legales que permitan ejercer un control directo sobre las empresas transnacionales y las redes de producción y subcontratación. Como se ha explicado en los capítulos anteriores, no existe un acuerdo multilateral que regule la actividad empresarial o un gobierno mundial que regule los impactos de la actividad económica globalizada. Paralelamente, en los últimos años, los gobiernos han ido adoptando políticas neoliberales que han permitido desregularizar los mercados y privatizar esferas de regulación social que previamente eran competencia de los Estados-nación. Este proceso de influencia del neoliberalismo se ha desarrollado bajo el impulso de las propias élites gubernamentales, de forma paralela a la emergencia de nuevas formas de gobernanza global y regulación transnacional. En otras palabras, la retirada del Estado en ámbitos de regulación de económica y social ha comportado el que las autoridades privadas hayan adoptado nuevas instituciones y técnicas de autorregulación (Strange, 1996).

Como consecuencia de la magnitud de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional, desde la década de 1990, el debate acerca del papel de la empresa en la sociedad ha adquirido una nueva y extraordinaria actualidad. Este debate se ha

desarrollado entre la opinión pública global en un ambiente intelectual dominado por la actitud crítica frente a la irresponsabilidad y la falta de ética de las empresas transnacionales.

En este sentido, en la década de 1990, las críticas a la globalización situaron a las empresas transnacionales en el punto de mira de los movimientos sociales, en particular de las organizaciones medioambientales y de las redes impulsadas por los consumidores e inversores socialmente responsables y las comunidades en los países en desarrollo donde las empresas tenían sus redes de producción y subcontratación. A consecuencia, las grandes empresas transnacionales aparecieron ante la opinión pública como uno de los actores que estaba causando impactos ecológicos y sociales negativos en el planeta. Además, fueron acusadas de generar situaciones de violación de los derechos humanos, explotación laboral, pobreza y exclusión social.

Esta crítica social estalló en el marco de los movimientos antiglobalización, que denunciaron y culparon a las empresas de su irresponsabilidad política. En efecto, a principios de los años noventa, organizaciones medioambientales como Greenpeace International¹⁰⁰ o Friend of the Earth UK¹⁰¹, u organizaciones enfocadas a las empresas y los derechos humanos como CorpWatch¹⁰² en Estados Unidos y Ethical Consumer¹⁰³ en el Reino Unido, empezaron a divulgar información sobre las prácticas irresponsables de las empresas, a las que acusaban de buscar a cualquier precio el máximo beneficio económico. Las ONG desarrollaron campañas de denuncia contra empresas concretas. Su impacto sobre esas empresas fue muy importante, debido a la difusión de la información a través de Internet.

A pesar de que en un primer momento no dieron importancia a las organizaciones sociales, con el paso del tiempo, las empresas vieron afectada su reputación y, finalmente, su cuenta de resultados. Se dieron cuenta, pues, de que ya no podían mantener el desarrollo de los mercados globales si permanecían al margen de los problemas sociales, medioambientales y éticos a los que en parte contribuían. El sistema neoliberal no funcionaba, de manera que, para mantener el poder de los mercados, era necesario establecer algunas reformas concretas que favorecieran el gobierno de las externalidades que generaba la actividad empresarial transnacional.

Paralelamente, las empresas se dieron cuenta de que no podían mantenerse al margen de los principales retos a que se enfrentaba la sociedad y la humanidad en su conjunto y de que, en consecuencia, debían cooperar con el resto de los actores en su resolución. La RSE, de este modo, se presentaba como una solución para mantener la viabilidad de los mercados y del sistema capitalista global.

¹⁰⁰ <<http://www.greenpeace.org/usa/>> (16/2/09).

¹⁰¹ <<http://www.foe.co.uk/>> (16/2/09).

¹⁰² <<http://www.corpwatch.org/>> (16/2/09).

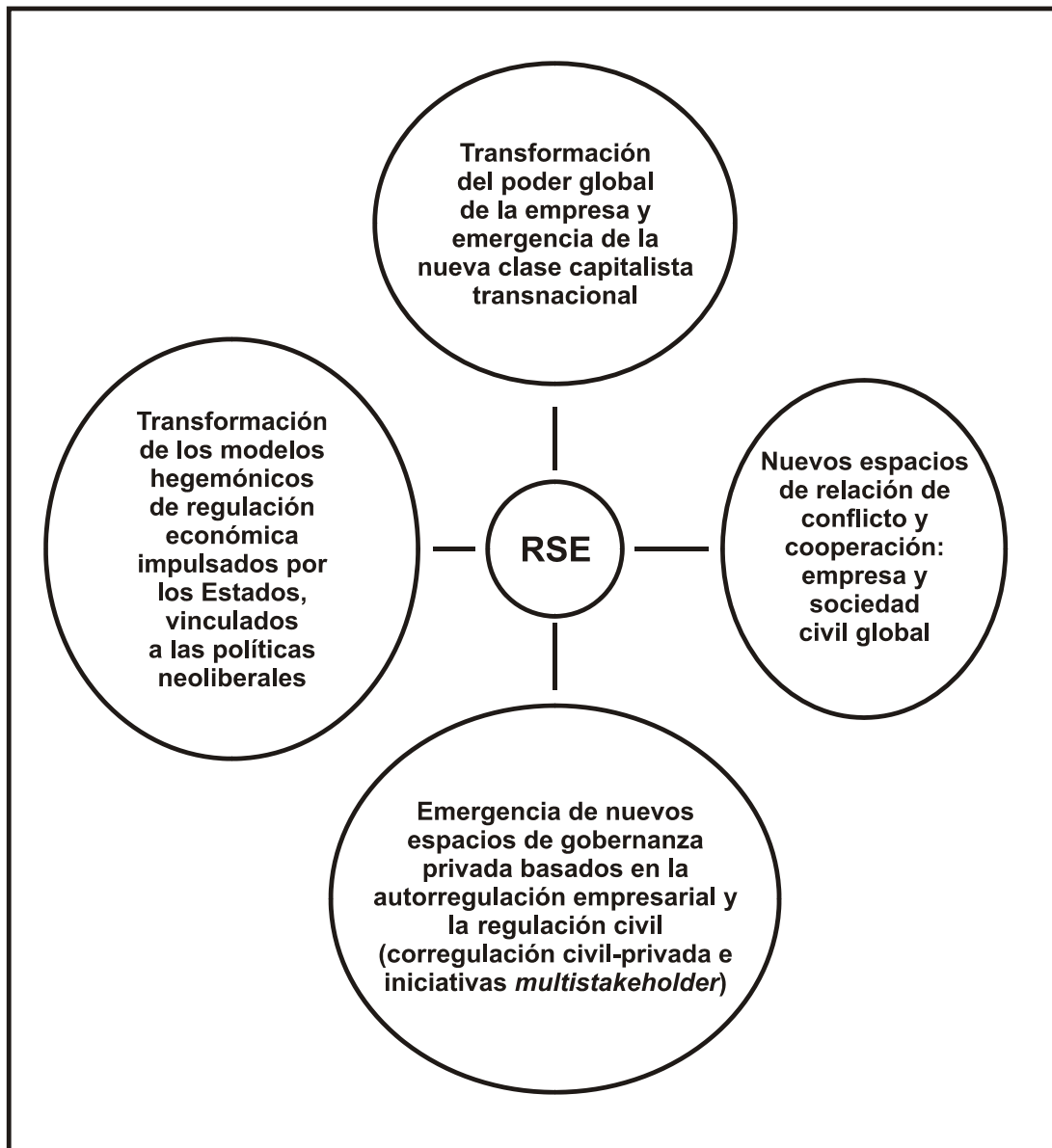
¹⁰³ <<http://www.ethicalconsumer.org/AboutUs/UsefulLinks.aspx>> (16/2/09).

1.1 Los dos movimientos que confluyen: el social y el empresarial

En este proceso emergieron dos movimientos que acabaron por confluir: por una parte, el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial vinculado a las redes de activismo de la sociedad civil transnacional y las ONG globales; por otra parte, y de forma paralela, el movimiento empresarial de RSE impulsado por el sector privado. Estos movimientos paralelos, social y empresarial en torno a la RSE, constituyen un fenómeno complejo que se explica por la convergencia de diferentes factores en el proceso de desarrollo del capitalismo global que se han sucedido en la economía política internacional en las últimas décadas. Estos factores son:

1. La transformación del poder global de la empresa, vinculado a la aplicación en las últimas décadas de las políticas neoliberales por parte de los gobiernos y la emergencia de la nueva clase capitalista transnacional, que regula la transformación de los mercados globales.
2. La emergencia de nuevos actores políticos en la política transnacional, que comportan nuevos espacios de relación de conflicto y cooperación con la empresa, donde destaca, sobre todo, el papel de la sociedad civil global y las empresas globales.
3. La transformación de los modelos hegemónicos de regulación económica impulsados por los Estados-nación en el contexto intergubernamental desde la II Guerra Mundial hasta hoy.
4. El papel adoptado por las empresas como autoridades privadas en el proceso de elaboración de nuevos marcos de gobernanza, lo que ha comportado la emergencia de nuevos espacios de gobernanza basados en la autorregulación empresarial y la regulación *multistakeholder*, que se enmarca en ese nuevo equilibrio de poder entre las fuerzas políticas y económicas en la economía política internacional.

Gráfico 4. Procesos políticos que convergen en la emergencia de la RSE como marco de gobernanza global



Fuente: Elaboración propia

1.2 El poder global de las empresas y el movimiento empresarial de responsabilidad social de la empresa

Actualmente, un número importante de empresas transnacionales ha adoptado políticas, prácticas e instrumentos de RSE para gestionar sus riesgos sociales y medioambientales. Las empresas necesitaban dar respuesta a las críticas recibidas de ONG, consumidores e inversores para mejorar su imagen ante la opinión pública. En los últimos quince años, han surgido en el ámbito empresarial global una serie de propuestas o instrumentos de gestión privada, ya sean

normas evaluadoras, estándares de gestión empresarial, códigos de conducta, buenas prácticas, instrumentos de certificación y de transparencia, modelos de *reporting* o instrumentos de rendición de cuentas,¹⁰⁴ que tienen por objetivo dotar al sector privado de medidas de control y gestión de los riesgos sociales y medioambientales sobre su actividad. Es el propio sector privado el que gestiona sus impactos sociales y medioambientales y el que ha dado en llamar a estas iniciativas de gestión interna políticas de RSE o ciudadanía corporativa.

Poco a poco, estas políticas empresariales de autogestión fueron aceptadas por diferentes organizaciones internacionales. Así, en 2001, la Comisión Europea publicó el *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, que aceptaba esa voluntariedad por parte de las empresas. De acuerdo con esta definición, la RSE pretende gestionar los riesgos sociales y medioambientales derivados de la actividad empresarial en todo el planeta. Supone la integración voluntaria por parte de las propias 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 partes interesadas, y, por tanto, la asunción de responsabilidad en relación con las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones (Comisión Europea, 2001).¹⁰⁵

De esta forma, la RSE se ha convertido en uno de los nuevos marcos de gestión que las empresas han impulsado en el contexto global para establecer unas reglas de juego. Esta propuesta generada por el sector privado se fundamenta en las nuevas relaciones de poder entre las élites empresariales transnacionales, los Estados, las organizaciones internacionales gubernamentales y la sociedad civil global (Pattberg, 2007).

1.3 La aproximación de las empresas sobre la responsabilidad social de la empresa

Para avanzar en esta investigación, es importante conocer qué entiende el sector privado por RSE. Para ello se recogen las definiciones que manejan las propias empresas y las organizaciones internacionales que más la han promovido. Para empezar, se recoge una aproximación a la noción de RSE que parte de la definición elaborada por tres instituciones que han liderado el desarrollo de esta iniciativa: el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), que con el tiempo se ha erigido en portavoz del sector privado en esta

¹⁰⁴ El término inglés *accountability* se puede traducir en español como «rendición de cuentas». Esta traducción no es exacta, pues el término inglés incluye aspectos de responsabilidad empresarial que no contempla la expresión en español.

¹⁰⁵ 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).

materia; la Organización de las Naciones Unidas (ONU), que la ha impulsado y liderado en el ámbito intergubernamental; y la Unión Europea, en particular la Comisión Europea, que ha sido la organización internacional regional que ha adoptado un papel más activo en la promoción de la RSE.

El WBCSD define la RSE como «el compromiso por parte de las empresas de 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). Así pues, se concibe como la aportación de las empresas al desarrollo sostenible. En este sentido, el WBCSD entiende la RSE como un concepto fundamental, comparable a las ideas de libertad e igualdad. Por otra parte, la RSE varía según el contexto histórico. En efecto, 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.¹⁰⁶ 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 se había definido 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 que desarrolla su actividad (Holliday *et al.*, 2002: 103). El WBCSD apunta que la RSE incluye un amplio abanico 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).

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 en favor de su promoción recibe 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».¹⁰⁷ De esta forma, el sector privado se adhiere a un instrumento voluntario, en partenariatado 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 empresarial,¹⁰⁸ para que las empresas asumiesen políticas de derechos humanos, derechos laborales y respeto al medio ambiente, y

¹⁰⁶ 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).

¹⁰⁷ Véase <<http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/index.html>> (4/7/2006).

¹⁰⁸ Aunque UN Global Compact está dirigida a la comunidad empresarial, se trata de una iniciativa *multistakeholder* a la que se pueden sumar otros agentes sociales, como gobiernos, organizaciones sociales, sindicatos o universidades.

evitar así la corrupción en las actividades empresariales. El decálogo de principios de 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.
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, se recoge la definición que presentó la Comisión Europea (2001) en el *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, que ha sido la más aceptada por los agentes sociales en el marco europeo. 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 propia 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 UE) coinciden en señalar tres aspectos fundamentales. Primero, la RSE ha surgido como consecuencia de la globalización económica. Segundo, la RSE constituye la aportación voluntaria del sector empresarial al desarrollo sostenible, pero como marco de autogestión y autorregulación, más allá de sus obligaciones jurídicas y del marco legal. Y tercero, 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 político global, la RSE constituye la aportación del sector privado a la promoción del desarrollo sostenible (Comisión Europea, 2002). De esta forma, las empresas se suman a la sociedad civil, los movimientos sociales, las organizaciones internacionales y los gobiernos a conseguir ese objetivo común, sin que ello suponga el despliegue de un marco legislativo público novedoso, pues su aplicación queda bajo la competencia del propio sector privado.

La incorporación de prácticas y políticas de RSE en el marco de la gestión empresarial representa un cambio fundamental en la cultura empresarial, en tanto que incorpora nuevos valores y modelos de comportamiento, como la rendición de cuentas y el diálogo con los partes interesadas. Se trata de una nueva relación de responsabilidad entre la empresa y la sociedad, pero sin control jurídico externo.

1.4 La responsabilidad social de la empresa y la gobernanza global

Teniendo en cuenta estos elementos, las investigaciones sobre la RSE en la disciplina han derivado en el estudio de la RSE como espacio de gobernanza global, que Pattberg (2007) denomina «gobernanza privada». La gobernanza privada se puede definir como «una forma de dirección sociopolítica en la que los actores privados están directamente involucrados en el desarrollo de un marco regulador —en forma de estándares o formas más generales que dirigen comportamiento— sobre el comportamiento de diferentes grupos de actores transnacionales, incluidas las empresas y, de forma más general, incluso los actores públicos, como los Estados» (Pattberg, 2007: 52). En el contexto global, una parte importante de esas nuevas formas de

gobernanza emana de fuentes privadas (Dingweth, 2005a). Esas fuentes privadas son los actores no estatales, sobre todo las empresas y la sociedad civil global, que están involucrados *inter alia* en el establecimiento de la agenda transnacional, los procesos de toma de decisiones políticos, los procesos de monitoreo y *reporting*, los procesos de establecimiento de estándares y implementación de las regulaciones (Pattberg, 2007: 9).

La RSE cumple las principales características que Pattberg (2007: 52) atribuye a la gobernanza privada. En primer lugar, la gobernanza privada se centra en el desarrollo de regulaciones y normas sobre espacios de intercambio estructurales y no sobre comportamientos espontáneos como las interacciones del mercado. En este sentido, la RSE, después de una década de desarrollo, se ha convertido en un espacio estructural. En segundo lugar, la gobernanza privada incluye procesos y marcos de institucionalización más allá de la mera cooperación entre los actores. No hay duda de que la RSE se ha institucionalizado. En tercer lugar, la gobernanza privada, potencialmente, organiza espacios políticos de toma de decisiones e implementación equivalentes en cuanto a su función a los mecanismos públicos.

De lo anterior se sigue que la RSE podría ser analizada como espacio donde las autoridades privadas actúan. Pero, la RSE no es privada. Es un fenómeno que se ha ido institucionalizando mediante normas y principios de comportamiento empresarial e incluye marcos y constreñimientos institucionales en forma de autorregulaciones, estándares de comportamiento o normas destinadas a la actuación de las empresas en sus actividades económicas en todo el planeta. Ahora bien, aunque la RSE es una iniciativa en el que no sólo participan las empresas. Por el contrario, lo hacen en cooperación con organizaciones interempresariales de RSE (CSR Europa, WBCSD, IBLF), organismos técnicos privados — como la International Organizations for Standardization—, ONG, fundaciones y organizaciones internacionales gubernamentales, a través de instrumentos y mecanismos de gestión empresarial, certificación, autoevaluación, *reporting*, transparencia o rendición de cuentas.

La RSE es un sistema de gobernanza global que se puede describir como una interacción sistémica entre actores privados, empresas y organizaciones de la sociedad civil global junto con organismos de Naciones Unidas, mediante reglas concretas en un campo específico: la política de sostenibilidad de las empresas en la sociedad globalizada. El enfoque sobre el análisis institucional de la gobernanza global permite analizar la RSE como un sistema de gobernanza específico, sostenido por actores y regulaciones como mecanismos de organización transnacional. La institucionalización de prácticas reguladoras bajo el impulso de actores privados no estatales, como las empresas y la sociedad civil global, pueden equipararse a ciertas funciones de los actores públicos.

Y ello se corresponde con la definición de gobernanza que hace la Comisión de Gestión de Asuntos Públicos Mundiales (1995) se trata de «la suma de las múltiples maneras como los individuos y las instituciones, públicas y privadas, manejan sus asuntos comunes. Es un proceso

continuo mediante el que pueden acomodarse intereses diversos y conflictivos y adoptarse alguna acción cooperativa. Incluye las instituciones formales y los regímenes con poder para imponer obediencia, así como arreglos informales que las personas y las instituciones han acordado». Y la RSE se corresponde bien con esta definición.

La RSE es un nuevo mecanismo de gobernanza global, que ha emergido en las últimas décadas de la intersección entre varias fuerzas en la política mundial, entre las élites empresariales transnacionales y las élites de la sociedad civil global. Para poder desplegarla, las empresas han tomado como referencia algunos instrumentos de *soft law* desarrollados por los gobiernos como marcos normativos de referencia: la *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social* (1977, 1991 y 2001) de la OIT, las *Líneas directrices para empresas multinacionales* de la OCDE (1977 y 2000), el *WHO/UNICEF International Code on Marketing of Breastmilk Substitutes* y, sobre todo, la Declaración Universal de los Derechos Humanos, adoptada y proclamada por la Asamblea General en su resolución 217 A (III), de 10 de diciembre de 1948.

Paralelamente, en los últimos años, los gobiernos también han desarrollado políticas públicas de promoción de la RSE, siempre de forma voluntaria. Uno de los gobiernos más activos en este sentido ha sido el del Reino Unido, que ha llegado a crear la figura del secretario de Estado para la RSE. No obstante, el papel de las autoridades públicas ha sido secundario, si se compara con el papel político desarrollado por el sector privado y la sociedad civil social.

1.5 El análisis del poder global de la empresa

Para poder entender cómo se han estructurado y legitimado estas políticas empresariales de RSE es importante saber como se organizan hoy las empresas y qué mecanismos utilizan las empresas para ejercer su poder. Las nuevas investigaciones en torno al poder global de la empresa ya no analizan a los actores privados como entes económicos productores de bienes y servicios. En efecto, la imagen tradicional que tenía la disciplina de las Relaciones Internacionales de la empresa se ha transformado. La globalización ha hecho emerger nuevos estudios que han vinculado el análisis del papel de las empresas en la economía política internacional a una nueva aproximación más integral del papel de la empresa en la política mundial (May, 2006; Fuchs, 2005).

La premisa de partida de la mayoría de las investigaciones es que ya no se puede enfocar la investigación sobre la empresa en el contexto político global analizando exclusivamente sus impactos económicos. Por el contrario, los nuevos enfoques transdisciplinarios permiten contemplar la empresa como ente económico, político y social, bajo la perspectiva de su nuevo poder global (Amoore, 2006; May, 2006a). En este trabajo se parte de la investigación de L.

Amoore (2006), quien considera que la empresa no es sólo un productor de bienes y servicio, sino «un productor de ideas, culturas e identidades, que se extienden más allá de las fronteras nacionales». En este sentido, cada vez más existe mayor semejanza entre la actuación y el impacto en la opinión pública y en la agenda política que tienen los gestores y élites empresariales, si se compara con el impacto de sus contrapartes en los ámbitos gubernamentales e intergubernamentales. El discurso de las élites empresariales y los profesionales globales influye en los discursos políticos y en los medios de comunicación.¹⁰⁹ A menudo estos discursos están entrelazados y generan espacios de consenso y acuerdo. De hecho, las empresas han influido siempre en la política y en las relaciones internacionales. No obstante, en la actualidad, las nuevas demandas de la economía global comportan la necesidad de analizar el papel de las empresas y las élites empresariales como actores políticos en un sentido mucho más sistemático de lo que se había hecho hasta ahora.

La empresa es hoy un actor político transnacional que ejerce un papel de primer orden en la definición de la agenda política global, que actúa como regulador transnacional, que participa en la toma de decisiones políticas con otros actores y, sobre todo, que participa en el diseño y la implementación de las políticas públicas globales y las nuevas prácticas sociales (May, 2006). Se puede decir que el poder global de las empresas es el poder que ejercen las empresas a partir de sus intereses como autoridades privadas en el espacio transnacional y que define la agenda política global, el establecimiento de regulaciones y de estándares de comportamiento, más allá de los Estados y las organizaciones internacionales gubernamentales (Korten, 1995). Las empresas no sólo influyen directamente en la agenda política intergubernamental, sino que definen la emergente agenda política transnacional, en la que, además de los Estados y organizaciones internacionales, participan otros actores no estatales, como la sociedad civil global (Fuchs, 2005).

No obstante, lo que interesa en esta investigación es ver cómo en la actualidad, más allá de estas estrategias de presión, las empresas ejercen su poder influyendo en la cultura política a través de una complejidad de nuevos mecanismos y estrategias. En los últimos años, las empresas han adoptado nuevas formas de actuación en la actividad política transnacional, que van más allá de los roles tradicionales de *lobby* o presión, o de financiación de campañas y partidos políticos. Entre estas nuevas formas de poder empresarial destacan las siguientes: en primer lugar, la influencia de la autorregulación privada en los mercados; en segundo lugar, el desarrollo de corregulación público-privada con los gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales; en tercer lugar, el desarrollo de nuevos proyectos de partenariado entre empresa y gobiernos, en los que también participan organizaciones de la sociedad civil; en cuarto lugar, el desarrollo de nuevas iniciativas de diálogo *multistakeholder* entre empresas y

¹⁰⁹ Existen estudios que analizan la influencia de los intereses empresariales en la construcción del discurso sobre temas sociales como el medio ambiente o el comercio justo (Bendell, 2004b).

actores sociales, que pueden desembocar en nuevas formas de regulación *multiskteholder*; y en quinto lugar, el impacto de los discursos y las prácticas de los grupos empresariales de élite y su influencia en los medios de comunicación y en la opinión pública (Bendell, 2005; Fuchs, 2005).

El movimiento empresarial de RSE se ha construido sobre la base de estos nuevos mecanismos de ejercicio del poder político transnacional. La emergencia de la RSE se puede analizar desde la disciplina de las Relaciones Internacionales como una estrategia de expansión del poder de las autoridades privadas en el nuevo orden mundial (Lipschutz y Rowe, 2005). En este sentido, en este apartado se realiza una lectura crítica de la RSE basada en el análisis neogramsciano. A este respecto, destacan especialmente los trabajos de Levy y Egan (2003), Levy y Newell (2005) y Levy y Kaplan (2008). Desde esta perspectiva, la RSE responde a la acomodación de las fuerzas hegemónicas en la construcción del orden mundial en las últimas décadas. En este contexto, la RSE refleja el papel político, económico y cultural dominante de la clase capitalista transnacional, especialmente a través de las élites empresariales, teniendo en cuenta la expansión de la ideología neoliberal y el discurso de libre mercado y la competitividad internacional (Levy y Kaplan, 2008). La RSE cobra sentido como análisis de la hegemonía de las élites privadas transnacionales y refleja la lucha entre las élites empresariales transnacionales, las élites gubernamentales y las élites de la sociedad civil global, que compiten por la hegemonía del orden mundial.

En el contexto de esa lucha por la definición de un nuevo orden mundial, como expondría Gramsci, el poder de las empresas ha permitido a las élites empresariales transnacionales redefinir sus relaciones con los gobiernos y con la sociedad civil. En este nuevo marco de relación, la RSE se muestra como un nuevo contrato político, en el que las élites empresariales adoptan una autoridad principal frente a los Estados.¹¹⁰ No obstante, este proceso de negociación entre las fuerzas hegemónicas ha permitido que algunas fuerzas de la sociedad civil dieran su apoyo a la RSE.¹¹¹

¹¹⁰ Como se ha visto, este proceso de consolidación de la autoridad privada no habría sido posible sin la vehemencia de las autoridades estatales, que han adoptado posiciones neoliberales y han privatizado sus economías, abandonando voluntariamente algunas funciones que tradicionalmente estaban asociadas con el papel de las autoridades públicas, como la regulación social y medioambiental (Strange, 1996).

¹¹¹ Este hecho se puede explicar por la fuerza de la ideología neoliberal entre las élites gubernamentales, los procesos de globalización y la incapacidad de los Estados para gestionar algunos temas vinculados a los mercados globales. Los gobiernos se han dirigido a las empresas modificando sus modelos de regulación en busca de su experiencia y su asistencia en la gestión de los bienes públicos globales (Ruggie, 2004). Todo ello ha permitido que las empresas puedan adoptar instrumentos de autorregulación en aspectos sociales y medioambientales que, durante el siglo XX, eran competencia de los Estados y del Derecho Internacional Público. Se puede decir, en fin, que los mercados han sustituido a los Estados como espacio adecuado para la autoridad reguladora (Picciotto, 2006). Los gobiernos responden a las presiones ejercidas por el sistema capitalista global y su competitividad eliminando las «ineficiencias innecesarias» por medio de la armonización de los procesos y mecanismos, dejado que sean los agentes privados quienes dominen el poder de los mercados en el interés social.

1.6 La emergencia de la clase capitalista transnacional y la politización de la cultura del *management* global

Los instrumentos de RSE se han construido en torno a diferentes grupos privados o élites empresariales que se han servido de marco de colaboración con las élites sociales innovadoras (Waddock, 2008). Estos grupos o élites son los que ejercen, en parte, el poder empresarial en las nuevas relaciones entre la empresa y la sociedad; y forman parte de las organizaciones de cooperación interempresarial que ellos mismos han creado para difundir la RSE. Entre estas organizaciones figuran World Business Council for Sustainable Development, CSR Europe, International Business Leader Forum, Forum Empresa, Business in the Community, la Conference Board o el World Economic Forum. En España encontramos el Foro de la Reputación Corporativa y el Club de Excelencia en Sostenibilidad.

En los últimos años, hemos asistido a un proceso de emergencia de diferentes grupos de élites de grandes empresas transnacionales —ya sean presidentes, consejeros delegados, directores generales o miembros de consejos de administración de grandes empresas, además de gestores de élite y consultores de firmas globales— que trabajan en los temas vinculados a la globalización empresarial. Estas élites se han convertido en la comunidad de expertos (comunidad epistémica) que define las prácticas y políticas globales de las empresas, hasta el punto de que sus informes, sus discursos y sus prácticas se han acabado convirtiendo en estándares aceptados globalmente.

Este nuevo papel es patente en la participación de las élites empresariales en negociaciones en torno a las organizaciones internacionales económicas, como la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, así como en la Comisión Europea y otras organizaciones regionales. Su influencia se ejerce bien directamente, bien a través de organizaciones de cooperación interempresarial, como la European Round Table of Industrialist, el Transatlantic Business Dialogue, el International Business Leaders Forum o el World Economic Forum.

En todo este proceso se observa la habilidad que han tenido estas élites empresariales para definir y redefinir continuamente los riesgos y las responsabilidades de la actividad empresarial en la economía política global. Así, diferentes grupos han definido, difundido y delimitado las prácticas globales de las empresas, e, incluso, han definido aspectos básicos de la cultura global, así como de nuestras percepciones y normas de conducta en relación con la esfera global.

Esta capacidad de las élites privadas muestra la transformación política de la empresa en la economía política global, un proceso que puede ser descrito como la «politización de la cultura del *management* global» (Amoore, 2006). En efecto, estas élites privadas vinculadas a grandes empresas transnacionales modelan la gobernanza sobre los impactos sociales y medioambientales de las prácticas empresariales en la economía política global. Además, están

autorizando activamente las emergentes prácticas políticas, sociales y empresariales globales, de manera que su actuación genera una relación cada vez más ambigua con la autoridad pública. En el marco de la RSE, las élites empresariales globales han tenido la capacidad para construir un discurso de responsabilidad social y para difundir e incorporar como normales y naturales sus estándares de autorregulación, que han sido aceptados por todos los actores, empresas, sociedad civil y gobiernos.

De esta forma, los estudios sobre estas nuevas élites empresariales vienen a confirmar la existencia de una nueva «clase capitalista transnacional» (Sklair, 2001). El sociólogo de la London School of Economics and Political Science, L. Sklair, ha desarrollado un importante trabajo teórico para explicar la emergencia de esta clase capitalista transnacional, recogiendo los trabajos de J. H. Dunning y de A. Giddens sobre la globalización.¹¹² En su obra, Sklair explica cómo la clase capitalista transnacional ha transformado el capitalismo en un proyecto global y ha consolidado su poder paralelamente al establecimiento de los mercados globales. Esta nueva clase capitalista transnacional es el principal impulsor de una parte importante de las prácticas globalizadoras en la economía global y es la fuerza directora en la creación del sistema capitalista global.

Esta emergente clase transnacional está formada por fuerzas e instituciones transnacionales cuyo poder y autoridad no deriva de los Estados-nación, sino del sector privado en sí mismo y del poder económico de las empresas. Los actores más importantes en esta nueva clase capitalista transnacional son las élites directivas de las empresas transnacionales y de las firmas de consultoría y auditoría globales: ejecutivos de las grandes empresas transnacionales y sus homólogos en las empresas filiales repartidas por todo el planeta; burócratas y políticos en organizaciones y agencias globales; profesionales técnicos en firmas globales y medios de comunicación y miembros de las redes de comercialización globales.

En general, se trata de directivos que controlan los medios de producción, distribución, intercambio y consumo transnacional. Sus objetivos y actividades responden a intereses económicos privados y pretenden mantener y ampliar su poder global. Actúan y piensan en un espacio económico y político transnacional, que va mucho más allá de las economías nacionales. Los ejecutivos de las grandes empresas transnacionales son los miembros más importantes de esta nueva clase capitalista transnacional. Se trata de los directivos de grandes empresas, bancos de inversión y consultorías globales, que reciben mayor retribución salarial por su trabajo y,

¹¹² La tesis de Sklair viene a confirmarse desde otras disciplinas, como el management (Porter y Kramer, 2006) o la economía política internacional (Amoore, 2006), que confirman ese papel político de los directivos de las grandes empresas (junto con analistas y consultores corporativos, gestores de grandes empresas, analistas financieros, abogados internacionales, auditores y censores de cuentas). Su papel en el desarrollo del capitalismo global ha sido fundamental, sobre todo porque han definido la agenda política transnacional en las últimas décadas. Todos ellos, como autoridades privadas, definen y modelan las nuevas reglas de juego de la economía política internacional (Cutler, Haufler y Porter, 1999).

especialmente, por sus resultados económicos. Son aquellos que concentran el poder de la toma de decisiones en las empresas transnacionales.

Esta clase capitalista transnacional está muy bien organizada. Muchos de sus integrantes se han formado en las mismas escuelas de negocio, en universidades de reconocido prestigio, sobre todo en Estados Unidos, pero también en Europa y Asia. Además, se han organizado en torno a diferentes organizaciones de cooperación interempresarial, en cuyo seno discuten, consensúan y diseñan la agenda política transnacional y global.

El segundo grupo, en orden de importancia, lo constituyen los burócratas y políticos que trabajan en organizaciones gubernamentales u organizaciones intergubernamentales de carácter global, como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio o el Banco Mundial. Ellos han sido los encargados de diseñar e implementar las políticas neoliberales de privatización de los mercados.

Por otra parte, los profesionales de consultorías y auditorías internacionales privadas han apoyado y facilitado el desarrollo de las políticas de expansión de los mercados de las empresas transnacionales, esto es, los procesos de transnacionalización. En este sentido, es importante tener en cuenta que los informes sobre RSE publicados por consultores internacionales, auditores, censores de cuenta y abogados han influido de forma decisiva en su definición e implementación. Los directivos de las empresas, asimismo, se han basado en estos informes para establecer sus estrategias y mecanismos de autorregulación.

Finalmente, también forman parte de esta clase capitalista transnacional los directivos y gestores que trabajan en las empresas de consumo y los medios de comunicación y de opinión pública global, que apoyan a los ejecutivos de las empresas en la expansión del poder de la clase capitalista global.

Además, esta clase capitalista transnacional se sirve de otras instituciones sociales para ejercer su poder: ONG, comités e instituciones científicas, escuelas de negocio y universidades, fundaciones, instituciones deportivas, etc. Así, la mayoría recibe financiación de grandes empresas. Además, los directivos de grandes empresas suelen ocupar puestos en los comités ejecutivos.

Su poder político lo ejercen mediante el control de la cultura y la ideología del consumismo global, o bien mediante el control económico de las redes de producción y los trabajadores globales. Al mismo tiempo, este poder les permite incidir en la agenda económica y política global: influyen directamente en la toma de decisiones de los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales, y participan en el diseño y la implementación de las políticas públicas globales.

En conclusión, el estudio de la clase capitalista transnacional se puede enfocar como el estudio de las redes de élites empresariales globales. Los miembros de esta clase capitalista

global establecen relaciones con los actores nacionales, las agencias y las organizaciones internacionales gubernamentales, y con los actores estatales de diferentes países.

1.7 La responsabilidad social de la empresa como proyecto de la clase capitalista transnacional

La emergencia de esa clase capitalista global es una consecuencia directa del impacto en la clase capitalista nacional de las diferentes crisis que ha sufrido el sistema económico capitalista durante el siglo XX. Más concretamente, la clase capitalista transnacional surgió como consecuencia de las crisis financieras que experimentó la economía internacional a principios de la década de 1970 como resultado del colapso del patrón oro, el aumento del precio del petróleo y la crisis de la deuda externa. Todos estos procesos comportaron, desde el punto de vista empresarial, una reestructuración del tejido productivo que facilitó el desarrollo de las redes de producción transnacionales; y la transformación de la clase capitalista nacional en una emergente clase capitalista transnacional que desarrollaba su actividad más allá de las restricciones económicas de los Estados.

Las élites empresariales nacionales vieron amenazados sus intereses, especialmente como consecuencia del poder ejercido por los gobiernos que pretendían regular los mercados. En respuesta a esa presión, la clase capitalista se organizó en la esfera transnacional, de forma paralela a como se estaban organizando los mercados globales. Así, los presidentes y consejeros delegados de las grandes empresas transnacionales centraron su actividad en la esfera transnacional y se apresuraron a difundir una nueva cultura y una nueva ideología basada en la expansión del consumismo global y el valor de la felicidad material. Esa ideología del consumo impulsada por la expansión de los mercados globales es el valor que sustenta su poder; y ese valor de la expansión del consumismo se unió al impacto de la ideología neoliberal, impulsada también por las élites políticas y empresariales a partir de las ideas de economistas como M. Friedman y F. Hayeck.

Ahora bien, debido a este proceso de expansión y crecimiento desaforado en todo el planeta, las empresas proyectaron en la sociedad una imagen negativa, basada en la idea de que sólo buscaban su propio interés económico y su crecimiento, a costa de la explotación de la sociedad. La década de 1980, caracterizada por un extraordinario desarrollo económico, consolidó el poder de las grandes empresas transnacionales, de los bancos de inversión y de las firmas globales de consultoría en torno a una cultura del *management* global.

A principios de la década de 1990, uno de los principales objetivos de la clase capitalista transnacional fue influir en la opinión pública para acabar con esa imagen negativa y generar

una imagen más positiva del papel de la empresa como agente impulsor del desarrollo económico.

En este proceso, el movimiento empresarial de RSE o ciudadanía corporativa se ha convertido en una de las estrategias más importantes que pretenden renovar el papel de la empresa en la sociedad. Su objetivo final es legitimar la autoridad de la clase capitalista transnacional en la política mundial (Sklair, 2005).

La emergencia en las últimas décadas del concepto de RSE, también conocido como ciudadanía corporativa en Estados Unidos, constituye uno de los esfuerzos políticos e ideológicos más importantes desarrollados por la clase capitalista transnacional para persuadir a los representantes estatales y intergubernamentales, y a la sociedad en general, de la ineficiencia de la regulación pública sobre la actividad económica.

En este contexto, las élites empresariales transnacionales han logrado reorientar el debate sobre la necesidad de regular la actividad empresarial en los mercados globales¹¹³ que se había originado en la década de 1970 entre los Estados-nación, haciendo valer la capacidad de los instrumentos de autorregulación.

En este sentido, la RSE se ha construido entre diferentes comunidades formadas por élites empresariales transnacionales: los líderes empresariales, con el apoyo de los gestores globales, auditores y consultores globales; los activistas sociales y las redes de la sociedad civil global; los académicos, especialmente a través de las escuelas de negocio; los técnicos de diferentes organizaciones internacionales gubernamentales, como la Comisión Europea o la Secretaría General de Naciones Unidas; y los medios de comunicación globales.

2 Las redes de la sociedad civil global y el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial

El origen de la RSE debe contemplarse a partir de la relación de presión que la sociedad civil global ha ejercido sobre las empresas en las últimas décadas. En este apartado se analiza la emergencia de la RSE como espacio de conflicto y diálogo entre el sector privado y la sociedad civil global, más allá de sus relaciones con el Estado, en un mundo globalizado. El desarrollo de este nuevo espacio político mundial se inició en la década de 1980 como espacio de conflicto y denuncia de las organizaciones y redes de la sociedad civil global frente el sector privado. Poco a poco, sin embargo, ese espacio de conflicto se ha ido transformando en un espacio de colaboración y partenariado entre las empresas y las redes de la sociedad civil global.

¹¹³ Algunos gobiernos, sobre todo de los países en desarrollo, habían abogado por la necesidad de generar un marco de regulación multilateral pública.

2.1 La emergencia de la sociedad civil global y su composición: de las ONG a las redes de activismo civil transnacional

La emergencia de la sociedad civil global debe entenderse en el contexto histórico de las últimas décadas del siglo XX, caracterizado por las transformaciones del Estado-nación y la rigidez del sistema internacional. En otras palabras, para poder entender el papel que la sociedad civil global desempeña hoy en la política mundial, debe ubicarse en la dinámica sociopolítica de la sociedad moderna, entendida como la relación entre Estado, mercado y sociedad civil. La sociedad civil se estructura a partir de su relación con la estructura política y económica de la sociedad (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 para tratar de influir y mejorar la sociedad en su conjunto, sin formar parte del gobierno ni de las empresas (Serbin, 2000: 29).

La globalización permitió a las organizaciones de la sociedad civil nacional superar la limitación de la democracia en el marco del Estado-nación, así como desarrollar espacios de emancipación política a escala transnacional. En este sentido, la emergencia de nuevos riesgos e inseguridades transnacionales que superaban la autoridad del Estado-nación (Beck, 1986, 1999) generó la necesidad a la sociedad civil de buscar nuevos espacios de emancipación política donde poder influir en defensa de sus intereses (Kaldor, 2001). En este nuevo espacio político global, las organizaciones de la sociedad civil reclaman un espacio político democrático donde poder participar, más allá del poder del Estado-nación.

Además, 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. Este proceso derivó en su institucionalización y profesionalización, así como en la transformación de los movimientos sociales en organizaciones no gubernamentales (ONG) y organizaciones no gubernamentales internacionales (ONGI).

Uno de los elementos más controvertidos en torno al estudio de la sociedad global ha sido el análisis sobre los actores que la componen. M. Kaldor (2003) distingue cinco grupos: los nuevos movimientos sociales; las organizaciones no gubernamentales; las redes civiles transnacionales y los nuevos movimientos nacionalistas y fundamentalistas; el nuevo movimiento anticapitalista y los medios de comunicación.

Teniendo en cuenta su composición, la sociedad civil global presenta una serie de características fundamentales. En primer lugar, no es homogénea, sino que está constituida por un complejo entramado de actores, no necesariamente convergentes, que con frecuencia llevan a la fragmentación interna y a la existencia de tensiones y contradicciones en su seno. Así, la

sociedad civil global implica a movimientos sociales, ONG y redes diversas, frecuentemente con contornos poco precisos. Es contradictoria y homogénea porque puede incluir diferentes actores y sectores, desde ONG de derechos humanos hasta organizaciones de narcotráfico y criminalidad transnacionales.

En segundo lugar, la sociedad civil tiene a menudo como base a ONG que, más que a movilizar masas o sectores —como en el caso de los movimientos sociales tradicionales—, tienden a privilegiar como forma de acción política la presión social: no buscan acceder al poder, sino incidir en él para cambiar las reglas de juego. Abordan temas específicos y están más cerca de los nuevos movimientos sociales en su reivindicación de identidades.

En tercer lugar, los nuevos movimientos sociales proceden de las revoluciones estudiantiles de 1968, que emergieron ya como un fenómeno transnacional en diferentes países. Desde el principio de las revueltas sociales, estas organizaciones fueron pioneras en las nuevas formas de organización horizontal y de protesta. Este tipo de organización las ha convertido en «redes de activismo civil transnacional» que involucran diferentes grupos en todo el planeta: desde ONG de países occidentales hasta movimientos sociales de países en desarrollo.

En cuarto lugar, uno de los elementos que ha consolidado esta organización en red es el uso que han hecho de Internet y de las tecnologías de la información y la comunicación.

En quinto lugar, en la década de 1990, los nuevos movimientos sociales integraron también el movimiento anticapitalista que irrumpió en las calles de Seattle, Génova o Praga. El elemento que define estas nuevas redes es que se oponen a la expansión capitalista no regulada y al poder creciente del mercado sobre todos los aspectos de la vida.

Así pues, una de las principales características de la sociedad civil global es su desarrollo a través de redes de activismo civil transnacional. La emergencia de estas redes de defensa transnacional no es nueva, pues ya existían con anterioridad. Lo realmente novedoso es su expansión en cuanto su volumen y su impacto en la política mundial.

La principal característica de estas redes civiles transnacionales es que reúnen a actores domésticos y transnacionales que logran conectarse con regímenes internacionales con el fin de alertar a la opinión pública y a los gobiernos occidentales en relación con unos temas concretos. Entre las áreas de actuación más destacadas figura la defensa de los derechos humanos, los derechos medioambientales y los derechos de las mujeres y los niños (Keck y Sikkink, 1999).

Estas redes transnacionales han emergido en un nuevo espacio de actuación planetario. En este contexto, uno de los cambios importantes en su funcionamiento es que los grupos domésticos ya no sólo enfocan su lucha hacia el Estado donde se insertan, sino que buscan una conexión con actores internacionales. El objetivo de estas acciones es, pues, encontrar aliados internacionales que se unan a la actividad de oposición en todo el planeta, mediante marcos de comunicación e intercambio horizontales, voluntarios y recíprocos.

Keck y Sikkink (1999) desarrollaron una investigación en torno a la emergencia y el funcionamiento de estas redes. Según estas investigadoras, los principales actores que las integran son: organizaciones no gubernamentales internacionales y nacionales de investigación y defensa de los derechos humanos y medioambientales; movimientos sociales locales; fundaciones; medios de comunicación; iglesias, sindicatos y organizaciones de consumidores e intelectuales; agencias de organizaciones internacionales gubernamentales regionales o internacionales y partes de los órganos ejecutivos de los gobiernos o los parlamentos. Ninguno de ellos conforma una red de defensa por sí sólo, sino que se interrelacionan.

Las ONG internacionales y nacionales tienen un papel central en el desarrollo de estas redes. Son normalmente las que inician las acciones de presión y protesta, de forma que su acción pública provoca que otros actores tengan que mostrar sus posiciones públicamente. Las ONG introducen nuevas ideas, aportan la información básica y desarrollan campañas de *lobby* para promover el cambio político. En este sentido, uno de los temas más importantes que derivan de la composición de la sociedad civil global es el papel que corresponde a las ONG en estas redes civiles transnacionales. A menudo se ha confundido el concepto de sociedad civil global con ONG. Sin embargo, no hay que hacerlo: las ONG constituyen una parte importante de la sociedad civil global, pero la característica principal de ésta es que se articula por medio de redes civiles transnacionales (Keck y Sikkink, 1999).¹¹⁴

2.2 El papel de la sociedad civil global en la política mundial

Como se ha visto, la emergencia de la sociedad civil global responde a la lucha de los nuevos movimientos sociales en el contexto globalizado en relación con los derechos humanos, los derechos sociales, laborales y políticos de las minorías, la integración de género, los derechos medioambientales y el desarrollo sostenible (Kaldor, 2001). En general, pues, se trata de la lucha política de la ciudadanía por la justicia social. Los movimientos sociales pueden describirse como la forma moderna de la política conflictiva.¹¹⁵ En la base de todos los

¹¹⁴ Las ONG son organizaciones que se han institucionalizado y profesionalizado, que generalmente incluyen asociaciones benéficas de voluntariado, fundaciones o asociaciones profesionales y que suelen estar cohesionadas. Frente a los movimientos sociales, destaca su carácter formal y profesional, aunque los grandes objetivos de las ONG son los mismos (Barbé, 2003: 198-203). Kegley y Wittkopf (2001) calculan que en el mundo existen alrededor de 27.000 ONG. Gracias a su carácter institucional y, en muchas ocasiones, poco conflictivo, los gobiernos entienden que 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. Su papel en las redes civiles transnacionales es fundamental: por su capacidad económica y financiera, son las que impulsan, lideran y dirigen las acciones de protesta.

¹¹⁵ 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

movimientos sociales está la «política contenciosa» o acción de lucha por los derechos. Se trata del uso de la movilización social por parte de la ciudadanía que no tiene acceso a regular las instituciones. De esta forma, actúan en nombre de reivindicaciones sociales que no son aceptadas por las autoridades públicas (Tarrow, 1998: 3).

Lo que ha provocado que las organizaciones y redes de la sociedad civil se hayan convertido en fuentes de autoridad política es que sus acciones y campañas han conseguido producir cambios sustanciales en la estructura política de la sociedad internacional. Esta dimensión política se basa en la interacción, el diálogo y la confrontación con otros actores políticos relevantes del sistema internacional en torno a temas sociales y medioambientales de la agenda global. A su vez, genera espacios políticos interconectados que trascienden las fronteras nacionales y apuntan en su desarrollo a una «democracia global cosmopolita» (Held, 1997).

En las últimas décadas, la sociedad civil global ha presionado a los centros de poder político y económico para alcanzar nuevos compromisos públicos. Actualmente, es el medio por el que se negocian y se cierran una parte importante de los nuevos acuerdos sociales que se desarrollan entre la ciudadanía y los centros políticos y económicos de poder. En muchas ocasiones, las ONG, a través de las redes de activismo civil 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).

De esta forma, la sociedad civil global ha emergido como un nuevo actor político transnacional que tiene por objetivo constituir un sistema global de normas basadas en la justicia global y el desarrollo sostenible (Keck y Sikkink, 1999). El objetivo común que demandan las redes civiles transnacionales es el desarrollo de un sistema político transnacional basado en los valores de igualdad, distribución de los recursos, lucha contra la pobreza y sostenibilidad. Así pues, la proliferación de los movimientos sociales y la sociedad civil global favorecen el pluralismo y abren 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. A consecuencia, se podría decir que las demandas de la sociedad civil global han lesionado la soberanía de los Estados y, en más de una ocasión, han reducido su autoridad respecto a posiciones internacionales y nacionales.

Estos valores han sido defendidos en los nuevos proyectos de regulación internacional. Algunos de ellos han sido respaldados por autoridades intergubernamentales, gubernamentales y transnacionales, muchas veces superpuestas, que desarrollan una nueva forma de hacer las políticas públicas globales (Kaldor, 2003).

manifestación y la denuncia, que son fácilmente extrapolables a distintas situaciones, en oposición con las protestas tradicionales. Finalmente, no son movimientos violentos, en contraste con algunas protestas históricas, como el movimiento obrero, que en algunas ocasiones concretas, como la revolución rusa de 1917, sí que han podido ser violentas.

La sociedad civil global, a través de las ONG, realiza importantes aportaciones en diversos ámbitos, tanto locales, nacionales y regionales como internacionales. Su participación en el diseño de los nuevos métodos de gestión de los problemas sociales y medioambientales ha sido fundamental. Así, ha contribuido a incluir estos temas en la agenda internacional, a definir los problemas, a analizarlos, a diseñar las soluciones y a implementar las nuevas propuestas para gestionarlos. Su trabajo es fundamental y se suma a la acción que desarrollan los gobiernos y las organizaciones internacionales.

En este contexto, el desarrollo de proyectos de partenariado entre el sector público y el sector privado es fundamental. Las ONG pueden ofrecer conocimientos directos sobre el terreno y los problemas locales; asimismo, pueden ofrecer un enfoque no tan burocrático y perspectivas más populares, complementando de este modo los recursos de los departamentos oficiales. En ocasiones, incluso, 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, en definitiva, contribuyen de manera importante a las acciones gubernamentales.

De esta forma, la política global se puede describir como un espacio donde tanto los individuos como las colectividades, los movimientos sociales o las empresas tienen mayor posibilidad de participar. Mientras que 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 las redes de activismo civil transnacional, 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 global 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. 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 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 y 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 integran 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.

De forma concreta, se considera que la labor política de las redes civiles transnacionales se centra en varios aspectos (Risse y Sikkink, 1999: 5). En primer lugar, denuncian a los Estados que violan los principios y las normas básicas de la sociedad internacional, como los derechos humanos, sociales y medioambientales; en segundo lugar, dan poder a los grupos de oposición domésticos y legitiman sus peticiones, protegiendo al mismo tiempo a los activistas internos, razón por la cual resultan cruciales para movilizar la oposición, los movimientos sociales y ONG domésticas; y finalmente, se enfrentan a los gobiernos que violan las normas por medio de una estructura transnacional que los presiona desde diferentes frentes.

El flujo dentro del modelo genera dos tipos de presión. En primer lugar, se da una presión desde arriba, cuando los grupos de oposición, las ONG y los movimientos sociales domésticos enlazan con movimientos transnacionales y ONGI, que luego convencen a las organizaciones internacionales gubernamentales de derechos humanos, a los grupos de donantes y a las grandes potencias para que presionen al Estado o empresa que viola la norma.

Por otra parte, se da una presión desde abajo, cuando las redes proporcionan accesos, influencias, información y a menudo dinero a los grupos domésticos. Los contactos internacionales amplían las demandas de los grupos domésticos, abren espacios para la discusión de temas y, posteriormente, intensifican las demandas en la escena doméstica.

En cuanto a las tácticas de que se sirven estas redes en sus esfuerzos de persuasión, socialización y presión, Keck y Sikkink (1998: 16) señalan las siguientes. Primero, la política de información o habilidad para generar credibilidad política de forma inmediata a través del uso de la información para darla a conocer en aquellos marcos donde genera un mayor impacto público de denuncia. Segundo, la política simbólica o habilidad para utilizar los símbolos, las acciones y las historias para atrapar y dar sentido a una audiencia o actor objetivo que normalmente está lejos de las demandas sociales. Tercero, la política de palanca o habilidad para llamar a actores poderosos a influir en situaciones donde los miembros más débiles de la red no tienen influencia. Y cuarto, la política de *accountability* o rendición de cuentas, como habilidad para reclamar a los actores poderosos sus políticas y principios.

Uno de los elementos que es interesante analizar es cómo las redes transnacionales de defensa ejercen su influencia política. Keck y Sikkink (1998: 25) identifican en ese proceso cuatro etapas: influencia en la creación y el establecimiento de la agenda política; influencia en

las posiciones discursivas de los Estados y organizaciones internacionales gubernamentales; influencia en los mecanismos institucionales; influencia en los cambios políticos en «actores objetivo», que pueden ser estados, organizaciones internacionales gubernamentales (como el Banco Mundial) o actores privados (como las empresas) e influencia en el comportamiento de los Estados.

2.3 El impulso inicial de la responsabilidad social de la empresa y las campañas de denuncia públicas de la sociedad civil

Uno de los impulsos iniciales de la RSE partió de las campañas de denuncia pública que diferentes organizaciones y redes de la sociedad civil desarrollaron a principios de la década de 1990 contra las empresas transnacionales. Entre estas campañas destaca la denuncia frente a la explotación de los recursos naturales o la violación de los derechos humanos y laborales (Broad y Cavanagh, 1999; Bendell, 2004).

Entre las primeras iniciativas de responsabilidad social o empresarial impulsadas por las empresas figuran las desarrolladas por Royal Dutch Shell¹¹⁶ o Nike.¹¹⁷ Ambas empresas fueron objeto de importantes campañas públicas de denuncia que serán recordadas por el impacto que tuvieron en los medios de comunicación y en la red global. Ambas se iniciaron en el Reino Unido, pero se convirtieron en poco tiempo en campañas internacionales. Lo más significativo es que acabaron impactando directamente en la cuenta de resultados de las citadas empresas. Uno o dos años después de las campañas, ambas empresas empezaron a desarrollar políticas de RSE. Royal Dutch Shell fue la primera empresa que creó un equipo profesional para gestionar su impacto social, especialmente en el marco de los derechos humanos. Por otro lado, Nike asumió públicamente su responsabilidad y empezó a desarrollar su política de responsabilidad

¹¹⁶ La primera campaña de denuncia contra Shell se desarrolló tras conocerse el propósito de la empresa de hundir en el Mar del Norte la plataforma petrolífera en desuso Brent Spar. Diferentes grupos ecologistas liderados por Greenpeace y Friend of the Earth-UK iniciaron campañas públicas para evitar que Shell llevara a cabo el hundimiento. Finalmente, se logró que Shell desmantelara la plataforma. De forma paralela, en Londres se impulsó una segunda campaña de denuncia pública contra la empresa, en esta ocasión por su política de cohecho con el gobierno de Nigeria, que había condenado a pena de muerte a los líderes Ogoni que habían participado en las luchas contra la explotación de petróleo en el delta del Níger. Shell no era responsable de la condena de muerte del gobierno dictatorial de Nigeria contra los líderes indígenas, pero las ONG británicas, como Christian Aid, Oxfam International o Amnesty Internacional UK, consideraban que los hechos por los que se les condenaba tenían que ver con la defensa de las instalaciones privadas que Shell tenía en ese país. Se pensaba que, si la empresa hubiera negociado con el gobierno de Nigeria, se habría podido evitar la ejecución de la condena de muerte.

¹¹⁷ Otra campaña de extraordinaria repercusión fue el boicot de que fue objeto Nike después de que en 1995 se hicieran públicas las denuncias contra el uso de mano de obra infantil en su cadena de subcontratación en los países del sudeste asiático. En un primer momento, el presidente de Nike se defendió de las críticas asegurando que las fábricas que empleaban trabajo infantil no eran de su propiedad, sino que se trataba de talleres subcontratados, sobre los que —argumentaba— la empresa no tenía responsabilidad. Sin embargo, las imágenes de los niños cosiendo pelotas Nike dio la vuelta al mundo a través de Internet. Los consumidores occidentales quedaron impactados y empezaron a actuar como consumidores responsables. Al igual que Shell, Nike vio afectados sus resultados económicos, especialmente en Estados Unidos, donde los consumidores no querían ser cómplices de la explotación infantil.

social, que incluía la gestión socialmente responsable de su cadena de subcontratación.¹¹⁸ Otros ejemplos son CEMEX, Novartis, Telefónica, BBVA.

Así pues, la RSE es en parte consecuencia directa del impacto de la difusión que tuvieron en Internet las campañas de denuncia de las redes de activismo civil transnacional. Este movimiento social crítico es conocido como «Corporate Accountability Movement» (Bendell, 2004) o movimiento social crítico de responsabilidad empresarial.

Este movimiento se originó a principios de la década de 1990 por el impulso de las redes de activismo de la sociedad civil global, que estaban integradas por diferentes grupos. En primer lugar, las comunidades afectadas en los países en desarrollo donde las empresas desarrollaban su actividad establecían conexiones y transferencia de información con las ONG internacionales con sede en Londres, París o Washington, que tenían acceso a los medios de comunicación. Más tarde, recibieron el apoyo de las redes de inversores y consumidores responsables. En tercer lugar, estas compañías coincidieron con las movilizaciones antiglobalización en los encuentros del G-7, el Foro de Davos, las reuniones de la OMC, el FMI o el Banco Mundial en Seattle o Génova, que se hicieron eco de la actitud irresponsable de las grandes empresas. Esta imagen negativa impactó en los medios de comunicación internacionales.

2.4 El origen del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial en el marco de los movimientos sociales

El origen del movimiento social crítico contra las empresas cabe buscarlo en el desarrollo de los nuevos movimientos sociales y las movilizaciones estudiantiles de protesta originadas en la década de 1960. En aquellos años emergieron nuevas formas y temas de reivindicación social, como el movimiento de consumo responsable o la inversión socialmente responsable, que posteriormente, en la década de 1990, se convertirían en los impulsos catalizadores de la emergencia del movimiento social crítico contra la actitud irresponsable de las empresas en los mercados globales.

Se hace necesario analizar la influencia que tuvo en el surgimiento de la RSE el movimiento del consumo y la inversión responsables originado en la década de 1960, especialmente en los países anglosajones. Este movimiento lo conformaban redes de ciudadanos que utilizaban su valor como consumidores para conocer cómo habían elaborado las empresas los productos, con qué materia primera y en qué condiciones laborales.

¹¹⁸ El tema de la responsabilidad social y medioambiental de las empresas en relación con sus cadenas de subcontratación —a pesar de que no sean propiedad directa de la empresa—, se ha convertido en uno de los más importantes en la gestión de la RSE.

Los inversores socialmente responsables nacieron en Estados Unidos al calor del movimiento pacifista contra la guerra del Vietnam. Algunos inversores institucionales, especialmente algunas iglesias y fundaciones, se dieron cuenta de que, a pesar de mantener su denuncia en la calle contra el gobierno de Estados Unidos, estaban invirtiendo en empresas americanas que fabricaban armamento para el gobierno o tecnología de doble uso. Para poder hacer uso de su poder como inversores, en 1971 apareció el primer fondo de inversión socialmente responsable: Pax World Fund. Su objetivo era preseleccionar a las empresas en las que se invertía, excluyendo de su portafolio las industrias de armamento. Desde entonces ambos movimientos se han organizado a través de redes sociales en todo el planeta.

Ambos movimientos se fueron desarrollando bajo la conciencia ciudadana. En la actualidad, tanto los consumidores socialmente responsables como los inversores socialmente responsables son los principales *stakeholders* o partes interesadas que las empresas transnacionales tienen en cuenta a la hora de desarrollar políticas de RSE.

Las críticas de las redes de consumo y la inversión socialmente responsable confluyeron en la década de 1990 con la aparición de las protestas antiglobalización, dirigidas contra las empresas y el neoliberalismo. En aquellos momentos, organizaciones y grupos de activistas sociales, procedentes de diferentes partes del planeta, salían a la calle en Seattle, Praga o Génova para hacer pública su denuncia ante las políticas neoliberales adoptadas por los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales económicas (Kaldor, 2000). No obstante, algunos de ellos también denunciaban las consecuencias sociales y medioambientales negativas de la actividad de las grandes empresas transnacionales.

En aquellas manifestaciones se pudo constatar claramente la complejidad de las redes de la sociedad civil global, que se concentraban en toda su diversidad frente a las cumbres de las organizaciones internacionales gubernamentales económicas. Algunas protestas de los movimientos sociales no iban dirigidas sólo contra la actitud de los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales, sino también contra el papel de las grandes empresas transnacionales: se quemaban sus logos y se las responsabilizaba de las crisis sociales y medioambientales a las que se enfrenta la humanidad en el cambio de siglo (Kaldor, 2001; Keane, 2001). En definitiva, la sociedad civil global había identificado a las empresas transnacionales como una de las principales caras del neoliberalismo global y las culpaban de las consecuencias negativas de la globalización (Klein, 1999).

2.5 Las denuncias del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial

La RSE emerge en ese nuevo espacio público global de conflicto y colaboración entre los actores privados: las empresas y la sociedad civil global. Desde esta perspectiva, en la década de

1990 emergió un nuevo movimiento estructurado en torno a una serie de redes transnacionales en las que participaban ONG, comunidades locales, inversores y consumidores, que actuaron en contra de la actividad irresponsable de las empresas transnacionales. La principal actividad de estas redes de activismo civil transnacional se desarrolló a través de campañas y denuncias públicas lideradas por ONG de derechos humanos o de medio ambiente, sindicatos, grupos de consumidores responsables o sostenibles e inversores responsables (Broad y Cavanagh, 1998; Utting, 2005).

El origen de estos grupos parte de las primeras crisis mediáticas relacionadas con los comportamientos empresariales irresponsables. A finales de la década de 1980 tuvo lugar una primera oleada de catástrofes medioambientales que dieron paso a las primeras campañas de denuncia de ONG y redes de activismo transnacional contra la actitud de las empresas en relación con la destrucción del planeta. En este sentido, cabe citar la crisis de Bhopal, en la India y, posteriormente, el accidente del buque de Exxon Valdez, en Alaska. Ambos movimientos generaron una primera ola de denuncias y campañas públicas contra las empresas, en torno a ONG internacionales como Greenpeace.

Más tarde, a principios de la década de 1990, tuvo lugar una segunda oleada de conflictos que dio lugar a la denuncia pública contra algunas empresas por utilización de trabajo infantil, explotación laboral en zonas de libre comercio o maquiladoras, casos de corrupción o cohabitación con gobiernos dictatoriales. Destacan, entre otras, la campaña de Greenpeace contra el desmantelamiento de la plataforma petrolífera Brent Spar, en el Mar del Norte, propiedad de la empresa Royal Dutch/Shell Group, en 1995;¹¹⁹ las campañas de denuncia de Human Rights Watch y Amnesty International contra la empresa Royal Dutch/Shell Group, por su corresponsabilidad en la violación de los derechos humanos en Nigeria, en 1995;¹²⁰ las denuncias de Human Rights Watch contra las prácticas de explotación de trabajo infantil de Nike en países del sudeste asiático; las denuncias de 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; las campañas de denuncia contra Reebok o Levis por el uso de mano de obra infantil en sus cadenas de subcontratación, etc.

Esta situación, ya de por sí complicada, coincidió en el tiempo con otras dificultades que experimentaron las grandes empresas en los países occidentales, como los procesos de

¹¹⁹ 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 cayeron en picado. A consecuencia, 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.

¹²⁰ El año de 1995 fue 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 a manos del gobierno de Nigeria. Para más información, véase HRW (1999) y Eide *et al.* (2000).

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 que afectaron a Enron y Parmalat; y que en la actualidad siguen afectando a las empresas en casos como los de Lehmans Brothers o Bernard Maddof Investment Securities.

Cuadro 3. Crisis medioambientales, sociales y organizativas que afectaron a las empresas transnacionales (1985-2008)

Crisis medioambientales	Crisis sociales	Crisis empresariales
<ul style="list-style-type: none"> • Bhopal – Unión Carbide/Dow Chemical India, 1984 • Petrolero Exxon Valdez – Exxon Alaska, 1989 • Plataforma petrolífera Brent Spar – Royal Dutch/Shell Group Mar del Norte, 1995 • Petrolero Erika Bretaña francesa, 1999 	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecución de líderes indígenas Royal Dutch/Shell Group Nigeria, 1995 • Trabajo infantil Nike Sudeste asiático, 1991 • Maquilas, explotación laboral GAP Centroamérica, 1993 	<ul style="list-style-type: none"> • Danone, reestructuración Francia, 1994-2000 • Mark & Spencer, reestructuración Europa, 2001 • Enron, <i>accountability</i> Estados Unidos, 2001 • Parmalat, <i>accountability</i> Italia, 2002 • Lehmans Brothers, 2008 • Northern Rock, 2008 • AIG, 2008

Fuente: Elaboración propia.

Las ONG de los países occidentales conectadas con las redes sociales de países en desarrollo empezaron a hacerse eco de las actitudes irresponsables y explotadoras de las empresas. En muchas ocasiones, estos casos emergieron a la opinión pública a través de los medios de comunicación globales y, sobre todo, de Internet.

Paralelamente, estas ONG recibieron la atención de los medios de comunicación, que tuvieron un papel muy 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.¹²¹ 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.

¹²¹ Destaca una campaña desarrollada en todo el mundo por ONG y redes de la sociedad civil como es la campaña “Ropa Limpia”, que denuncia las prácticas irresponsables en el sector textil y del calzado deportivo.

La sociedad, en general, empezó a darse cuenta de que las empresas transnacionales eran algo más que simples agentes económicos y de que se habían convertido en actores con mucho poder social.¹²²

Todo ello desembocó en una situación de falta de legitimidad de las empresas ante la sociedad occidental. Fue una década en la que proliferaron las denuncias sociales contra grandes empresas con un poder de mercado muy importante, como Nike, GAP, Shell, Adidas o Reebok. Estas empresas, 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.

El movimiento social crítico de responsabilidad empresarial se erigió, a finales del siglo XX, 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).¹²³ Estas campañas de denuncia se incorporaron en lo que se conoce como «movimiento antiglobalización» (Held y McGrew, 2002). Como había sucedido en otras épocas 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.

Es importante destacar el papel de las redes de consumidores responsables y la inversión socialmente responsable en la organización de estas redes. Las redes de activistas sociales se agruparon en torno a boicots de consumidores responsables ante los productos de las grandes empresas. Otra de las iniciativas importantes fue la proliferación de fondos de inversión socialmente responsables que excluían de sus carteras de inversión las empresas con actitudes sociales y medioambientales negativas.

El movimiento del consumo socialmente responsable surgió en los países anglo-sajones en la década de 1960, vinculado a algunas de las propuestas de los nuevos movimientos sociales y medioambientales, especialmente de la agricultura orgánica. Se trataba de iniciativas concretas de grupos sociales vinculados al movimiento ecologista, o de grupos de activistas en

¹²² 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 y del consumo y la inversión socialmente responsable (Albareda *et al.*, 2001). Destacan en este movimiento personajes mediáticos en países como Estados Unidos, como Ralph Nader o Michael Moore.

¹²³ La redes transnacionales de defensa y presión denunciaban 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. 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).

torno a organizaciones sociales que trabajaban en la lucha contra la pobreza y la exclusión social o la ayuda a los países en desarrollo, que vieron la necesidad de llevar a cabo propuestas concretas en su vida diaria para integrar los valores de responsabilidad en sus hábitos de consumo.

En el caso de la inversión socialmente responsable, uno de los primeros momentos de toma de conciencia de la necesidad de las inversiones éticas cabe situarlo en Estados Unidos, concretamente en los años sesenta, a propósito de las protestas sociales contra la guerra de Vietnam.

2.6 La actividad política del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial: del conflicto al partenariado

El desarrollo de la RSE por parte de las empresas cobra sentido en el contexto de las presiones, críticas y demandas sociales de ONG, redes sociales, inversores y consumidores socialmente responsables. A este respecto, una de las principales características de la crisis social de la década de 1990 es que las grandes empresas se mostraron mucho más permeables a los movimientos sociales de denuncia y se vieron en la necesidad de responder a sus demandas.

Como consecuencia de estas campañas públicas de boicot y 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, sin embargo, reaccionó por presión social y no por convencimiento.

Las empresas transnacionales más innovadoras, y con más visión de futuro, optaron por actuar y desarrollar nuevos equilibrios entre las responsabilidades tradicionales hacia sus accionistas y las responsabilidades sociales y medioambientales hacia sus partes interesadas. De esta forma, rediseñaban el papel de la empresa en el desarrollo económico y en el bienestar de la vida social en todo el planeta (García Perdiguero, 2003: 17-18).

Uno de los casos que ha generado más literatura en estos últimos años ha sido el de 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 con el título *Las ganancias y los principios, ¿tienen que ser una elección?*, que vino a dar un giro fundamental a su política de responsabilidad social. 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 y medioambiental, que incluía estrategias en los contextos social y empresarial.

En dos años, la empresa había revisado sus valores y principios empresariales. 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 en materia de derechos humanos como de desarrollo sostenible. Además, inició un proceso de diálogo comprometido con todas las partes interesadas,¹²⁴ así como con la sociedad en un sentido amplio. El caso de Shell es paradigmático y pionero en el sector empresarial. Desde entonces, en menos de diez años, una parte muy considerable de las grandes empresas transnacionales ha dado pasos similares, adoptando políticas de responsabilidad social y creando departamentos específicos para su desarrollo y cumplimiento.

Esta nueva relación de conflicto entre la sociedad civil global como forma de activismo civil y política global frente a la actividad empresarial generó nuevos espacios de diálogo entre las empresas y las ONG y/o redes de activismo civil transnacional. Así, a finales de la década de 1990 emergió un nuevo espacio de colaboración entre empresas y ONG que derivaría en políticas de colaboración, diálogo y partenariado.

La emergencia de estos partenariados abrió un nuevo marco de relación entre las empresas y la sociedad civil global en torno a la gestión de los bienes públicos globales. Se trata de nuevo espacio de gobernanza global (Ruggie, 2004) que no pretende reemplazar la política intergubernamental, pero sí que genera un nuevo espacio de regulación de la responsabilidad social empresarial paralelo a la regulación intergubernamental que se está construyendo entre las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global.

«Un partenariado es una relación de colaboración voluntaria entre diferentes instituciones, estatales y privadas, cuyos participantes están de acuerdo en trabajar conjuntamente para conseguir los objetivos comunes o desarrollar un trabajo específico en el que se comparten los riesgos y las responsabilidades, los recursos y los beneficios.» (UN General Assembly, 2005: 4)¹²⁵ Entre estos partenariados destacan diferentes proyectos de colaboración entre empresas y ONG. A este respecto, fueron las empresas transnacionales más afectadas por la reputación

¹²⁴ Se trata de lo que, en el ámbito anglosajón, se denomina *stakeholder management* y *stakeholder engagement*. En este trabajo se adoptan indistintamente el término español «partes interesadas» y el concepto *stakeholders*. El concepto *stakeholder management* correspondería al «diálogo y compromiso con las partes interesadas» y el concepto de *stakeholder engagement*, al de «diálogo comprometido con las partes interesadas».

¹²⁵ Citado en Bull y McNeill (2007).

negativa de las campañas de presión de las redes de la sociedad civil global las que aceptaron la ayuda de algunas ONG para poder gestionar algunos temas que ellas desconocían, especialmente los vinculados a los derechos humanos y la gestión medioambiental.

Paralelamente a la creación por parte de las empresas transnacionales de los departamentos de responsabilidad social y medioambiental, las ONG también han ido creando departamentos vinculados a la relación con las empresas. En este sentido, destaca el grupo de trabajo creado por Amnesty International en Londres en 1997 con el nombre de *Business and Human Rights*. Este grupo de trabajo se ha convertido en uno de los más importantes en relación con la empresa y los derechos humanos. En 1997 publicó el primer informe *Human Rights Guidelines for Companies*, que fue utilizado especialmente por los inversores socialmente responsables en el Reino Unido. Desde 1998 publican la *newsletter Human Rights and Business Matters*, que se ha convertido en una de las publicaciones de referencia. En el año 2000, por otra parte, publicaron dos informes: *Business and Human Rights in a Time of Change* y *Human Rights - Is it any of your business?* Ambas publicaciones fueron objeto de una importante cobertura mediática y han sido utilizadas por las empresas transnacionales y las escuelas de negocio para la formación de los directivos y gestores empresariales.

Una de las acciones más importantes desarrolladas en el Reino Unido fue la creación, en 2002, de la *Corporate Responsibility (CORE) Campaign Coalition*.¹²⁶ Esta campaña impulsada por diferentes ONG, entre ellas Amnesty International, Action Aid, Friends of the Earth, Traidcraft, War on Want y WWF, tiene por objetivo mejorar los impactos sociales, medioambientales y económicos de las empresas. Una de sus actividades más importantes ha sido la propuesta de ley sobre la *Corporate Responsibility Bill*, que aún no ha sido aprobada.

En España, como en la mayoría de los países occidentales, las ONG también han avanzado en este campo. En el año 2002, una red de ONG creó el *Observatorio de la responsabilidad social empresarial*¹²⁷. Entre esas ONG figuran Caritas, Confederación de Consumidores y Usuarios, Comisiones Obreras, Cruz Roja Española, Equipo Nizkor, Economistas sin Fronteras, Entreculturas, Federación de Mujeres Progresistas, Fundación IPADE, Fundación Luis Vives, Greenpeace, Hispacoop, Ingeniería Sin Fronteras, Intermón Oxfam y Setem.¹²⁸

¹²⁶ <<http://www.corporate-responsibility.org/>> (16/2/2009).

¹²⁷ <<http://www.observatoriosc.org/>> (16/2/2009).

¹²⁸ Los objetivos del Observatorio son: sensibilizar a la población acerca del efecto positivo que la RSE tiene sobre la sociedad y acerca de cuáles son las auténticas tendencias y actuaciones del ámbito empresarial; realizar un seguimiento de las iniciativas políticas que se adopten en materia de RSE, así como de la aplicación práctica en los distintos niveles de la Administración pública; observar y valorar el desarrollo e implantación de la RSE en España; potenciar la puesta en práctica de políticas reales de RSE en las empresas y demás organizaciones nacionales; y servir de plataforma de discusión y de intercambio de información e ideas sobre RSE, para abrir vías de comunicación dentro del tercer sector y hacia el sector público y privado, configurando un centro de pensamiento que sea al mismo tiempo generador de opinión. De esta forma, las redes de activismo civil transnacional también se han organizado en torno a este tema.

2.7 La responsabilidad social de la empresa y los partenariados

A partir de 1998, importantes empresas transnacionales reconocieron la importancia de los derechos humanos y, especialmente, de la Declaración Universal de los Derechos Humanos en la integración de los valores empresariales y de sus instrumentos de gestión. En este contexto, fue muy significativo el primer proyecto de partenariado entre Shell y Amnesty International en 1998, para desarrollar políticas de derechos humanos. Shell colabora con Amnesty International en el desarrollo de nuevos proyectos extractivos. Así, por ejemplo, elabora informes sobre el impacto de sus nuevas actividades en temas de derechos humanos, especialmente en países en desarrollo donde se desarrollan sus nuevas actividades de extracción petrolera. Con estos informes, Shell puede diseñar sus planes de desarrollo y explotación de forma más sostenible.

Poco a poco, fueron emergiendo importantes proyectos de partenariado entre empresas y ONG sobre proyectos y temas concretos. Entre otros, destacan los partenariados de la empresa de cemento Lafarge, bajo el epígrafe *Lafarge for better construction*,¹²⁹ entre otras, con las ONG World Wide Fund (Conservation Partners), Habitat for Humanity o Care. Otras empresas, como Nike tienen partenariados con otras ONG o fundaciones locales, como Portland Parks & Recreation, para desarrollar programas de deportes y colonias de verano para niños sin recursos, o National Head Start Association en Estados Unidos.

Un partenariado entre una empresa y una ONG no es una relación puntual, como lo es una donación. Por el contrario, se trata de una relación a medio o largo plazo en que ambas parten contribuyen con sus recursos, conocimientos, habilidades y experiencias a un proyecto común, en este caso vinculado al desarrollo de políticas de RSE de la empresa. Ambos actores comparten los riesgos y se apoyan mutuamente en el desarrollo de buenas prácticas.

Los proyectos de partenariado se desarrollan porque las empresas no pueden afrontar ningún reto de forma unilateral y necesitan de los conocimientos de las ONG para mejorar sus prácticas empresariales. El proyecto entre la empresa Chiquita y la red Rainforest Alliance constituye un buen ejemplo. Este partenariado se inició en 1992, cuando la empresa Chiquita fue objeto de diferentes campañas de presión de ONG por sus políticas de explotación de los bosques y los recursos en Centroamérica, por sus explotaciones de plátanos. La empresa consideró oportuno desarrollar un programa de certificación de sus prácticas responsables que se denominó en un primer momento *Better Banana Project*. Para ello, se desarrolló este partenariado, en el que participan diferentes grupos: ONG, sindicatos, gobiernos, científicos... En la actualidad, este partenariado se ha convertido en una ONG certificadora independiente: Rainforest Alliance. Rainforest Alliance ha trabajado para proteger la biodiversidad, los

¹²⁹ <http://www.lafarge.com/wps/portal/2_2_2-Approche_multilocale_et_partenariats> (16/2/2009).

derechos y el bienestar de los trabajadores y las comunidades locales. Como organización internacional, colabora con agricultores, productores forestales y profesionales en turismo alrededor del mundo desarrollando prácticas que protegen el agua, el suelo, el hábitat de la vida silvestre y los ecosistemas forestales. Las fincas y los bosques que cumplen los amplios estándares Rainforest Alliance obtienen su sello de aprobación, que es ampliamente reconocido por negocios y consumidores en América, Europa y Asia. Hasta 2008 se habían certificado más de 42 hectáreas de tierras.¹³⁰

Un proyecto de partenariado es un proyecto a largo plazo, del que ambas partes pueden resultar beneficiadas. No obstante, algunos partenariados también comportan riesgos importantes, especialmente para las ONG. De hecho, algunas no han querido trabajar nunca con las empresas, pues consideran que su trabajo es el de denuncia. En el caso del partenariado entre la empresa de cemento Lafarge y la ONG World Wide Fund, esta última fue criticada por otras ONG por su colaboración con la empresa cuando ésta quiso explotar una cantera protegida en la isla de Harris (Escocia). La ONG se encontró en medio de un conflicto medioambiental, porque mantenía un proyecto de partenariado con la empresa. Lo mismo le sucedió a Greenpeace en el Reino Unido, por su proyecto de partenariado con la empresa de energía alternativa Innogy para desarrollar energía eólica. Greenpeace apoyó a la empresa y, al mismo tiempo, se convirtió en un importante canal de marketing y *lobby* para conseguir los permisos del gobierno. No obstante, Greenpeace vio afectada su credibilidad cuando Innogy fue comprada por el grupo alemán RWE, que opera con plantas de energía nuclear en Alemania.

Hay que distinguir entre los partenariados y la financiación privada. A menudo, las ONG pueden contemplar estos proyectos como una vía de financiación de las empresas. Sin embargo, los partenariados son, ante todo, proyectos estratégicos.

En este sentido, en los últimos años, las ONG que trabajan con las empresas han empezado a pensar de forma más estratégica. Algunas de ellas, con un historial importante de conflictos con empresas, como World Wide Fund, considera necesario seguir desarrollando partenariados. Otras, como Friends of the Earth, han desestimado esa posibilidad, porque no quieren perder credibilidad. Además, consideran que es importante no perder la independencia y la capacidad de crítica social.

Poco a poco, algunos de estos partenariados se han ido convirtiendo en iniciativas *multistakeholder*, en las que, además de participar empresas y ONG, participan otros agentes sociales, como los organismos de Naciones Unidas (PNUD, PNUMA, etc.), sindicatos y otras fundaciones. El *Nordic Partnership* es una de esas iniciativas. Creado en el marco de la Conferencia Mundial sobre el Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo (2002) entre empresas de los países nórdicos, como Novo Nordisk y Volvo Car Corporation, Word Wide

¹³⁰ <http://www.rainforest-alliance.org/index_spanish.cfm> (18/2/2009).

Fund y el *think-tank* danés Mandag Morgen, su objetivo es apoyar a las empresas en el desarrollo de prácticas sostenibles.

También la organización de cooperación interempresarial World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) ha impulsado importantes alianzas de partenariado entre las empresas en sectores concretos, por ejemplo en el sector forestal y las industrias extractivas, con el apoyo del International Institute for Environment and Development (IIED). El acuerdo extractivo ha derivado en la creación del International Council on Mining and Metals.

Las empresas y ONG con mayor experiencia en partenariados suelen conseguir resultados satisfactorios. Es el caso de Coca-Cola en diferentes países a través del programa *Community Watershed Partnership*,¹³¹ por medio del cual, en colaboración con ONG, agencias locales y USAID, se desarrollan proyectos para abastecer a la población civil de agua, formación y sanidad.

Otro ejemplo significativo es el de la empresa Chevron, en Angola. En 2002 creó *Angola Partnership Initiative*,¹³² en colaboración con ONG locales y agencias gubernamentales, para promover la paz, el desarrollo y la estabilidad en el país. En particular, se apoya el desarrollo de recursos e infraestructuras para la educación de la población. En cinco años, Chevron ha invertido 25 millones de dólares.

Otro caso de partenariado que ha funcionado con éxito es el de la empresa Citibank, que ha impulsado el desarrollo de la microfinanciación en diferentes países en desarrollo. Citibank ejerce esta actividad a través de Citi Foundation,¹³³ que creó hace más de diez años para el desarrollo de programas de microcrédito. En el caso de Vietnam, Citi Foundation estableció el primer partenariado para conceder microcréditos en 2001 con la ONG Save the Children US a través del programa Thanh Hoa, en una de las regiones más pobres del país. En 2008, Citi Foundation había dado más de 3.000 millones de dólares para apoyar a 10.000 mujeres pobres con microcréditos para abrir pequeños negocios. Hoy el programa se llama *Thanh Hoa Poor Women's Support Fund*.

Todas estas iniciativas han venido a transformar la relación entre las empresas y las ONGs que han iniciado una nueva etapa de colaboración que ha derivado en un espacio de partenariado en el marco de la gobernanza global del medioambiente, los derechos humanos y los derechos laborales.

¹³¹ <http://www.thecoca-colacompany.com/citizenship/pdf/cwp_011608.pdf> (18/2/2009).

¹³² <<http://www.chevron.com/countries/angola/?view=3>> (18/2/2009).

¹³³ <<http://www.citi.com/citi/foundation/index.htm>> (18/2/2009).

3 La responsabilidad social de la empresa y la autorregulación

Como se ha expuesto en el capítulo anterior, uno de los elementos que entroncan con la institucionalización del movimiento de RSE es el papel adoptado por las empresas como autoridades privadas en la elaboración de nuevos marcos de autorregulación. La RSE es un espacio que se compone de muchos instrumentos de autorregulación y gestión privada. En este apartado se analiza este hecho. Por un lado, se analizará cómo las empresas han emergido como autoridades privadas desarrollando marcos de autorregulación de sus actividades en los mercados globales. Por otro lado, se analizará la RSE como espacio de gobernanza global que ha sido impulsado por el sector privado, sobre todo a través del desarrollo de nuevas formas de autorregulación empresarial desarrolladas por las empresas.

3.1 La responsabilidad social de la empresa y las autoridades privadas

El desarrollo de normas de autorregulación de RSE por parte de las empresas explica la emergencia de la autoridad privada en la gobernanza de los impactos sociales y medioambientales derivados de la actividad empresarial. La autoridad privada se puede identificar con «las iniciativas que diferentes industrias y empresas han desarrollado estableciendo normas, regulaciones e instituciones que dirigen el comportamiento de los participantes en los mercados, en sectores concretos de actividad global; y que determinan las oportunidades de participación de los agentes externos o nuevos agentes» (Cutler, Haufler y Porter, 1999: 4). Estas formas de regulación y autorregulación pueden tener carácter formal, institucionalizado, o bien carácter informal. En las últimas décadas, las empresas han adoptado un rol político al hacer uso de su autoridad privada para autorregular algunos mercados o sectores del mercado. No se trata de una actividad puntual, limitada e ilegítima de las empresas, sino de una actividad que las empresas desarrollan en los mercados desde hace siglos, que recibe y ha recibido la legitimidad de los gobiernos, que han dejado que las empresas autorregulen sus actividades económicas (Strange, 1996).

Desde este punto de vista, la emergencia de la RSE va más allá que la autorregulación de los mercados, entendiendo los mercados como espacios de intercambio económicos de bienes, servicios y capital. La RSE implica algo más. En este sentido, el papel de las empresas como autoridades privadas ya no se ejerce sólo sobre la actividad económica de los mercados, sino también sobre un espacio de bienes públicos globales donde se regula sobre temas que van más allá del intercambio económico y que pertenecen al impacto de las actividades económicas en la sociedad. En definitiva, supone la asunción de un papel público por parte de las empresas (Haufler, 2001).

Se puede decir, pues, que la RSE supone una innovación en el papel político que desempeña el sector privado en espacios que van más allá de las fronteras nacionales. Hasta ahora, las empresas habían adoptado mecanismos de autorregulación para gestionar sus relaciones con los agentes privados y hacer funcionar mercados y sectores de actividad concretos (Cutler, Haufler y Porter, 1999). Sin embargo, la RSE supone el desarrollo de mecanismos de autorregulación en el marco de las externalidades sociales y medioambientales de su actividad. La emergencia de la RSE supone que la autorregulación se ha abierto a un nuevo dominio público de gobernanza transnacional (Ruggie, 2004), vinculado a la gestión de bienes públicos globales en una esfera que, tradicionalmente, había sido competencia de la política pública gubernamental (Ougaard, 2006). Las empresas, de este modo, participan en las políticas públicas globales relacionadas con los principales retos comunes a que se enfrenta la humanidad, como el desarrollo sostenible, el desarrollo social humano y los derechos humanos.

Se trata de un nuevo proceso emergente que Haufler (1999) califica de «activismo político de las empresas». Esto se explica porque la emergencia de la autorregulación empresarial está vinculada al corazón de las normas y valores empresariales y supone un proceso de cambio de la propia institución. En este sentido, se trata de una transformación de los valores de las empresas para integrar nuevos principios de sostenibilidad, rendición de cuentas y responsabilidad hacia los *stakeholders* que les permite, en parte, participar de la gestión de los riesgos globales. El desarrollo de normas y valores de sostenibilidad y transparencia empresarial tiene un impacto político directo en la gobernanza global: en primer lugar, porque vienen a transformar la forma tradicional de ejercer el *lobby empresarial* sobre los gobiernos; en segundo lugar, porque suponen un marco emergente de participación de las empresas en el desarrollo de regímenes internacionales públicos como el de los derechos humanos o el de medioambiente.

La RSE se vincula a la aparición de nuevas normas empresariales que se van construyendo a través de las comunidades de élites empresariales, que Haufler (1999: 202) define como «comunidades epistémicas». Se trata de los directivos que se han formado en las mismas escuelas de negocio, a través de las cuales se ha difundido un grupo de principios. Estas normas y estrategias de RSE constituyen la base sobre la que se ha construido en los últimos años la participación de las empresas en la gobernanza global del medioambiente, de los derechos humanos y de los derechos laborales (Levy y Newell, 2005). En el ámbito social y medioambiental, la emergencia de nuevas normas y principios empresariales ilustra de forma clara la transformación del papel político de la empresa en la gobernanza global.

Como resultado de la transformación de los principios y las normas empresariales, en los últimos años han emergido entre las prácticas y políticas empresariales nuevos instrumentos para gestionar sus impactos sociales y medioambientales. Estos instrumentos de RSE tratan de superar la visión unidimensional de la empresa como ente que busca el máximo beneficio

económico para el accionista, para avanzar hacia una concepción de la empresa que busca el beneficio económico, medioambiental y social bajo el principio de los que se conoce como «triple cuenta de resultados» (Elkington, 1999). En este sentido, la RSE se ha construido en la gestión empresarial a partir de una serie de principios de acción que suponen una transformación de los valores liberales de la empresa:

1. La integración de los principios y valores del desarrollo sostenible en sus valores empresariales y en la gestión de su actividad.
2. La integración de los derechos humanos en sus valores empresariales y en la gestión de su actividad.
3. La integración de la triple cuenta de resultados (económica, social y medioambiental) como eje de su actividad.
4. La transparencia y la rendición de cuentas de sus actividades ante la sociedad.
5. La responsabilidad, no ya ante sus inversores, sino ante todos sus partes interesadas o *stakeholders*, frente a los que se establecen políticas de diálogo y proyectos de partenariado.
6. La asunción de la responsabilidad de su cadena de producción y subcontratación expandida por todo el planeta, aunque no exista una propiedad directa.

La empresa se concibe como un sistema o red de relaciones sociales que rinde cuentas a sus partes interesadas, en diálogo con ellas, y ante la sociedad. Ello explica su complejidad como organización social y su contribución al desarrollo sostenible. Es en este contexto, que considera los deberes y derechos que asume la empresa como ciudadano global, donde cabe situar la aparición de la idea de ciudadanía corporativa o empresa ciudadana (Crane y Matten, 2008). Esta reflexión plantea la tesis de que la empresa no es una institución neutral, sino una institución que participa e influye en el desarrollo de la estructura social y que, por lo tanto, no puede ser independiente de la toma de decisiones y el devenir futuro de la sociedad (Lozano, 1997: 116-117). 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, en consecuencia, dependerán también las posibilidades de ésta en cuanto a los niveles de satisfacción, calidad de vida y estabilidad social.

Desde este punto de vista, la RSE puede analizarse, bien como una transformación de la cultura empresarial, bien como una estrategia para mejorar la reputación empresarial. En los últimos años, la RSE ha recibido muchas críticas de organizaciones y grupos de la sociedad civil, en el sentido de que no se trata de una transformación real por el hecho de que muchas empresas la utilizan como *greenwash* o *bluwash*, para mejorar su imagen pública, sin que suponga cambios reales en los valores y las prácticas empresariales (Christian Aid, 2004).

3.2 La transformación de los marcos de gestión empresarial en torno a la responsabilidad social de la empresa

La emergencia de la RSE a finales del siglo XX tiene que ver con la integración en la gestión empresarial y la dirección empresarial de instrumentos de gestión de sus impactos sociales y medioambientales. En los últimos años, las empresas han tenido que adoptar modelos de gestión que incorporan una transformación de sus tradicionales marcos de gestión. Se considera que las empresas han adoptado estas estrategias de autogestión de los impactos sociales y medioambientales para reducir los riesgos económicos y políticos que supone la actividad productiva transnacional, mejorar su reputación y responder a las nuevas ideas dentro de la comunidad empresarial (Haufler, 2001).

Como se ha señalado, entre los principales elementos que definen esta transformación de la cultura empresarial cabe situar, en primer lugar, la integración de los principios y valores del desarrollo sostenible y de los derechos humanos en los valores de la empresa y en la gestión de su actividad. En este sentido, la empresa incorpora en sus valores empresariales y en sus instrumentos de gestión aquellos indicadores y principios que le permiten tener en cuenta su participación en los valores de desarrollo sostenible. De esta forma, la empresa se incorpora al régimen internacional de medioambiente, gestionando sus impactos medioambientales y aportando instrumentos de gestión privada. Lo mismo ocurre con los derechos humanos: el papel de la empresa en la gestión y la aceptación de esta materia es cada vez más importante.

En segundo lugar, la RSE supone la integración de la triple cuenta de resultados, económica, social y medioambiental, como eje de su actividad, de manera que la actividad empresarial ya no se valora sólo por su impacto económico, sino que incorpora la triple responsabilidad en relación con el impacto económico, el impacto en la sociedad y el impacto en el medio ambiente. Esta triple cuenta de resultados se integra en sus memorias anuales.

En tercer lugar, la RSE rompe con la visión tradicional sobre el valor económico de la empresa y su responsabilidad económica y financiera en relación con los inversores. En este sentido, supone el diálogo y el compromiso con las partes interesadas (*stakeholders*) y su responsabilidad ante todas ellas. Entre estas partes interesadas se encuentran los grupos internos —como los trabajadores, los directivos y los inversores— y los grupos externos, que, pese a no formar parte de la estructura productiva, reciben los impactos de la actividad empresarial: las comunidades donde se instalan las fábricas, las familias, los consumidores, los gobiernos locales y nacionales, las organizaciones internacionales gubernamentales, el medio ambiente, las ONG de derechos humanos y de desarrollo social. Todos ellos se ven afectados por el impacto de la actividad empresarial, de manera que la empresa debe rendir cuentas ante todos ellos como resultado de sus externalidades.

En cuarto lugar, uno de los elementos más importantes de la RSE es la integración en la gestión de los impactos sociales y medioambientales, no sólo de la cadena de producción propia, sino de toda la cadena de subcontratación y suministro de la empresa, que puede estar repartida por todo el planeta. Este principio ha comportado para las empresas el desarrollo de instrumentos de gestión sobre los impactos de sus cadenas de subcontratación con las que trabajan para integrar los impactos sociales y medioambientales.

Profundizando en los modelos de gestión de la RSE, una de las aportaciones teóricas que ha tenido más impacto en su desarrollo ha sido la transformación de la concepción del papel de la empresa en el nuevo contexto global elaborada por Elkington (1998) bajo la idea de la «triple cuenta de resultados». El autor integra en el marco de la gestión empresarial 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 más importantes de la propuesta de Elkington es la vinculación directa entre RSE y sostenibilidad, pues orienta la gestión empresarial sostenible a largo plazo y niega las visiones cortoplacistas, teniendo en cuenta las externalidades sociales y medioambientales de la actividad empresarial.¹³⁴

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 y la competitividad, la RSE y la rendición de cuentas, los derechos humanos, la distribución de los recursos y el bienestar y progreso de la sociedad. De este enfoque se derivan algunas de las emergentes herramientas de gestión empresarial destinadas a integrar en las prácticas empresariales los impactos sociales y medioambientales.

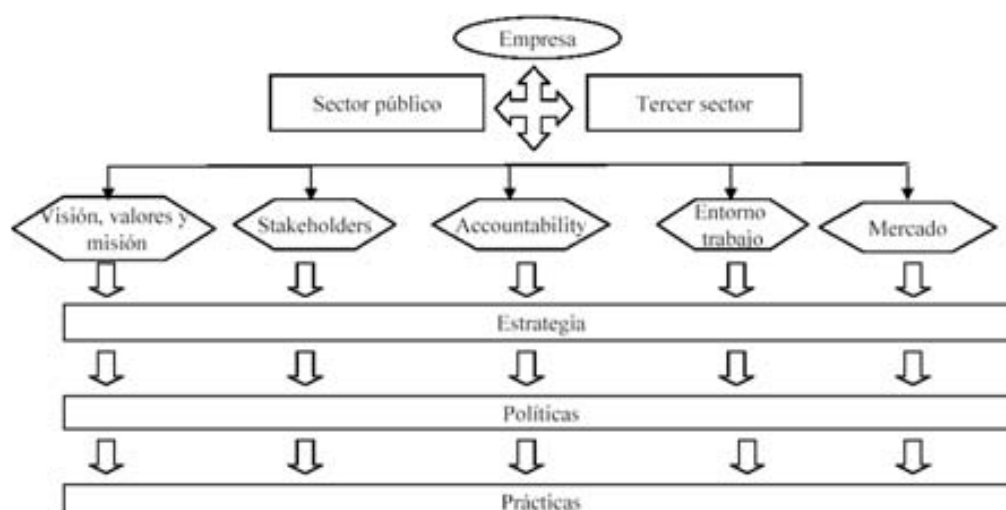
Uno de estos nuevos instrumentos de gestión es la memoria de sostenibilidad, conocida también como memoria de la triple cuenta de resultados. Las empresas adoptan una nueva aproximación en el diseño de sus políticas de transparencia: hasta ahora, la memoria se entendía como la relación del ejercicio económico; en cambio, a partir de este momento, integra información sobre sus resultados económicos, sociales y medioambientales, y una política de transparencia, diálogo con las partes interesadas y rendición de cuentas. En general, las empresas, para elaborar estas memorias, siguen unas líneas directrices, lo que permite contrastar y comparar sus resultados con los obtenidos por otras empresas del sector. Una de las líneas directrices más difundidas y utilizadas por las empresas es el Global Reporting Initiative.

¹³⁴ 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.

De forma concreta, se observa cómo la aproximación a la empresa responsable y sostenible se ha ido plasmando en diferentes valores, normas, prácticas e instrumentos de gestión empresarial. Todo ello desde una perspectiva de autorregulación empresarial dirigida y liderada por las propias empresas, que adoptan políticas de RSE en las que integran todos estos aspectos y que se plasman en lo que denominan políticas de *accountability* o rendición de cuentas,¹³⁵ 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 por iniciativa propia 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 5. Política de rendición de cuentas: implementación de la RSE



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

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.

¹³⁵ En la bibliografía, el término *accountability* se traduce al español como «rendición de cuentas». En este trabajo se adoptan ambas expresiones, pues el concepto de *accountability* es más amplio, en tanto que abarca aspectos de responsabilidad (*to be accountable*) y también de rendición de cuentas.

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 preguntándoles 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 que debe difundirse. En último término, se trata de establecer un «diálogo comprometido con las partes interesadas».

En cuarto lugar, este proceso debe tener en cuenta el marco general en que se establecen las diferentes iniciativas, tanto públicas como privadas, de *accountability* o rendición de cuentas. 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 explicado 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, como ya se ha señalado, las prácticas de rendición de cuentas consistían en exponer los resultados económicos a las partes interesadas que ejercían presión a la empresa, sobre todo los accionistas y los directivos. Sin embargo, en el enfoque actual, ligado a la nueva perspectiva de la RSE, la rendición de cuentas se vincula a las 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, y también una ampliación del número de partes interesadas, que pasan de ser exclusivamente los accionistas y directivos a ser todas aquellas que se ven afectadas por la actividad empresarial.

La nueva rendición de cuentas, pues, 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 en el que se le puede exigir 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, u organizaciones del tercer sector, que actúan tanto en el ámbito local como en el internacional. Como exponen Vilanova *et al.* (2006), el número de iniciativas de gestión existentes a escala mundial en el campo de la rendición de cuentas vinculada a la RSE es tan grande que resulta imposible que, en un trabajo de esta amplitud, pueda analizarse cada una de ellas de forma detallada. Esta diversidad de propuestas en todos los contextos —locales, regionales, nacionales e internacionales— constituye 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 grupos 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, a partir de cuestionarios e información independiente, valoran 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 incluye una larga serie de iniciativas, entre las que destacan en primer lugar, las Declaraciones de principios (código de conducta que las empresas han adoptado, ya sea en colaboración o de forma individual); las iniciativas de sectores concretos: grupos de empresas que han desarrollado un código de conducta colectivo; los instrumentos que han adoptado de forma voluntaria las empresas, que pueden estar monitoreadas o acreditadas por una tercera parte; los procesos marco o líneas directrices que guían la responsabilidad social y la rendición de cuentas; y finalmente, las iniciativas adoptadas por organizaciones de cooperación interempresarial de RSE.

Cuadro 4. Instrumentos y mecanismos de gestión de la RSE**Instrumentos intergubernamentales**

- Declaración tripartita de principios sobre empresas multinacionales y Política Social (OIT)
- Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo (OIT)
- Líneas directrices para empresas multinacionales (OCDE)
- Libro Verde y Comunicaciones sobre RSE (Comisión Europea, UE)
- UN Global Compact Principios (Naciones Unidas)

Códigos de conducta

- Caux Principles for Business
- Global Sullivan Principles
- CERES Principles
- Equator Principles
- Amnesty International's Human Rights Guidelines for Companies
- Ethical Trading Initiative Base Code
- Clean Clothes Campaign Code of Labor Practices for the Apparel Industry
- ICFTU Basic Code of Labor Practice

Iniciativas de cooperación interempresarial

- European Alliance for CSR

Matrices de RSE

- CSR matriz
- CSR Navigator – WBCSD
- Ethos Institute Indicators

Iniciativas de *reporting*

- Accountability 1000 Series Standard
- Global Reporting Initiative (GRI)
- HEPS Sustainability Reporting Framework

Rankings

- 50 Best Companies for Minorities – Fortune
- 100 Best Companies to Work For – Fortune
- Comisión Europea

Ratings financieros

- Advanced Sustainable Performance Indices (ASPI)
- Dow Jones Sustainability Group Indexes
- FTSE4Good Selection Criteria
- Dominy 400 Social Index

Estándares de *accountability*

- Accountability 1000
- Association of Chartered Certified Accountants

Premios

- Great Place to Work

Instituciones de inversión socialmente responsable

- European Social Invest Forum (EUROSIF)
- Social Investment Forum (Estados Unidos)
- Social Investment Forum (Reino Unido)

Principios de inversión socialmente responsable

- Principles for Responsible Investing (Naciones Unidas)
- EUROSIF Transparency Guidelines for SRI fund sector (Europa)

Estándares de inversión socialmente responsable

- Voluntary quality standard for SRI research (CSRR-QS 1.0)

Centros de *rating* y de análisis sobre comportamiento empresarial para inversores socialmente responsables

- Siri Company (internacional)
- KLD Research and Analytics (Estados Unidos)
- Sustainable Investment Research Institute (Australia)
- Jantzi Research, Inc. (Canadá)
- Pension & Investment Research Consultant (Reino Unido)

Diálogo o *engagement* entre empresas e inversores responsables

- ABI (Associations of British Insurers) Disclosure Guidelines (Reino Unido)
- Charter of Reciprocal Commitment for Sustainability Analysis Organisations and Companies, ORSE (Francia)

Sistemas de gestión y certificación

- Eco-Management and Audit Écheme, EMAS
- EFQM
- EQUIS
- ISO9000
- ISO14000
- ISO26000
- SIGMA Project
- Social Accountability SA8000
- SGE-21
- EU-Ecolabel
- FSC

Etiquetas de productos

- Global Ecolabelling Network
- Fair Trade Labelling Organization International
- EC Flower Energy Star
- Energy Star
- Clean Clothes Campaign
- Forest Stewardship council
- Rugmark International
- Transfair
- Flower Label Programme
- Social Accountability SA 8000

Sector académico

- CSR Academy (Reino Unido)
- European Academy of Business in Society, EABIS (Europa)
- European Business Ethics Network, EBEN
- International Association of Business in Society (internacional)
- Social Issues in Management Division, Academy of Management (Estados Unidos)
- Society for Business Ethics (internacional)
- Corporate Social Responsibility Initiative, Kennedy School of Government, Harvard University (Estados Unidos)
- Corporate Citizenship Unit, Warwick University (Reino Unido)
- International Center for Corporate Social Responsibility, Nothingam University (Reino Unido)
- Ashridge Center for Business and Society (Reino Unido)

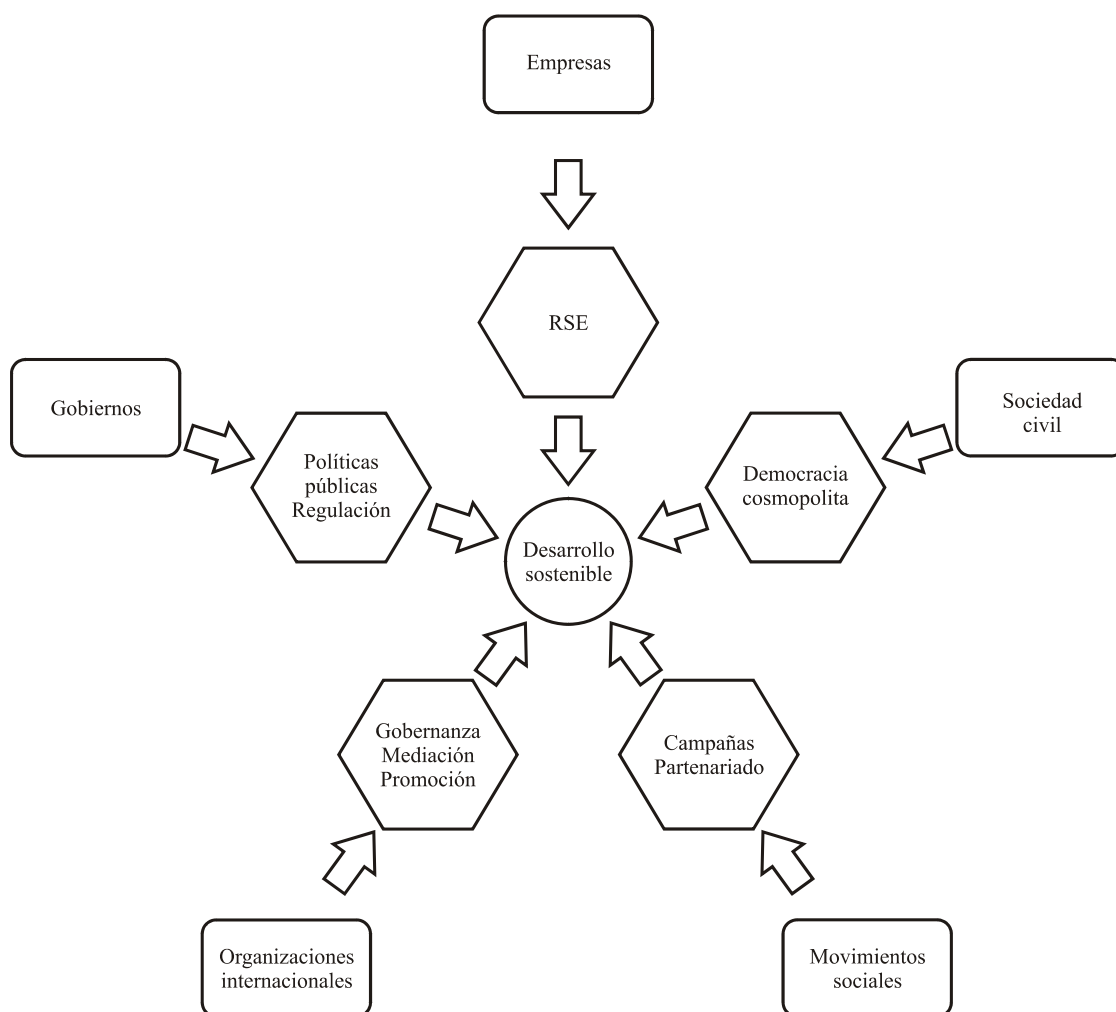
- Aspen Institute Business in Society Program (Estados Unidos)
- Center for corporate Citizenship, Boston College (Estados Unidos)
- Centre for Corporate Citizenship, University of South Africa (Sudáfrica)
- Center for Social Innovation, ESADE Business School (España)
- Center for Business in Society, IESE Business School (España)

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 y 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 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.

3.3 La responsabilidad social de la empresa y el desarrollo sostenible

En los últimos años, el desarrollo sostenible se ha convertido en un objetivo fundamental de la agenda política global. En las décadas anteriores, este tema entró en la agenda política intergubernamental impulsado por la presión de la sociedad civil global. Actualmente, ha entrado en la agenda política privada transnacional como resultado de la relación entre las empresas y la sociedad civil global.

Gráfico 6. La aportación de los diferentes actores al desarrollo sostenible

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

Cada uno de los agentes políticos y sociales adopta diferentes estrategias en relación con la promoción del desarrollo sostenible. Los gobiernos impulsan políticas públicas, aprueban acuerdos multilaterales, adoptan regulaciones pertinentes y lideran, por ejemplo, el desarrollo de un comportamiento responsable y sostenible. La sociedad civil ha sido uno de los grandes impulsores de este nuevo modelo de desarrollo y ha contribuido con sus iniciativas de denuncia y presión a los valores de democracia cosmopolita, promoviendo los nuevos valores sociales de responsabilidad y sostenibilidad. En la actualidad, los movimientos sociales desarrollan proyectos concretos, campañas públicas, campañas de presión y partenariados; y las organizaciones internacionales gubernamentales aportan marcos de promoción, mediación y corregulación en la esfera internacional e influyen en la toma de decisiones políticas intergubernamentales transnacionales. Las organizaciones internacionales gubernamentales han desempeñado un papel fundamental en la promoción de acuerdos multilaterales que impulsen políticas gubernamentales.

Uno de los impulsos más importantes se ha dado en el contexto de Naciones Unidas, en las sucesivas Conferencias sobre el Medio Ambiente y Desarrollo de 1992, 1997 y 2002. En la conferencia celebrada en Río de Janeiro de 1992 se aprobó la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente, en la que se integra el Protocolo de Kyoto, el Programa 21, la Declaración de Río sobre medio ambiente y desarrollo (se definen los derechos y deberes de los Estados), la Declaración de principios sobre los bosques y las Convenciones sobre el cambio climático, la diversidad biológica y la desertificación.

El sector privado se ha incorporado así al régimen internacional de medioambiente generando un espacio complementario, a través de las prácticas de autogestión de sus impactos sociales y medioambientales (Levy y Newell, 2005). Su exponente más importante lo constituyen los acuerdos multilaterales para el desarrollo sostenible que se han derivado de la Cumbre de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, especialmente la celebrada en Río de Janeiro en 1992.

Las élites empresariales transnacionales impulsoras de la RSE han elaborado un nuevo discurso empresarial que integra instrumentos para gestionar los impactos sociales y medioambientales que carecen de control público. Para ello, esas élites han adoptado una estrategia de autorregulación que conocían muy bien, pues la habían adoptado como estrategia en el desarrollo de los mercados globales. Ahora bien, con la RSE, estas estrategias empresariales de mercado se han convertido también en estrategias políticas (Newell y Levy, 2006), pues han permitido a las empresas presentarse como agentes de cambio en la gobernanza global del medioambiente, los derechos humanos y los derechos laborales.

En este sentido, se puede decir que el desarrollo de instrumentos de autogestión de la responsabilidad empresarial ha permitido a las élites empresariales legitimar su actividad global, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde la perspectiva política y social en un mundo globalizado. Asimismo, les ha permitido buscar nuevos espacios de consenso y diálogo social en la sociedad global en torno al papel de la empresa en materia de desarrollo sostenible. La paradoja es que los mecanismos reguladores privados se están legitimando como dimensiones integrales de la esfera pública (Ruggie, 2004).

Tradicionalmente, las empresas se han concebido como entidades económicas con objetivos privados. En cambio, la RSE lleva a verlas como entidades sociales con objetivos públicos. En efecto, en el régimen internacional de medioambiente, la RSE puede entenderse como una de las vías de aportación del sector privado al objetivo del bien común, en este caso, el desarrollo sostenible.

3.4 La dirección basada en la triple cuenta de resultados y el diálogo y compromiso con las partes interesadas

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 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.

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.

Global Reporting Initiative (GRI), promovida desde 1997 por la Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES) y por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), es el estándar creado para el desarrollo de informes empresariales de sostenibilidad armonizados, con vistas a impulsar la transparencia y la información sobre cuestiones sociales y ambientales al mismo nivel que la información financiera. Adoptado de forma consensuada por un importante número 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.

El 4 de abril de 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, 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.

Otro 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 descansa esta aproximación teórica no se ha desarrollado

específicamente en el contexto de la RSE, sino en el ámbito de 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 empresa que rompe con la perspectiva de los accionistas como únicos interesados en la actividad empresarial.

Frente al enfoque tradicional de la gestión empresarial dirigida a los intereses de los accionistas, el enfoque sobre las partes interesadas propone una visión mucho más compleja y global 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 el concepto de parte interesada (*stakeholder*) 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 verse 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 a 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 que 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. Las segundas, mientras tanto, 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, las 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, se refiere a una RSE que intenta, sobre todo, conseguir

resultados mediante decisiones organizativas sobre cuestiones y problemas específicos que, sometidos a una normativa estándar, tienen efectos positivos sobre las partes interesadas. Esto 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 avanzar hacia las nuevas expectativas sociales que están codificadas con los requerimientos legales.

En segundo lugar, Epstein habla de la *Corporate Responsiveness* 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 que 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 dependen 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 con la sociedad y, al mismo tiempo, tener en cuenta las demandas de los interesados es lo que se conoce como diálogo comprometido con las partes interesadas. 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 que 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 experimentado 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 (los trabajadores, los consumidores, las comunidades donde actúa la empresa, etc.) 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 escapan al control de la propia organización empresarial. Este hecho ha llevado a la necesidad de desarrollar, en el marco de la empresa global, 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 RSE, 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 Perdiguero (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.

Este debate permite pasar de una visión instrumental de la empresa a una nueva visión política. Esta repolitización tiene que ver con las nuevas relaciones que la empresa establece con las partes interesadas (Scherer y Palazzo, 2007). Según los autores, la lectura habermasiana de la empresa la transforma en un actor político que se abre al diálogo deliberativo con la sociedad. Este diálogo se basa en el modelo democrático transnacional (Habermas, 2001) que aplicado a la empresa la transforma en un ente comunicativo que debe iniciar un diálogo interactivo público con los *stakeholders*. Este proceso tiene un impacto directo en las decisiones empresariales que son redefinidas por los intercambios comunicativos que reciben de la sociedad (Palazzo y Scherer, 2006).

3.5 La responsabilidad social de la empresa y los derechos humanos

Desde la aprobación de la Declaración Universal de los Derechos Humanos en 1948, éste ha sido un ámbito que ha afectado principalmente a los gobiernos y las políticas intergubernamentales. No obstante, en las últimas décadas, debido a las violaciones de estos derechos por parte de algunas empresas transnacionales, la sociedad civil global ha alzado la voz para exigir que también los respeten las empresas.¹³⁶

Poco a poco, esta reivindicación ha sido escuchada por las empresas, que han integrado la gestión de los derechos humanos en su agenda sobre la RSE, para analizar sus impactos y desarrollar su política en relación con estos temas. Ahora bien, estas iniciativas privadas se han desarrollado de forma independiente a la agenda intergubernamental y multilateral de los derechos humanos.

Como ocurrió en la agenda privada, las crisis y violaciones de derechos humanos por parte de las empresas en la década de 1990 despertaron la atención del sistema de Naciones Unidas. A este respecto, cabe señalar que el sistema de gobernanza multilateral basado en las políticas interestatales y el Derecho Internacional Público tiene muchas dificultades para actuar frente a la expansión y la influencia de las empresas transnacionales en relación con el régimen internacional de derechos humanos.

A pesar del vacío que comporta el que las empresas no sean consideradas actores de pleno derecho en el Derecho Internacional Público y que, por lo tanto, no puedan tener una responsabilidad directa sobre la violación de los derechos humanos, desde algunos órganos de Naciones Unidas se consideró que debía tenerse en cuenta su impacto negativo en esta materia.

El preámbulo de la Declaración Universal de los Derechos Humanos hace un llamamiento a cada individuo e institución social para promover y respetar los derechos

¹³⁶ En este sentido, a mediados de la década de 1990, Amnesty International creó un grupo de trabajo de Empresas y Derechos Humanos en el que analizaban las diferentes violaciones de los derechos.

humanos. Paralelamente, algunos documentos internacionales se refieren de forma explícita a la responsabilidad de las empresas en el respeto a estos derechos. Entre ellos destacan las *Líneas directrices para empresas multinacionales* de la OCDE y la *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales* (revisada en 2000) de la Organización Internacional del Trabajo.

La escalada de violaciones de los Derechos Humanos, especialmente en el sector extractivo y el textil, provocó que, en 1998, la Comisión de Naciones Unidas para los Derechos Humanos creara una Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos integrada por más de 36 expertos independientes que establecieron grupos de trabajo sobre el tema de empresas y derechos humanos. Su objetivo era desarrollar recomendaciones y propuestas en relación con los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales para promover el desarrollo social, los derechos civiles y políticos y los derechos culturales.

Estos grupos de trabajo desarrollaron las *Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights*. Se trata de una serie de normas de adopción obligatoria a nivel internacional. El texto consta de 33 artículos sobre estándares de derechos humanos para empresas bajo el derecho humanitario internacional, en torno a derechos políticos, económicos, sociales, sociales y culturales, protección del consumidor y prácticas medioambientales. Se reconoce que los Estados son los principales garantes y responsables de los Derechos Humanos y se estipula su control sobre la actividad de las empresas transnacionales. El texto, aprobado por la Subcomisión en 2003, fue aceptado por la Comisión de Derechos Humanos en 2004 y está en proceso de discusión por la Asamblea General.

Paralelamente, el secretario general de Naciones Unidas tomó la iniciativa. En el año 2000 creó un acuerdo de aplicación voluntaria por parte de las empresas: UN Global Compact. En los últimos años, este pacto global ha adquirido gran relevancia, porque se ha convertido en uno de los principales instrumentos de Naciones Unidas en relación con esta materia, al tiempo que las empresas lo han adoptado como una de las principales iniciativas de su política de RSE.

UN Global Compact es un instrumento de adhesión voluntaria por parte de las empresas y organizaciones de la sociedad civil para la promoción de los derechos humanos y los principios de Naciones Unidas. Las empresas se comprometen voluntariamente a respetar diez principios relativos a los derechos humanos, los estándares laborales, la protección medioambiental y la anticorrupción. UN Global Compact se basa en la difusión y la diseminación de las prácticas empresariales y de los conocimientos y herramientas en torno a la empresa y los derechos humanos. En la actualidad más de 3.000 empresas de todo el planeta se han adherido a esta iniciativa de forma voluntaria.

UN Global Compact se ha convertido en uno de los principales instrumentos de gobernanza global. Se trata de una herramienta innovadora, basada en la transferencia de conocimiento y buenas prácticas y en el aprendizaje en torno a la actividad empresarial y los derechos humanos (Ruggie, 2001). La adhesión voluntaria a este acuerdo se basa en la transparencia de las empresas que reportan a Naciones Unidas a través de informes de progreso anuales y foros de intercambio de experiencias y prácticas.

A través de diálogos políticos globales, UN Global Compact genera conocimiento compartido sobre temas vinculados a las prácticas empresariales transnacionales y que afectan a la actividad de las empresas en los países en desarrollo, en particular en zonas en conflicto. Paralelamente, facilita el desarrollo de proyectos de partenariado entre empresas y agencias intergubernamentales, ONG o agencias gubernamentales en países en desarrollo.

Además, en 2003, la Subcomisión sobre Derechos Humanos de Naciones Unidas acordó considerar también el tema de la responsabilidad de las empresas por su violación de los derechos humanos. Por consiguiente, en primer lugar, el secretario general de Naciones Unidas creó la figura del representante especial de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos. El objetivo de este alto comisario de Naciones Unidas es identificar y analizar los diferentes estándares internacionales y políticas que existen en relación con la empresa y los derechos humanos, elaborar un informe sobre su aplicación y ámbitos de influencia y referenciar conclusiones y recomendaciones para Naciones Unidas y los gobiernos. En febrero de 2005 publicó su primer informe: *Report of the United Nations High Commissioner on Human Rights on the responsibilities of transnational corporations and related business enterprises with regard to human rights*. El segundo ha aparecido en 2007: *Report «Implementation of General Assembly Resolution 60/251 of 15 March 2006 Entitled “Human Rights Council. Business and Human Rights: Mapping International Standard of Responsibility and Accountability for Corporate Acts» A/HRC/4/035*.

Uno de los retos más importantes a que ha tenido que hacer frente el representante especial de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos ha sido la detección de todos los instrumentos que existen en relación con la regulación de las empresas y los derechos humanos. En marzo de 2007 se presentaron los resultados al Consejo de Derechos Humanos. Las herramientas que se encontraron se clasificaron en cinco clústeres, desde los instrumentos vinculados a las obligaciones legales internacionales hasta los instrumentos de *soft law* y, finalmente, de autorregulación.

El informe parte de la premisa de que los Estados son los principales garante del cumplimiento de los derechos humanos. Su deber, pues, es proteger a los ciudadanos del abuso de terceras partes, incluidas las empresas. No obstante, se considera que hasta hoy los Estados han prestado poca atención a la violación de los derechos humanos por parte de las empresas.

Los primeros tratados de Naciones Unidas sobre Derechos Humanos (International Convention on the Elimination of All Forms of Racial Discrimination, the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, o International Covenant on Civil and Political Rights) no especificaban los deberes del Estado en relación con las empresas, lo que acarreó muchos déficits al respecto.

En general, el Derecho Público Internacional permite al Estado ejercer su jurisdicción extraterritorial cuando el actor o víctima es nacional, cuando se actúa en contra del Estado o cuando se trata de crímenes internacionales. Ahora bien, en el caso de las empresas, siempre ha prevalecido el principio de la no intervención.

En este sentido, el informe centra su atención en el desarrollo de instrumentos de *soft law* para vincular la responsabilidad social y la rendición de cuentas de las empresas respecto a los derechos humanos. Así, se destaca cómo en las últimas décadas las organizaciones internacionales gubernamentales han optado por aprobar instrumentos de adhesión voluntaria para regular el comportamiento empresarial.

Estos instrumentos de *soft law* se han convertido en los tratados internacionales más importantes que guían el comportamiento de las empresas en torno a los Derechos Humanos, y también la RSE. El informe señala la necesidad de mejorar los instrumentos de cumplimiento y monitorización por parte de los Estados y el sector privado. En este sentido, se apela a diferentes organizaciones de cooperación interempresarial, como la Cámara de Comercio Internacional, la International Organization of Employers y el OECD's Business and Industry Advisory Committee, para que avancen en coordinación con sus miembros para mejorar la implementación de estos instrumentos.

Como consecuencia de todo ello, el informe también destaca cómo en los últimos años la presión de la sociedad civil ha hecho que algunos instrumentos de los que se dotó hayan adquirido cierta importancia. Éste es el caso de los Puntos Nacionales de Contacto que los gobiernos debían crear para informar a la OCDE y a las empresas de la implementación en cada país de las directrices de la OCDE. Estos Puntos Nacionales de Contacto se han convertido en instituciones de monitorización de estos estándares.

Paralelamente, el informe subraya la aparición, en los últimos años, de instrumentos e iniciativas *multistakeholders*. Se trata de instrumentos de *soft law*, de carácter voluntario, que se han ido creando en torno a iniciativas de diálogo entre empresas y organizaciones de la sociedad civil. Destaca entre ellos la iniciativa de Kimberley Process Certification Scheme, que regula sobre el tema de los conflictos armados y los diamantes. Asimismo, destaca la iniciativa *multistakeholder* Extractive Industries Transparency Initiative, que pretende establecer una relación de transparencia y anticorrupción entre las empresas extractivas y los Estados receptores de la explotación. Estos instrumentos intentan desarrollar estándares de

comportamiento empresarial para regular la actuación de los gobiernos a través de mecanismos de transparencia de las empresas.

Finalmente, el informe destaca la expansión del universo de instrumentos de autorregulación empresarial que las propias empresas han ido diseñando. El representante especial de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos considera que estos instrumentos deben tenerse en cuenta en la regulación futura para conocer qué prácticas son eficaces y cuáles no. En su valoración, destaca la diversidad en cuanto al lenguaje utilizado, los estándares y los modelos de gestión; asimismo, subraya la diversidad geográfica, según las empresas, los sectores y los mercados. Por lo que respecta a los aspectos en que se manifiesta mayor uniformidad, señala la asunción por parte de las empresas de los principios y convenciones de la OIT.

También es importante destacar que, cuando las empresas formulan instrumentos de autorregulación en torno a los derechos humanos, en general, se refieren a la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los tratados de Naciones Unidas que se derivan de ella. No obstante, su compromiso con estos acuerdos es muy laxo, pues no se han diseñado mecanismos de monitorización y cumplimiento. Hay diferencias significativas, además, entre los instrumentos adoptados por las empresas europeas frente a las americanas y asiáticas. En este sentido, destaca la importancia de instrumentos globales como la International Organization for Standardization (ISO), que está desarrollando un nuevo estándar de RSE, o la Global Reporting Initiative, que incluye indicadores de derechos humanos.

Como conclusión del informe, el representante especial de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos aporta tres elementos. En primer lugar, la necesidad de que los Estados y el sistema intergubernamental asuman la importancia de desarrollar nuevos marcos de regulación que rijan la relación entre las empresas y los derechos humanos. En este sentido, se prevé que, en los próximos años, la comunidad internacional puede imponer obligaciones y responsabilidades directas a las empresas bajo el Derecho Internacional Público.

En segundo lugar, la propia comunidad de Estados debe revisar el concepto de la responsabilidad limitada vinculada a la ley mercantil. Éste es un elemento que permite a las empresas liberarse de sus responsabilidades legales, especialmente en los crímenes de guerra. En tercer lugar, considera que, más allá del sistema intergubernamental, la interrelación entre un sistema legal obligatorio y un sistema cada vez más complejo de voluntariedad puede contribuir a importantes cambios en el futuro de la gobernanza global. Se apunta la idea de que emergen en la sociedad otros mecanismos y lógicas sociales y políticas que van más allá de los sistemas tradicionales jurídicos y que permiten el reconocimiento público de los derechos humanos. En este sentido, la legitimidad social, moral y económica de las empresas en los mercados globales depende cada vez más de su comportamiento y responsabilidad social y medioambiental. En el

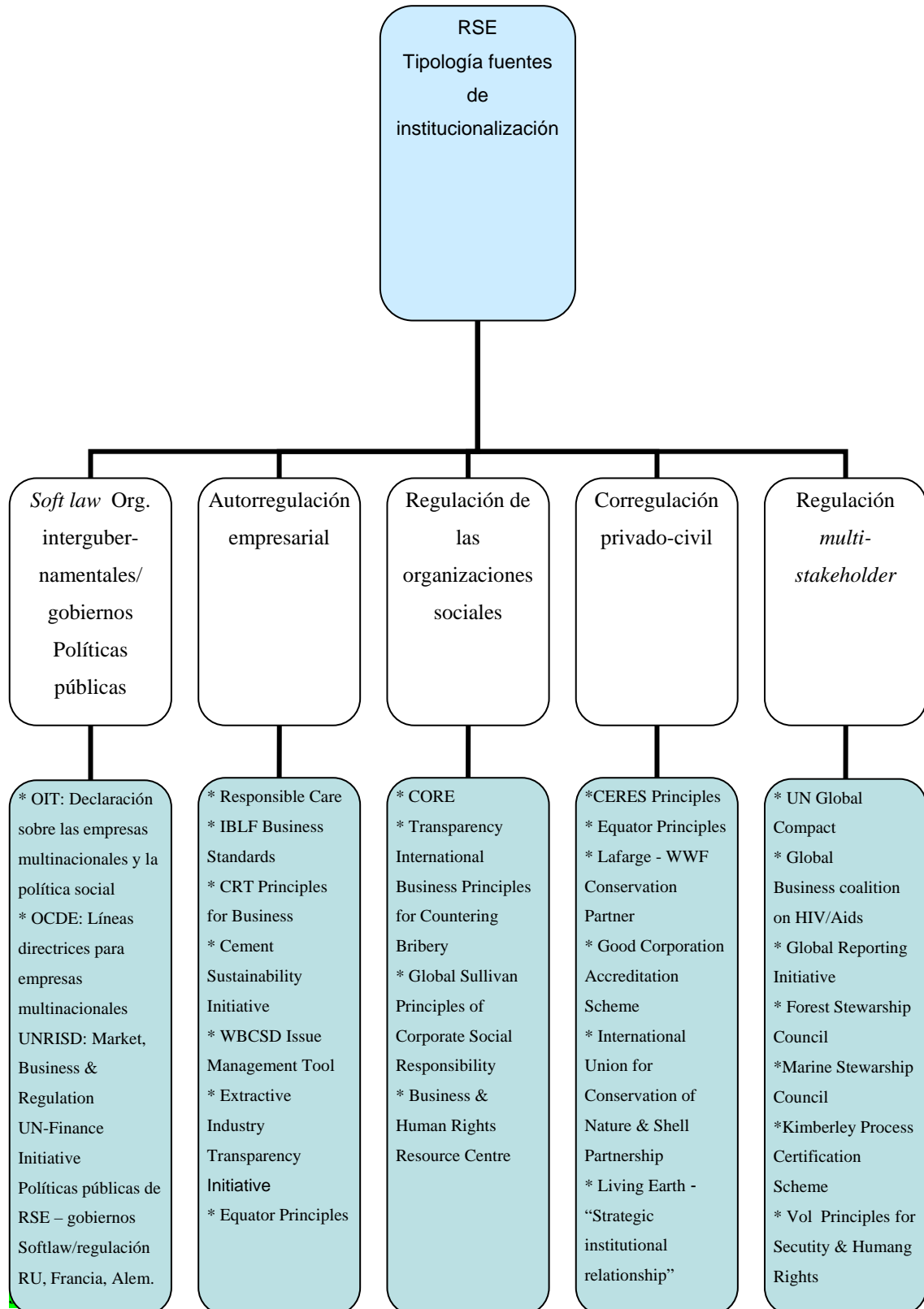
caso de las empresas y los derechos humanos, estas nuevas formas de legitimidad pueden ser activadas y ampliadas. Para ello, es importante desarrollar nuevos incentivos sociales, morales y de mercado, más allá del Derecho Público Internacional. Asimismo, es importante desarrollar otras formas de castigo para las empresas que no respeten los derechos humanos.

3.6 La responsabilidad social de la empresa y los instrumentos de regulación

Para finalizar este apartado, se analiza cuáles son los principales mecanismos de regulación y autorregulación que han desarrollado las empresas en relación con la RSE. Para ello se utiliza el modelo de clasificación que se ha aportado en el capítulo anterior a propósito de la regulación transnacional. La RSE se ha construido en torno a estos mecanismos: la autorregulación empresarial; la regulación que emerge de las organizaciones sociales; la correulación privadocivil; la regulación *multistakeholder*; las iniciativas internacionales de *soft law* de organizaciones internacionales gubernamentales y finalmente, las políticas públicas gubernamentales de promoción de la RSE y las regulaciones estatales. A su análisis vamos a dedicar los siguientes apartados.

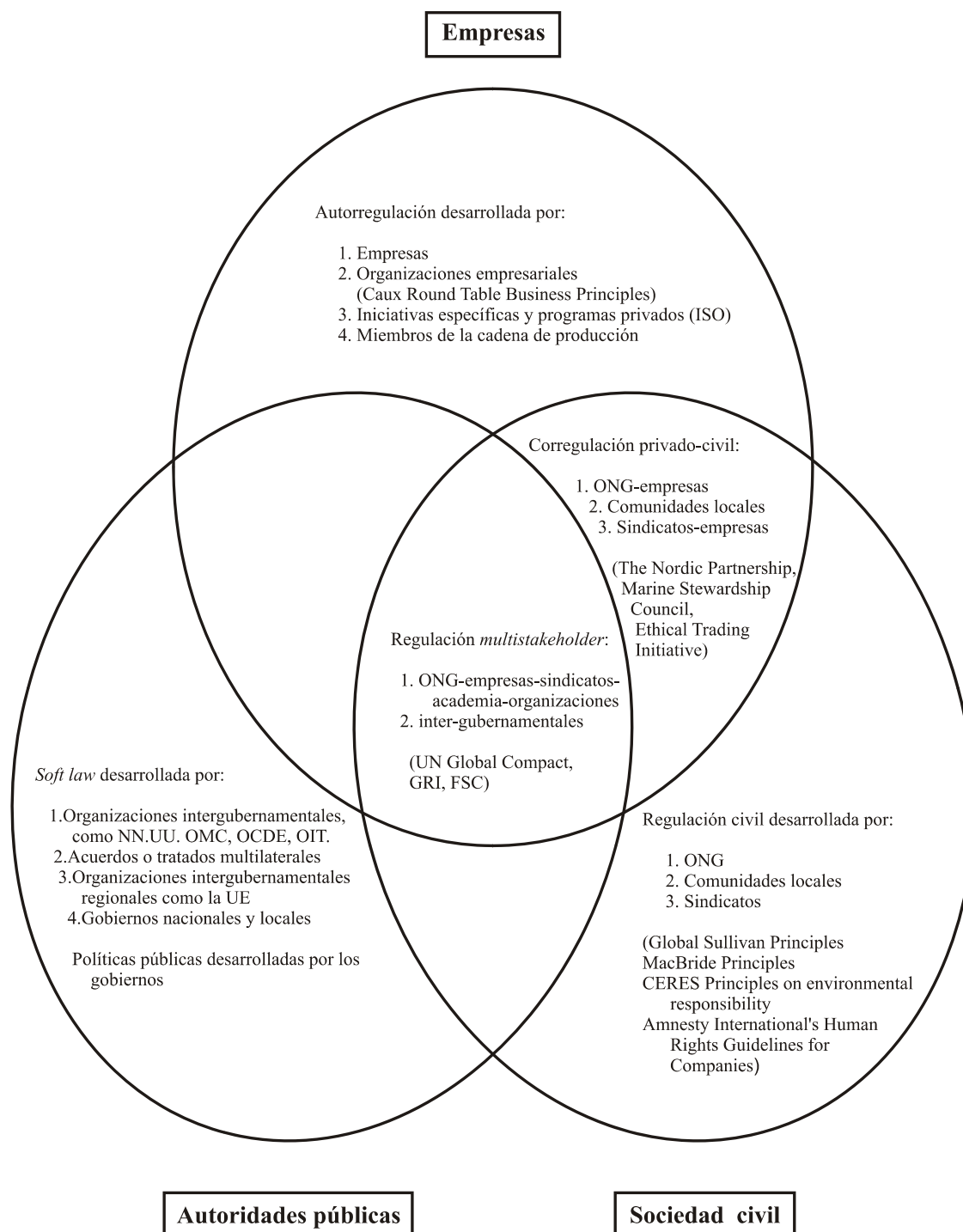
Cada uno de estos mecanismos involucra a los actores privados, civiles y gubernamentales en grados diferentes en los procesos de regulación. Existe una gran variedad de instrumentos, desde los códigos de conducta hasta los sistemas de monitoreo, pasando por los partenariados entre empresas y ONG o entre empresas y agencias gubernamentales. La base legal de estos instrumentos es lo que se denomina *soft law*; es decir, se trata de instrumentos reguladores sin poder de control, ni sanción jurídica, que dependen de la reputación y la transparencia basada en la presión de la opinión pública para asegurar que las empresas adoptan los compromisos sociales y medioambientales que ellas mismas han asumido voluntariamente.

Gráfica 7. Tipología de las fuentes de institucionalización de la RSE



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 8. Clasificación de los actores que participan en la RSE



Fuente: Adaptado de Crane y Matten (2007).

Teniendo en cuenta este análisis, se propone un modelo de clasificación de la regulación transnacional establecida en torno a la RSE a partir de cuatro elementos (Pattberg, 2007). En primer lugar, la tipología de los actores que elaboran la regulación donde encontramos actores privados con ánimo de lucro (empresas); actores privados sin ánimo de lucro (organizaciones empresariales, ONG, organizaciones profesionales, sindicatos, academia) y autoridades públicas

(organizaciones internacionales gubernamentales, gobiernos, organismos especializados de Naciones Unidas). En segundo lugar, el objetivo de la regulación (autorregulación, corregulación público-privada o regulación *multistakeholder*). En tercer lugar, la tipología de los mecanismos (matrices de RSE; códigos de conducta; estándares de gestión y certificación; memorias de sostenibilidad; índices de sostenibilidad; agencias de *rating*; etiquetas; guías de transparencia y *disclosure*). En cuarto lugar, los procedimientos de verificación y *accountability* (sin verificación; autoverificación interna (proceso auditor interno); verificación externa por una tercera parte privada (auditoría externa) o verificación externa por una tercera parte pública).

3.6.1 Los instrumentos de autorregulación empresarial de RSE

En primer lugar, la RSE se ha institucionalizado mediante el desarrollo de instrumentos de autorregulación privada. La autorregulación se desarrolla cuando los propios actores afectados son los que diseñan las normas de comportamiento y, a la vez, son los responsables de hacer cumplir la normativa. Este es el caso del establecimiento de estándares de conducta por parte del sector privado, para regular sus impactos sociales y medioambientales (Haufler, 2001).

La clasificación que se ha elaborado de estos instrumentos de autorregulación adopta seis categorías principales:

1. Matrices de RSE: CSR Europe, WBCSD, Ethos Institute
2. Códigos de conducta:
 - i. Empresas: Nike, Reebok, Shell, etc.
 - ii. Organizaciones empresariales: World Federation of Sporting Goods Industry, International Council of Toy Industries, Caux Round Table Principles for Business, etc.
3. Códigos de conducta sectoriales: Responsible Care (industria química)
4. Estándares de gestión y certificaciones: Eco-management and audit scheme, EFQM, EQUIS, SIGMA Project, SGE-2, ISO14000, ISO26000.
5. Memorias de sostenibilidad: Accountability 1000 Series Standard, GRI, HEPS Sustainability Reporting Framework
6. Índices de sostenibilidad: DJSI, FTSE4Good, ASPI, Domini 400 Social Index, Ethibel Sustainability Index.
7. Agencias de *rating*: Innovest CSR rating, EIRIS, SAM, Sirigroup, etc.
8. Etiquetas: Global Ecolabelling network, Fair Trade Labelling.
9. Líneas directrices de transparencia y *disclosure*: Eurosif Transparency Guidelines, ABI Disclosure Guidelines, etc.

Las empresas adoptan formas de autorregulación que surgen de organizaciones de cooperación interempresarial, de iniciativas específicas y programas privados y de las redes de los miembros de la cadena de producción global. Uno de los elementos que han potenciado en mayor medida las empresas que actualmente aplican políticas de RSE ha sido el apoyo en redes u organizaciones interempresariales que ellas mismas han creado para coordinarse y establecer sus propias estrategias de RSE frente a las organizaciones internacionales, los gobiernos y las organizaciones sociales. A este respecto, Cutler, Haufler y Porter (1999) destacaron cómo una de las estrategias más utilizadas en el desarrollo de marcos de autorregulación empresarial era la creación de organizaciones de cooperación interempresarial. Entre estas organizaciones de RSE destacan World Business Council for Sustainable Development, Corporate Social Responsibility Europe, Business for Social Responsibility, Forum Empresa y Business in the Community.

Las empresas han creado estas organizaciones para promover el conocimiento, la difusión de información y el intercambio de buenas prácticas entre el sector empresarial. En este sentido, el papel de los líderes ejecutivos empresariales ha sido fundamental en el desarrollo de nuevas estrategias de RSE, proyectos de partenariado, marcos de autorregulación e influencia política (Haufler, 2001). Muchos de ellos se han formado en las mismas escuelas de negocio en programas de *corporate citizenship* o *corporate social responsibility*.

Las razones que permiten entender la emergencia de estos instrumentos de autorregulación son diversas (Haufler, 2001; Von Calster y Deketelaere, 2001). En primer lugar, el hecho de que las empresas hayan adoptado un rol proactivo en el desarrollo de autorregulación empresarial frente a la regulación pública. En segundo lugar, el hecho de que los gobiernos hayan adoptado políticas neoliberales de privatización y reducción de las regulaciones empresariales, que al mismo tiempo han permitido reducir los costes de efectividad, disminuyendo los procesos burocráticos —que tanto molestan al sector empresarial— y aumentando las políticas de colaboración y partenariado entre la empresa y las agencias públicas. En tercer lugar, el hecho de que la autorregulación empresarial sea un instrumento mucho más ágil y de más rápida aplicación que la regulación pública. En cuarto lugar, el hecho de que las empresas hayan visto cómo la autorregulación en temas sociales y medioambientales les permite reducir el riesgo empresarial frente a crisis y conflictos públicos. El riesgo político para las empresas incluye la probabilidad de que sus actividades en países terceros se vean envueltas en procesos de nacionalización, expropiación, guerra o cambios políticos y legales. En este marco emergieron algunos de los códigos de conducta, como *Global Sullivan Principles*, en respuesta al régimen de apartheid en Sudáfrica, o se originó la crisis de Shell en Nigeria (1995). Entre los nuevos riesgos políticos a que se enfrentan las empresas en este ámbito figuran los derivados del activismo transnacional de redes sociales que se oponen a las actitudes empresariales mediante boicots, activismo de los inversores y consumidores

socialmente responsables, campañas en los medios de comunicación, litigaciones, etc. (Broad y Cavanaght, 1998, Bendell, 2004). Estos riesgos políticos, obviamente, interactúan con los riesgos económicos.

De forma paralela, las empresas aceptan la autorregulación para adoptar altos estándares de comportamiento que les permitan mejorar su competitividad global (Haufler, 2001). Las empresas consideran la reputación un activo global. Por ejemplo, el sector financiero depende de la reputación de las empresas en gran medida para su confianza, y ha sido uno de los sectores que más iniciativas ha tomado en la autorregulación de los mercados a través de organizaciones de cooperación interempresarial. Es a través del desarrollo de la reputación que la empresa adopta proyectos de partenariado con las ONG y promueve códigos de conducta y iniciativas voluntarias (Haufler, 2001).

Además, a través de la autorregulación, las empresas se ven impulsadas a adoptar nuevas formas de conocimiento, información y aprendizaje. Un sistema de autorregulación requiere de consenso sobre el conocimiento y la experiencia necesarios para desarrollarlas e implementarlas. En el caso de la autorregulación, los líderes empresariales están desarrollando un conocimiento común sobre RSE y otros temas que utilizan en el desarrollo de nuevas estrategias políticas y empresariales. A consecuencia, la autorregulación se está desarrollando en aquellas áreas donde existe más consenso entre los líderes empresariales sobre las normas y conocimientos comunes.

3.6.2 La regulación que emerge de las organizaciones sociales

En segundo lugar, se analiza la regulación que resulta del papel activo que desempeñan las ONG. A este respecto, cabe señalar que este tipo de instrumentos se originó por la actitud del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial, que acabó dando lugar al desarrollo de regulaciones que pretendían influir en el comportamiento empresarial.

La sociedad civil influye en las prácticas empresariales creando nuevas normas que regulan el comportamiento empresarial adoptando mecanismos de cumplimiento de estas normas, aunque sea con carácter voluntario, lo que compromete a las empresas con su cumplimiento. Esta regulación civil puede seguir dos vías: en primer lugar, cuando las ONG o las redes de activismo civil transnacional adoptan instrumentos de forma unilateral; y en segundo lugar, cuando las ONG o las redes de activismo civil transnacional adoptan instrumentos de corregulación con el sector privado, se denomina corregulación privado-civil, que se estudiará en el próximo apartado.

Entre las iniciativas de regulación impulsadas por las ONG o redes de activismo civil transnacional de forma unilateral encontramos los primeros códigos impulsados por ONG y

redes sociales críticas con los comportamientos empresariales: Global Sullivan Principles, MacBride Principles, CERES Principles on Environmental Responsibility, Amnesty International's Human Rights Guidelines for Companies. Muchos de estos instrumentos han derivado en iniciativas de corrección.

El origen de estas nuevas formas de regulación civil hay que buscarlo en los diferentes instrumentos que el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial ha utilizado para presionar a las empresas (Utting, 2005), de los que seguidamente se dan algunos apuntes.

1. *Activismo «Watchdog»*: agrupa aquellas organizaciones de crítica y denuncia pública de las malas prácticas empresariales. Incluye, entre otros: Corpwatch (EUA), Corp Watch (Reino Unido), Greenpeace, Human Rights Watch, International Baby Food Action Network (IBFAN), Maquila Solidarity Network, Minewatch Norwatch (Noruega). Oilwatch, Pesticide Action Network, Christina Aid, Corporate Accountability Project, Corporate Predators, Human Rights Advocates, Multinational Monitor o Sweatshop Watch.
2. El movimiento del comercio justo y el consumo responsable: agrupa organizaciones de consumidores que desarrollan boicots a empresas. Incluye, entre otros: Consumers International, Equal Exchange, Fairtrade Foundation, Fairtrade Labelling Organisations International (FLO), Infact, Max Havelaar Foundations, Traidcraft Foundations, Transfair.
3. El movimiento de la inversión socialmente responsable: agrupa organizaciones o individuos que preseleccionan su inversión a partir de criterios éticos, sociales o medioambientales. Pueden adoptar diferentes estrategias, como la preselección excluyente de empresas, el diálogo positivo o los accionistas activos que participan en las asambleas generales de accionistas. Incluye diferentes organizaciones sociales, agencias de *rating* y gestores de inversión, entre los que destacan: EIRIS, Siry Company, Interfaith Center for Corporate Responsibility, USSIF, EUROSIF, CERES, Shareholder Action Network.
4. *Litigación*: agrupa organizaciones que denuncian a las empresas por sus actuaciones. Incluye: The Center for Justice and Accountability, EarthRights International y International Labor Rights Fund.
5. Investigación crítica, educación pública y *advocacy*: agrupa aquellas organizaciones y redes que investigan y difunden las malas prácticas en los comportamientos

empresariales, especialmente en su relación con los países en desarrollo. Incluye, entre otras: Amnesty International, Center for Research and Multinational Corporations (SOMO), corporate Europe Observatory, Christian Aid, Friends of the Earth, Health Action International, Institute for Policy Studies, International Institute for Sustainable Development, New Economics Foundations, Oxfam International, Third World Network.

6. **Colaboración y provisión de servicios:** agrupa aquellas organizaciones que colaboran con las empresas y las organizaciones de cooperación empresarial para identificar, analizar y difundir conocimiento y buenas prácticas empresariales; desarrollan instrumentos y proyectos de partenariado privado-civil entre empresas y ONG, y difunden la RSE. Entre las actividades de partenariado privado-civil se encuentra el diseño de estándares de comportamiento empresarial, los procesos de *reporting*, las memorias de sostenibilidad, monitoreo y supervisión externa por parte de ONG, y las auditorías. Incluye: Fair Trade Labor Association, Forest Stewardship Council, SA Social Accountability International, Institute for Social and Ethical Accounting, International Institute for Environment and Development, New Academy of Business, Partners for Change.

7. *Acciones eclécticas:* agrupa aquellas organizaciones que colaboran con las empresas y, al mismo tiempo, desarrollan acciones de denuncia contra ellas. Pueden proveer de asistencia técnica a las empresas participando en diálogos *multistakeholder* y, paralelamente, impulsar campañas para promover la regulación de la actividad empresarial. Incluye: Clean Clothes Campaign, IBASE (Brasil), International Federation of Human Rights, International Union of Food and Allied Workers, Worker Rights Consortium, WWF International.

3.6.3 La correulación privado-civil

Existe una gradación de matiz entre la regulación que emerge de las organizaciones sociales y que suele ser unilateral y lo que se ha denominado correulación privado-civil. La correulación privado-civil emerge de la colaboración entre las empresas y las ONG y se da un compromiso mutuo en su desarrollo.

La correulación privado-civil integra nuevos mecanismos de regulación transnacional que han emergido de la colaboración entre la empresa y las ONGs. Existen diferentes razones que permiten entender este proceso (Pattberg, 2007). En primer lugar, las empresas prefieren

cooperar con las ONG para mejorar su imagen y gestionar sus riesgos reputacionales, en vez de continuar siendo objeto de nuevas campañas de boicot social, que pueden llegar a afectar su imagen y su cuenta de resultados. En segundo lugar, tanto las empresas como las ONG aportan conocimientos técnicos de que no disponen por separado: la ONG se profesionaliza y la empresa adquiere conocimientos sociales y medioambientales. En tercer lugar, en un momento en que los Estados-nación son reacios a regular el comportamiento empresarial, las ONG consideran que el partenariado con las empresas es una estrategia que puede incrementar sus impactos sobre sus criterios de comportamiento social y medioambiental en la regulación transnacional, más allá de los Estados. En cuarto lugar, la colaboración de las ONG con las empresas les abre nuevas áreas de trabajo y desarrollo técnico e influencia en las redes políticas globales. En quinto lugar, algunas ONG han visto en esos partenariados la entrada de recursos financieros adicionales, más allá de la subvención pública. Algunos autores, como Crane y Matten (2007), derivan de este apartado el concepto de ciudadanía corporativa cuando las empresas, en un sentido amplio, se involucran en la gobernanza de los derechos humanos cuando actúan en iniciativas concretas de RSE.

En los últimos años, en torno al desarrollo de la RSE, ha emergido un nuevo tipo de regulación empresarial global basada en la corregulación entre empresas y ONG. En general, estos instrumentos reciben el nombre de partenariados. Entre los ejemplos más significativos están: Transfair, Rugmark, Forest Stewardship Council (FSC) o Social Accountability International (SAI): SA8000 Standards. Algunos de ellos han dado lugar a iniciativas *multistakeholder*.

3.6.4 La regulación *multistakeholder*

El cuarto mecanismo es denominado regulación *multistakeholder*, que también supone una gradación, pues además de la colaboración de las empresas y las ONG comporta la cooperación multilateral de otros actores ya sean privados sin ánimo de lucro, como los sindicatos, como públicos, en muchos casos los organismos especializados de Naciones Unidas. Figuran entre ellas UN Global Compact, Global Reporting Initiative; International Cyanide Mining Code, Forest Stewardship Council, EU Multistakeholder Forum on Corporate Social Responsibility, Ethical Trading Initiative, Extractives Industries Transparency Initiative, Responsible Investment Principles, Social Accountability SA8000, MFA Forum, Global Alliance for Workers and Communities, African Comprehensive HIV/AIDS Partnership.

Estos instrumentos *multistakeholder* constituyen una de las innovaciones más importantes en relación con la RSE. Surgen de la cooperación *multistakeholder* de diferentes actores dando respuesta, sobre todo, a los déficits que presentaban las iniciativas unilaterales diseñadas por las

empresas, principalmente los códigos de conducta, que no comportaban ningún proceso de control o verificación sobre su implementación en temas como los derechos humanos, los derechos laborales o la cadena de producción (Utting, 2001). En este sentido, estas iniciativas *multistakeholder* son muy diversas, integran en el proceso de toma de co-decisión y cumplimiento de las normas un amplio abanico de actores.

Esta nueva correlación de fuerzas sociales en el orden internacional ha comportado la emergencia de nuevas formas de corregulación privado-civil y regulación *multistakeholder*, que aportan marcos de gobernanza en espacios de establecimiento de estándares, memorias de sostenibilidad, auditoría, monitoreo y certificación. No obstante, pese a la paulatina importancia de estas iniciativas, son aún pocas las empresas que aceptan estos instrumentos como iniciativas de regulación y cumplimiento, e incorporan mecanismos de monitoreo y verificación, *reporting* y auditoría, de manera que se constatan importantes déficits en relación con su cumplimiento, su implementación, su institucionalización, su desarrollo y los procesos de rendición de cuentas.

Teniendo en cuenta estos elementos, en los últimos años, el análisis de estas iniciativas *multistakeholder* de RSE se ha vinculado a la emergencia de nuevas redes políticas transnacionales de diálogo e innovación política, que Ruggie (2004b) ha definido como redes de aprendizaje entre las empresas y las ONG, y otros actores. Estas redes de diálogo se pueden definir como redes de persuasión y consenso, dado que, además de las empresas y las ONG y redes sociales, incluyen asociaciones de profesionales, organizaciones empresariales de autorregulación, auditores y consultores. En muchos casos, estos auditores trabajan en la supervisión de los estándares empresariales y el control de las prácticas irresponsables de las empresas. Para Ruggie (2004b), estas iniciativas multilaterales adoptan una aproximación de aprendizaje. Así es como las ha definido UN Global Compact.

Se trata de un nuevo modelo de política transnacional basado en el desarrollo de redes de aprendizaje que vienen a sustituir a las iniciativas que en otra época se cubrían con la regulación intergubernamental. Se estructuran mediante formas organizativas horizontales, en oposición a las estructuras burocráticas y jerárquicas. Se trata de un foro de aprendizaje donde las empresas se encuentran con los demás *stakeholders* para iniciar un proceso de diálogo que pretende alcanzar un consenso sobre temas concretos. De estas iniciativas, como UN Global Compact o Global Reporting Initiative, se derivan estándares de conducta empresarial, para los que se establecen mecanismos de monitorización externos, y se avanza hacia procesos de rendición de cuentas de las empresas frente a los demás *stakeholders*. Todo ello bajo el principio del *soft enforcement*, esto es, a partir del compromiso y la voluntad de las empresas.

3.6.5 Las iniciativas internacionales de soft law de las organizaciones internacionales gubernamentales

Las organizaciones internacionales gubernamentales también ha impulsado el desarrollo de la RSE a través del desarrollo de diferentes iniciativas de *soft law*. Destaca en primer lugar, el papel de impulsores desarrollado por el secretario general de Naciones Unidas y sus agencias como el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. No obstante, otras organizaciones internacionales también han tenido un papel político importante, especialmente la Unión Europea, pero también el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

El ex Secretario General de Naciones Unidas, Kofi Annan impulsó en 1999 el UN Global Compact¹³⁷ como iniciativa voluntaria al cual se adhieren las empresas que se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anti-corrupción. Además, las empresas se comprometen a llevar a cabo acciones que apoyen los objetivos de desarrollo de Naciones Unidas, especialmente los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Se trata de la iniciativa de ciudadanía corporativa más importante que existe en el mundo conformada como un instrumento de *soft law* que forma parte de la nueva estrategia de relación de Naciones Unidas con las empresas y que tiene como principal objetivo hacer co-participes a las empresas de los objetivos comunes de Naciones Unidas, el desarrollo económico sostenible, los derechos humanos y la paz y los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Hoy cuenta con más de 3000 empresas adheridas, grandes, medianas y pequeñas, en más de 100 países en todo el mundo.

Aquellas empresas que se adhieren a UN Global Compact comparten la convicción de que las prácticas empresariales basadas en principios universales contribuyen a la construcción de un mercado global más estable, equitativo e incluyente que fomentan sociedades más prósperas.

Paralelamente la Comisión Europea, asumió los valores y estrategias de la Declaración Final del Consejo Europeo, que se redactó en el Consejo Europeo celebrado en Lisboa en 1999 y enfatizó el papel de las empresas en la promoción del desarrollo social y la cohesión social en Europa. En este sentido, la RSE encajaba en este proyecto político europeo derivado de Lisboa.

La Comisión publicó en julio del año 2001 el *Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*¹³⁸ para difundir la RSE entre las empresas europeas. Este Libro Verde tenía como objetivo abrir un proceso de consulta pública a todos los

¹³⁷ UN Global Compact. <<http://www.unglobalcompact.org/>> (14/10/2008).

¹³⁸ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Bruselas, 18.7.2001, COM(2001) 366 final.

agentes sociales para generar una visión conjunta de consenso sobre la necesidad o no de regular la RSE. Se pedía a las empresas que adoptaran políticas de RSE y a los demás agentes sociales que colaborasen. Este proceso de debate público acabó en la publicación de la *Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*¹³⁹ presentada en julio 2002 que consolidó el modelo europeo de RSE como una iniciativa voluntaria de las empresas que integraban en sus sistemas de gestión en diálogo con sus partes interesadas.

Manteniendo esta visión voluntaria de la RSE, la Comisión Europea ha mantenido su papel activo en la promoción de la RSE impulsando otras iniciativas importantes. En el año 2002, la Comisión convocó el *Forum Europeo Multi-stakeholder sobre RSE* en que por primera vez se agrupó a los principales agentes sociales europeos en torno a este tema. Del Foro se derivó la publicación de una nueva *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, Al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo 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*¹⁴⁰ en 2006. Actualmente, la Comisión Europea ha lanzado la *Alianza Europea para la RSE*¹⁴¹ como una iniciativa conjunta con las empresas europeas que promueven la RSE.

La OCDE también ha tenido un papel activo en la promoción de la RSE. Especialmente, desde que en el año 2000 fueron revisadas las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* (adoptadas en 1973). Se trata de nuevo de un instrumento de *soft law* elaborado como recomendaciones voluntarias dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales, que enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La vocación de las Directrices es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible. En esta revisión se incorporaron de forma explícita elementos de Responsabilidad Social y Ciudadanía Corporativa.

Las Directrices forman parte de la *Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales*, cuyos restantes elementos se refieren al tratamiento nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional.

La OIT también forma parte de este proceso de impulso de la RSE desde las organizaciones internacionales. En 1998 fue aprobada la *Declaración de la OIT sobre Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo*, en vista de los graves problemas

¹³⁹ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Bruselas, 2.7.2002, COM(2002) 347 final.

¹⁴⁰ Bruselas, 22.3.2006, COM(2006) 136 final.

¹⁴¹ The European Alliance for CSR. <<http://www.csreurope.org/pages/en/alliance.html>> (14/10/2008).

acarreados por la globalización sobre los derechos laborales. La Declaración tiene como objetivo prestar especial atención a la efectiva aplicación de los derechos fundamentales de los trabajadores: la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva; la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio; la abolición efectiva del trabajo infantil; y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Se considera uno de los instrumentos de *soft law* más importantes para el impulso de la RSE.

3.6.6 Los gobiernos y las políticas públicas de promoción de la RSE

En los últimos años, los gobiernos también han adoptado políticas públicas de promoción de la RSE (Lozano, Albareda y Ysa, 2008). En el caso del Gobierno británico, en 1999 creó el Secretariado para la RSE, dependiente del Ministerio de Comercio e Industria. Actualmente, este ministerio se ha transformado en Ministerio de Empresa y Reforma de la Regulación,¹⁴² y ha asumido el tema que ocupa a través de una oficina. Por otra parte, existen políticas al respecto en la mayoría de los ministerios británicos: el Ministerio de Desarrollo Internacional, el Ministerio para la Comunidad y el Gobierno Local, la Oficina del Tercer Sector, el Ministerio de Medio Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales, el Departamento de Educación, etc. Además, se ha adoptado la RSE en el marco de la estrategia gubernamental sobre desarrollo sostenible aprobada en el año 2005 (*UK Sustainable Development Strategy*).¹⁴³ En otros gobiernos, como el español, también diversos ministerios han asumido su promoción, en especial el de Trabajo y Asuntos Sociales,¹⁴⁴ que ha integrado su desarrollo en el marco del diálogo social. A través de su impulso y el de la Subcomisión de RSE del Congreso de Diputados, el Gobierno ha creado en 2008 un Consejo Estatal de RSE.¹⁴⁵ También desde el Ministerio de Economía se asume su desarrollo, en este caso a través de la Dirección General de

¹⁴² Department of Business Enterprise & Regulatory Reform.

<<http://www.berr.gov.uk/whatwedo/sectors/sustainability/corp-responsibility/page45192.html/>> (21/2/2009).

¹⁴³ <<http://www.sustainable-development.gov.uk/>> (21/2/2009).

¹⁴⁴ <<http://www.mtas.es/es/empleo/economia-soc/RespoSocEmpresas/indice.htm>> (21/2/2009).

¹⁴⁵ Con fecha 15 de febrero de 2008, el Consejo de Ministros, a propuesta del ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, aprobó el Real Decreto de creación del Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas. Este R. D. fue publicado en el BOE de 29 de febrero de 2008. Con la aprobación de este R. D., el Gobierno español: 1. Cumple su compromiso europeo de diseñar una política de fomento de la RSE, fruto del diálogo y el consenso de todos los agentes que participan en la consecución de una sociedad más cohesionada socialmente, que respete los derechos humanos, favorezca la inclusión de los excluidos sociales y respete el medio ambiente. 2. Satisface las demandas de los distintos agentes sociales canalizadas a través de los tres foros de debate que han venido desarrollando su labor sobre esta materia a lo largo de la legislatura. 3. Da cumplimiento al mandato recogido en una moción del Pleno del Senado donde se le instaba a la creación de dicho Consejo encargado de impulsar y fomentar las políticas sobre RSE.

Política de la Pequeña y Mediana Empresa.¹⁴⁶ En Estados Unidos, la cuestión de la *Corporate Citizenship* no es asumida como prioridad política, si bien desde el Ministerio de Ayuda Exterior el *USAID* promociona el desarrollo de empresas responsables en el exterior a través de programas como el *Global Development Alliance* o el *Public-private Global Development Initiative*. En este sentido, su promoción pública es menor, debido al modelo de relación y regulación empresarial del sistema estadounidense.

Destacar el papel que ha tenido la aprobación de diferentes iniciativas de *soft law* por parte de los gobiernos y órganos legislativos nacionales.

A instancias del gobierno, el parlamento británico, aprobó el 3 de julio del año 2000 la reforma de la ley de fondos de pensión. Esta reforma se conoce como *The Occupational Pension Schemes Amendment Regulations 1999 – Disclosure Act*. Esta reforma de la ley de pensiones favorable a la ISR no se planteó desde un punto de vista de obligación legislativa, sino desde la visión de requerimiento de la transparencia de los fondos y planes de pensión. La reforma de la ley de pensiones no obliga a los fondo de pensión a ser socialmente responsables, sino que en el apartado 11.A de la ley reformada se incluyen obligaciones de transparencia informativa por parte de los gestores de fondos y planes de pensión. La reforma exige a los *trustees* de los fondos a ser más transparentes, hecho que se traduce en la obligación de informar sobre si tienen en cuenta en sus inversiones criterios éticos, sociales y medioambientales cuando se toman decisiones de inversión o desinversión en valores cotizados. Se trata de una *soft law* o regulación de bajo juridificación que se estructura en forma de obligación de transparencia.

Por otro lado, el gobierno francés aprobó en el año 2001 tres leyes favorables a la RSE en el ámbito financiero. El principio básico es la promoción de la transparencia.

En primer lugar, la ley no 2001-152 de 19 de febrero de 2001 sobre ahorro salarial. En el artículo 21 de esta ley se establece que los futuros fondos de ahorro salarial tendrán que especificar en su reglamentación interno, en el caso que esto se decida, las consideraciones sociales, medioambientales o éticas que deben respetar la sociedad de gestión en el caso de compra-venta de títulos, así como el caso que ejerzan los derechos de votos vinculados a la propiedad de estos títulos. En los informes anuales de los fondos se han de especificar como estas consideraciones se deben tomar en cuenta, basándose en los principios que definen la *Comission des Opérations de Bourse*.

En segundo lugar, la ley no 2001-420 de 15 de mayo de 2001 relativa a noves regulaciones económicas. Se trata de la Ley de empresa /Capítulo V – Derechos de los inversores – Artículo 116. Se establece que en el informe anual de las sociedades, en las cuales los títulos o acciones de la sociedad son admitidos a negociaciones en el mercado reglamentario,

¹⁴⁶ <<http://www.ipyme.org/IPYME/es-es/EmprendedoresCreacionEmpresas/Responsabilidad/RSE-informacion.htm>> (21/2/2009).

se ha de especificar información a partir de un listado fijado por el Consejo de Estado, sobre la manera en que cada sociedad que tiene en cuenta las consecuencias sociales y medioambientales de su actividad.

En tercer lugar, la ley no 2001-624 de 17 de julio de 2001 relativa a diferentes provisiones sociales, educativas y culturales, sobre el Fondos de Reserva de Pensiones. En el título II de Fondos de Reserva para las Pensiones se incluyen la obligación de especificar si en las líneas directrices generales de la política de inversión de los fondos se han tenido en cuenta criterios sociales, medioambientales y éticos. El consejo de gestión debe dar cuenta de ello al consejo supervisor. A partir de la aprobación de estas 3 leyes, Francia se situó como país de vanguardia en materia de ISR y de *reporting* extra-financiero.

De esta forma, poco a poco diferentes gobiernos europeos han ido adoptando regulaciones similares, como Alemania, Países Bajos, Bélgica.

4 La responsabilidad social de la empresa y la emergencia de un nuevo dominio público global en torno a la gobernanza de colaboración

Finalmente, se centra la atención en la capacidad de diálogo y colaboración que representa la RSE. Más allá de la autorregulación, en los últimos años han emergido formas innovadoras de colaboración entre las empresas y otros actores que han venido a transformar la definición de la RSE como un espacio de gestión empresarial. Las empresas han desarrollado espacios de diálogo y colaboración con otras empresas, con sus proveedores y, en algunas ocasiones, incluso con sus competidores. A través de estas alianzas establecen estándares, prácticas o regulaciones. En este apartado se pretende analizar esta estrategia desde el punto de vista de la gobernanza global. Por consiguiente se presenta una segunda interpretación política de la RSE que se define como interpretación civil de la RSE.

4.1 La responsabilidad social de la empresa y la emergencia de un nuevo dominio público global

Más allá de la relación entre la gobernanza global y el neoliberalismo, nuevas investigaciones exponen cómo la emergencia de estos instrumentos de corregulación privado-civil y regulación *multistakeholder* vinculados a la RSE dejan transluir un nuevo espacio político transnacional de diálogo entre los actores privados en la gestión de los bienes públicos globales (Ruggie, 2004). En los últimos años han emergido nuevos espacios de colaboración entre las empresas y otros actores privados no estatales, especialmente las organizaciones de la

sociedad civil global, las ONG, los consumidores, los inversores y los sindicatos. Estos mecanismos innovadores han venido a regular el impacto social y medioambiental de las empresas a través de instrumentos de regulación *multistakeholder*. Estos instrumentos, que Rosenau (2002) denomina *governance mobius-web*, se establecen a través de interacciones, partenariados y redes que constituyen una estructura híbrida en la que participan actores de diferente naturaleza; incluso pueden participar actores públicos.

Las dinámicas de gobernanza se superponen en diferentes niveles como formas singulares o de proceso de redes. Entre estos instrumentos destacan algunas iniciativas, como el Forest Stewardship Council (FSC), el Marine Stewardship Council (MSC), la Global Reporting Initiative (GRI) o la Ethical Trading Initiative (ETI), SA8000. Estos mecanismos que hemos denominado regulación *multistakeholder*, pretenden regular espacios concretos vinculados a los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional, como la gestión sostenible de la tala de bosques (FSC), la gestión sostenible de los recursos marinos (MSC), las memorias de sostenibilidad (GRI) o el respeto a los derechos laborales (SA8000).

Estos mecanismos amplían la visión que se tenía de la RSE como movimiento empresarial privado. En este sentido, representan un fenómeno distinto de los instrumentos de autorregulación privada: integran la institucionalización de formas de cooperación entre dos tipos de autoridades privadas, las empresas —con ánimo de lucro— y las organizaciones de la sociedad civil global —sin ánimo de lucro—. En definitiva, forman parte de un nuevo espacio de gobernanza global *multistakeholder* que viene a consolidar nuevas relaciones de cooperación y partenariado entre las empresas, la sociedad civil global y los organismos especializados de Naciones Unidas, que a menudo participan también.

Hasta ahora se ha visto cómo, para diferentes autores de la teoría crítica, la emergencia de estos espacios y mecanismos de gobernanza global se explica a partir de la hegemonía de la ideología neoliberal y del poder de las autoridades privadas en los mercados, que establecen como principal estrategia política mundial la desregulación pública de los mercados y favorecen la autorregulación privada (Gill, 1995, 1996; Cutler, Haufler y Porter, 1999; Higgot, Underhill y Bieler; 1999; Haufler, 2001. Este hecho ha favorecido la emergencia de la autoridad privada, el impulso del proceso de privatización y la promoción del sistema capitalista de mercado global (Higgot, Underhill y Bieler, 1999).

No obstante, frente a esta lectura de la RSE, se debe tener en cuenta también la aproximación planteada por J. G. Ruggie (2004) y Pattberg (2007), quienes consideran que la RSE supone algo más que una forma de privatización de espacios públicos globales. Para estos autores, la emergencia de estos instrumentos de gobernanza global generados entre empresas y ONG supone, responde a un proceso político diferente por el que empresas y ONG han creado un nuevo dominio público global que no existía previamente en la política mundial. Este nuevo

dominio público ha emergido en espacios donde la iniciativa privada de medioambiente y derechos humanos se ha encontrado con la política civil global.

La hipótesis de Ruggie (2004) es que, más allá de los Estados, las empresas, en cooperación con las organizaciones de la sociedad civil global, están reconstituyendo el dominio público global. Para explicarlo, recoge su tesis sobre el liberalismo incardinado, (Ruggie, 1982).

El liberalismo incardinado fue el compromiso que asumieron los gobiernos occidentales para facilitar el desarrollo y la eficiencia de los mercados internacionales, pero manteniendo el control de las regulaciones políticas y económicas nacionales en su territorio soberano. Los gobiernos desempeñaron un papel fundamental: moderaron la volatilidad de las transacciones a través de las fronteras, facilitaron la inversión extranjera directa y desarrollaron ajustes en las políticas económicas para impulsar la liberalización internacional de los mercados en un marco de multilateralismo. Este proceso facilitó el desarrollo global de los mercados de bienes, servicios y capitales. Para Ruggie (2004), este contexto ha cambiado, de manera que el liberalismo incardinado ya no puede explicar el orden económico actual. La globalización ha transformado este orden económico de posguerra y plantea retos importantes. El sistema capitalista se ha globalizado y ha adquirido unas dimensiones mundiales, más allá del espacio político interestatal y del multilateralismo estatocéntrico. Diferentes transformaciones han erosionado el compromiso de posguerra. En la esfera doméstica, las fuerzas económicas y políticas neoliberales han difuminado los principios de la economía keynesiana y del estado de bienestar. En la esfera internacional, los mercados y las empresas se han globalizado, más allá de los marcos y los acuerdos nacionales, superando las políticas de los Estados (Ruggie, 2007, 2008).

Como consecuencia de todo ello ha emergido un nuevo dominio público global multilateral que integra a los Estados y las políticas intergubernamentales, pero también a nuevos actores, como la sociedad civil global y las empresas. Tanto los Estados como otros actores no estatales se han integrado en un espacio político global más amplio que tiene por objetivo la producción de bienes públicos globales. Se trata de un dominio en el que las empresas y la sociedad civil global, junto con los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales, pueden ampliar sus agendas sociales globales desarrollando nuevos marcos legales y políticos en relación con la actuación de las empresas transnacionales. Este nuevo dominio transnacional, que se ha ido institucionalizando a partir de un discurso, una relación de presión y conflicto entre los actores privados y una actividad relacionada con la producción de bienes públicos globales, involucra a la vez a los actores privados, tanto con ánimo de lucro como sin ánimo de lucro.

Este nuevo espacio público global va más allá de las fronteras territoriales de los Estados-nación y está vinculado, según Ruggie (2004), al desarrollo de nuevos sistemas de gestión empresarial transnacionales. En su investigación, analiza cómo las propias empresas han

establecido nuevos sistemas de gestión de estos nuevos espacios para adaptar sus actividades transnacionales. Las empresas adoptan sistemas de gestión con sus empresas subsidiarias y las empresas de sus cadenas de producción, suministro y distribución, que ellas mismas controlan, dada la magnitud y la complejidad de las operaciones en estos nuevos espacios de transacción.

En este espacio transnacional, Ruggie (2004) subraya la emergencia de un nuevo concepto, la RSE, como marco de gobernanza global que se desarrolla entre las empresas transnacionales y las organizaciones de la sociedad civil a propósito de la actividad global de las empresas. En este sentido, la RSE forma parte de ese emergente dominio público global. Estas iniciativas surgen como espacio de prueba para ver si las empresas serán realmente capaces de integrar en su gobierno corporativo elementos de *accountability* y se implicarán como actores políticos colectivos en la obtención de los bienes públicos globales y en el desarrollo de capacidades públicas globales más responsables (Ruggie, 2007, 2008).

En sus investigaciones más recientes, como representante especial del secretario de Naciones Unidas para Empresas y Derechos Humanos, J. G. Ruggie ha analizado cómo en este espacio se han ido institucionalizando nuevos instrumentos de regulación. Con este objetivo, Koffi Annan creó en 2000 UN Global Compact como un pacto global voluntario entre las empresas y las organizaciones sociales de integración de los principios básicos del sistema multilateral de Naciones Unidas: la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948), los Objetivos del Milenio y la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo (1992), la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de la OIT (1998) y la Convención de Naciones Unidas contra la Corrupción (2003).

En los últimos años, la hipótesis de Ruggie ha suscitado un importante debate en la literatura de Relaciones Internacionales. Así, Cutler (2006) ha cuestionado la argumentación del autor (Ruggie, 2004) considerando que la transformación del pluralismo legal y de la *soft law* vinculada a la RSE no se debe entender como un nuevo dominio público global, sino como el resultado de la hegemonía de la emergente civilización neoliberal empresarial y del poder de las empresas transnacionales. Para Cutler, la civilización neoliberal integra diferentes espacios de actuación, desde las iniciativas nacionales hasta la autorregulación empresarial, pasando por las iniciativas intergubernamentales y los partenariados público-privados. Cada uno de esos espacios tiene un papel en la promoción de normas de responsabilidad empresarial integradas en una disciplina neoliberal de mercado.

Haufler (2006) también discute la hipótesis de J. G. Ruggie (2004) y plantea que los cambios históricos que explican el poder de la empresa en la gobernanza global se pueden situar en torno a tres elementos: en primer lugar, en el hecho de que la línea divisoria que separa la autoridad pública de la privada se ha difuminado; en segundo lugar, en el hecho de que el número de actores que están desarrollando un papel activo en la gobernanza se ha incrementado considerablemente; y en tercer lugar, en el hecho de que los temas que son motivo de

gobernanza se han expandido. Estos tres elementos influyen directamente en la balanza de poder entre las empresas y la sociedad. La autora considera que la actuación de los actores privados en la gobernanza global es sólo una solución temporal a los retos que plantean las fronteras tecnológicas y el desarrollo de los mercados globales. Sin embargo, defiende la hipótesis de que estos instrumentos serán complementarios en el futuro a las regulaciones públicas desarrolladas por los gobiernos.

Desde otro punto de vista, Bull y McNeill (2007), han definido este nuevo orden internacional emergente como «multilateralismo de mercado». Mientras que el multilateralismo coordina las relaciones entre Estados y modifica los comportamientos autointeresados de los Estados a través de conductas colectivas, sin tener en cuenta los intereses particulares de las partes, el nuevo multilateralismo de mercado pretende explicar la emergencia de un nuevo sistema multilateral compuesto no sólo por los Estados, sino también por organizaciones internacionales gubernamentales y actores privados, predominantemente empresas transnacionales. A diferencia de Ruggie (2004), Bull y McNeill (2007: 4) exponen que existen unos emergentes principios generalizados de conducta en este sistema que provienen de la interacción entre dos tipos de normas, las normas tradicionales de multilateralismo y las normas del mercado, bajo la premisa del dominio político multilateral.

En cualquier caso, se trata de un debate abierto, al que se pretende contribuir. J. G. Ruggie apunta un elemento importante en la transformación de la política mundial: el encuentro entre autoridades privadas, empresas y ONG puede facilitar la emergencia de nuevos dominios políticos que permitan integrar elementos de innovación social en la política mundial. Más allá de la hipótesis de Ruggie (2004), los Estados no deben mantenerse al margen de estos dominios políticos transnacionales, como han venido haciendo hasta ahora. Su participación puede ayudar a desarrollar en el futuro nuevas regulaciones públicas adaptadas a la complejidad de las relaciones medioambientales y sociales globales.

4.2 La responsabilidad social de la empresa y su vinculación con la gobernanza por redes

Esta interpretación de la RSE abre las puertas a analizar el movimiento social y empresarial de RSE de forma paralela e interrelacionada. En consecuencia, la idea de gobernanza adquiere mayor densidad y complejidad. Como se ha visto, el desarrollo de la RSE y su papel en la gobernanza global se vinculan a la aparición de partenariados público-privados y a la emergencia de iniciativas de regulación *multistakeholder*. En efecto, en la política mundial, en las últimas décadas, se observa la emergencia de un importante volumen de proyectos de partenariado público-privado originados a partir de la colaboración entre agencias de

Naciones Unidas, las empresas y ONG, especialmente en torno a la gobernanza global del medioambiente. En este sentido, se puede vincular la RSE al concepto teórico de «gobernanza por redes».

El concepto de *network organization* (Miles y Snow, 1986), que también se ha denominado *networks forms of organization* (Powell, 1990), fue inicialmente utilizado en el management empresarial para definir aquellas formas de coordinación entre empresas caracterizadas por sistemas sociales orgánicos o informales de cooperación, en contraste entre ellos. Se puede hablar también de *interfirm networks* u *organization networks* (Uzzi, 1996), *flexible specialization* (Piore y Sable, 1984) y *quasi-firms* (Eccles, 1981). Se trata de formas de colaboración como gobernanza por redes (*network governance*) como una forma distinta de coordinar la actividad económica (Powell, 1990: 301), que contrasta con la dinámica de competitividad tradicional de los mercados y su jerarquía.

La literatura académica destaca dos aspectos. En primer lugar, se trata de modelos de interacción que permiten el intercambio de recursos entre unidades independientes. Estas formas de colaboración se estructuran en torno a modelos de intercambio horizontales no jerárquicos (Powell, 1990), que pueden desarrollarse a largo plazo y que generan interdependencias (Larson, 1992). Las empresas han utilizado hasta hoy colaboraciones informales y formas recíprocas de comunicación para actuar en los mercados y desarrollarse mediante colaboraciones informales y líneas de comunicación recíprocas, entre individuos, grupos u organizaciones. En cualquier caso, se trata de relaciones estratégicas a largo plazo entre los mercados, que comportan el intercambio de recursos entre clústeres de organizaciones no jerarquizadas conformadas por unidades legalmente independientes, de forma que se enfatiza la interdependencia entre las unidades.

Este concepto empresarial se ha utilizado en los últimos años para definir otro tipo de relaciones entre actores de la sociedad civil. Se trata de las redes sociales (*social networks*), colectividades de individuos entre los que se establecen intercambios basados en la confianza y los valores comunes (Liebeskind, Oliver, Zucher y Brewer, 1996).

Una red social es una estructura social que se puede representar en forma de uno o varios grafos, donde los nodos representan individuos (a veces denominados actores) y las aristas, relaciones entre ellos. Esas relaciones pueden ser de distinto tipo: intercambios económicos, financieros, de amistad, políticos, etc.

El análisis de las redes sociales está vinculado a la teoría de redes y ha emergido como una técnica moderna de análisis en sociología, aunque también se ha utilizado en antropología, biología, economía, geografía, estudios de la organización y psicología social.

El estudio de las redes se ha empleado asimismo en el ámbito de las Relaciones Internacionales. Una de las primeras investigaciones en torno al papel de las redes fue

desarrollado por Kenk y Sikkink (1998), a propósito de las *transnational advocacy networks* (TAN).

En la disciplina, el estudio de las redes se ha abordado como un modo de organización que ha estructurado una relación no jerárquica entre Estados y organizaciones internacionales gubernamentales en procesos de negociación estables.

La aplicación del análisis de redes ofrece al investigador una amplitud de miras (Hafner-Burton, Kahler y Montgomery, 2009). El análisis de redes viene a complementar las aproximaciones estructurales en la teoría de las Relaciones Internacionales, en tanto que permite analizar a los actores desde una perspectiva relacional y dinámica. Enfatiza las relaciones que generan nuevas estructuras entre actores y proporciona un método de análisis para medir esas estructuras y sus procesos operativos.

Las investigaciones sobre redes han abordado diferentes temas en las Relaciones Internacionales. Uno de los más importantes ha sido el del papel que corresponde a las redes sociales en la gobernanza global del medioambiente, centrando la atención en el papel de las ONG. Otros temas que han adquirido relevancia han sido el estudio de la organización de los grupos terroristas y la influencia en las alianzas militares y otros tipos de organización entre los Estados-nación en casos de conflicto bélico. Se analiza su formación, sus acuerdos y sus efectos.

El estudio de las redes sociales se ha contrastado con otras formas de organización más jerárquicas o de mercado. En este sentido, las redes son hoy actores importantes en la política internacional, que representan una forma específica de interacción y gobernanza.

4.3 La gobernanza por redes y las nuevas redes de políticas públicas globales

Uno de los primeros autores que, desde las políticas públicas y los organismos internacionales, como Naciones Unidas, desarrolló un trabajo analítico sobre las nuevas redes políticas que se estaban desarrollando como resultado de la transformación de la gobernanza global fue W. H. Reinicke (1998). Su obra analiza la emergencia de nuevas «redes políticas públicas globales» (RPPG).¹⁴⁷

El autor vino a explicar, a partir de su experiencia profesional en las agencias de Naciones Unidas, cómo la globalización había transformado la forma como se estaban desarrollando las políticas públicas mundiales. Esta circunstancia respondía a la transformación de los Estados-nación en un sistema policéntrico, como consecuencia de los retos planteados por la globalización a la soberanía interna de los Estados.

¹⁴⁷ Redes de políticas públicas globales (RPPG), en inglés *Global Public Policy Networks* (GPPN).

Una de las respuestas de los gobiernos a este reto ha sido el desarrollo de redes de políticas públicas globales. Estos nuevos instrumentos se caracterizan por que van más allá de la actuación de un Estado de forma unilateral y también del multilateralismo o la cooperación intergubernamental (Reinicke, 1998). El desarrollo de estas redes de políticas públicas globales permite reajustar la geografía económica y política de los Estados en un contexto global, de manera que éstos pueden continuar ejerciendo su soberanía interna en el contexto de un sistema policéntrico.

Son sobre todo tres los elementos que han facilitado la emergencia de estas redes de políticas públicas: en primer lugar, la globalización y la integración económica y social, que han comportado llevar las políticas públicas más allá de las fronteras nacionales; en segundo lugar, las transformaciones tecnológicas, que han supuesto una nueva forma de tomar decisiones políticas; finalmente, la necesidad de desarrollar conocimiento experto en áreas de desarrollo económico, como el comercio electrónico o los mercados financieros, frente a los retos ecológicos, en la gestión de los derechos humanos, la logística y el transporte aéreo y marítimo.

El concepto de RPPG emergió en este nuevo contexto global donde se precisan nuevos instrumentos de gobernanza (Benner, Reinicke y Witte, 2002). Responde a ese nuevo concepto de gobernanza basado en una aproximación multinivel y multisectorial. En este sentido, viene a responder a los principales retos que se plantean en la gobernanza global: la demanda de respuestas rápidas, la complejidad de los actores participantes y las nuevas relaciones, y el reto de la legitimidad y la *accountability* o rendición de cuentas.

El estudio de la estructura de estas RPPG es importante en esta investigación porque apunta la relación entre la emergencia de la RSE y estas redes. De hecho, algunos de los instrumentos de RSE, como UN Global Compact o Global Reporting Initiative, se pueden analizar como RPPG.

Uno de los elementos más importantes que definen la emergencia de estas RPPG es que, para poder desarrollar estas políticas con éxito, los gobiernos no se valen por sí solos, sino que deben establecer estrategias de cooperación con otros actores. Desde este punto de vista, la gobernanza global implica el desarrollo de redes transgubernamentales, junto con la cooperación de partenariados público-privados. Aunque se reconoce el papel central de los Estados, estas redes tienden a mostrar la distribución de los recursos entre los diferentes actores, públicos y privados (Reinicke, 1998). El desarrollo de las nuevas RPPG contempla la emergencia del papel político de los actores no gubernamentales, como empresas y organizaciones no gubernamentales.

En general, se coincide en afirmar que las redes globales han abierto espacios de participación, en la toma de decisiones políticas, a los actores no gubernamentales y que han mejorado la transparencia y la democratización de la política globalizada. Su desarrollo se presenta así como la emergencia de puentes de relación entre el sector público, el sector privado

y la sociedad civil. La emergencia de esta dinámica público-privada en la política mundial es cada vez más importante, de manera que los gobiernos pueden seguir siendo uno de los actores fundamentales de la gobernanza global, pero con la cooperación activa de los actores no gubernamentales.

Se entiende mejor en qué consisten las RPPG teniendo en cuenta la definición de Benner, Reinicke y Witte (2002: 3):

Las redes de políticas públicas globales son redes que han emergido en la política mundial como una respuesta innovadora a los retos globales, en la que, de forma conjunta, las organizaciones de la sociedad civil, las empresas, las organizaciones internacionales y los gobiernos se unen en una *coalición para el cambio*. Estas alianzas basadas en temas concretos tienen una estructura flexible que les permite reaccionar de forma rápida frente a los retos que emergen de la globalización, vinculados a las transformaciones. Como coaliciones para el cambio, estas redes no sólo se establecen como puente de conexión entre los decisores políticos, los ciudadanos, los emprendedores y los activistas, sino que, además, muestran cómo, con la ayuda de las nuevas tecnologías, el desarrollo de la acción colectiva es posible en un mundo cada vez más interdependiente y complejo.

Si se analizan las características y funciones de estas redes políticas globales, se observa que son iniciativas políticas transnacionales y multisectoriales que ponen de acuerdo a los sectores públicos, privados y sin ánimo de lucro. Adoptan un extenso abanico de formas, comportamientos y funciones, pero sus características principales son la interdependencia, la flexibilidad y la complementariedad (Benner, Reinicke y Witte, 2002).

En primer lugar, son interdependientes, porque parten de la premisa de que ninguna de las organizaciones implicadas puede solucionar el problema por sí sola; de ahí la cooperación entre el sector público, el sector privado y el sector no gubernamental o sin ánimo de lucro. En segundo lugar, son flexibles en cuanto a las formas y marcos organizativos a través de los cuales se organiza el proceso de cooperación. Esa flexibilidad también les permite ser redes de aprendizaje que revisan continuamente sus errores, lo que hace que se vayan integrando en el proceso nuevas organizaciones. Finalmente, son complementarias, porque facilitan la discusión sobre temas conflictivos, en relación a los cuales los miembros pueden tener aproximaciones diversas, e incluso contrarias. Esta complementariedad proporciona a las redes un marco para la deliberación y el diálogo político, al tiempo que genera las condiciones para que se puedan combinar y coordinar recursos complementarios de los distintos actores.

Teniendo en cuenta estos elementos, las RPPG se convierten en los mecanismos que facilitan la transferencia y el uso de conocimientos y otros recursos de diferentes actores en los procesos de globales de construcción de políticas públicas.

El desarrollo de estas RPPG debe contribuir a generar puentes que unan a los actores participantes para explotar las sinergias y los recursos comunes, y permitan el intercambio de experiencias y la colaboración. Desde el punto de vista de los nuevos actores políticos, las

RPPG establecen «alianzas entre agencias gubernamentales, con organizaciones internacionales, empresas y organizaciones de la sociedad civil, como ONG, asociaciones profesionales y grupos religiosos, que se unen para conseguir conjuntamente objetivos que no pueden lograr de forma individual. Se trata de nuevas formas de gestionar el conocimiento y diseminar la información sobre nuevos temas globales» (Reinicke, 1999: 44).

En las últimas décadas, estas RPPG se han desarrollado en diferentes áreas globales con multitud de funciones y objetivos, más allá del sistema internacional creado en 1945 por los Estados-nación. Se trata de una gran variedad de redes que vienen a resolver retos operativos y participativos.¹⁴⁸ Entre estas redes figuran iniciativas políticas como la Roll Back Malaria Initiative, el Consultative Group on International Research, la World Commission on Dams, el Global Water Partnership, el Global Environmental Facility, la Global Reporting Initiative, el UN Global Compact o el Global Mining Initiative.

Bajo el principio de la colaboración y el intercambio de experiencias, las RPPG permiten a los decisores políticos responder a los nuevos retos que plantea la sociedad globalizada. En primer lugar, favorecen el intercambio y la diseminación de conocimiento a escala global. En segundo lugar, permiten corregir los fallos que existen en las relaciones intergubernamentales y los fallos del mercado. En tercer lugar, facilitan el desarrollo de nuevos estándares comunes y consensuados entre los diferentes actores y la implementación de los acuerdos que les afectan. Finalmente, permiten integrar los intereses de diferentes actores para generar consenso entre ellos, lo que está vinculado a la eficiencia de estas políticas.

Benner, Reinicke y Witte (2002) identifican tres tipos ideales de RPPG: redes de negociación, redes de coordinación y redes de implementación.

- *Redes de negociación.* Estas redes se han desarrollado en áreas complejas, como la gestión global del agua o el blanqueo transnacional de dinero. Es el caso de la *World Commission on Dams*, creada en 1997 por iniciativa de la International Conservation Union y el Banco Mundial. Estas RPPG han facilitado el establecimiento de estándares y normas globales.
- *Redes de coordinación.* Estas redes sirven como mecanismos innovadores de coordinación. Gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, facilitan el intercambio de conocimiento entre gobiernos, organizaciones internacionales, ONG y el sector privado, y, por consiguiente, ayudan a identificar

¹⁴⁸ Algunas redes se constituyen como plataformas negociadoras que facilitan el establecimiento de estándares y regulaciones transnacionales con la participación de actores públicos, privados y no lucrativos. Otras redes se establecen como mecanismos de coordinación que reúnen recursos escasos para un uso más efectivo y para corregir los fallos del mercado. Otras, finalmente, tienen una función de implementación; se trata de las organizaciones que vienen a cubrir los retos que aparecen en la política global para implementar los acuerdos internacionales intergubernamentales.

objetivos y a coordinar estrategias comunes, así como a corregir los fallos del mercado. El uso de recursos escasos permite evitar la duplicación. Son algunos ejemplos el *Global Water Partnership*, creado en 1996 por diferentes partenariados del agua nacionales con el apoyo de la Fundación Ford, el PNUD y el Banco Mundial; y la *Roll Back Malaria Initiative*, creada en 1998 por iniciativa de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

- *Redes de implementación.* Se trata de mecanismos innovadores que permiten la implementación de tratados internacionales, muchos de los cuales aún no son efectivos, debido a que algunos gobiernos no los han ratificado. El caso más destacado es el del Protocolo de Kyoto. Un buen ejemplo es el *Clean Development Mechanism*, una *joint implementation* para la transferencia de tecnología y recursos financieros entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo a través de proyectos de protección del clima. Este tipo de redes de implementación ofrecen potenciales áreas de negocio en la implementación local que han sido aprovechadas por algunas empresas y ONG.

4.4 La responsabilidad social de la empresa y la gobernanza de colaboración

La RSE es un espacio de gobernanza global que favorece el desarrollo de redes sociales entre las empresas y otros agentes sociales, como las ONG, pero también las agencias gubernamentales e intergubernamentales. A pesar de que en sus orígenes se encuentra el valor de la privatización y el neoliberalismo y la búsqueda de la maximización del valor económico, su evolución ha transformado la forma de relacionarse de las élites empresariales transnacionales con el resto de actores en la política mundial. En este sentido, las élites empresariales impulsoras de la RSE han encontrado en la RSE nuevas iniciativas de colaboración transnacional. Entre los estudios que aportan más elementos a esta interpretación civil de la RSE, destacan los desarrollados por Zadek (2006)¹⁴⁹ y Zadek y Radovich (2006) en el marco del proyecto *Corporate Social Responsibility Initiative*¹⁵⁰ de la J. F. Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard.

¹⁴⁹ Simon Zadek es uno de los investigadores y emprendedores más activos en la promoción de la RSE tanto entre la comunidad empresarial global como entre la sociedad civil global. Forma parte de los grupos sociales que han impulsado la RSE en colaboración con las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE. Su perfil es multidisciplinar, entre emprendedor social, académico y consultor. Ha sido creador y director de *Accountability*, una de las organizaciones sociales más activas en la difusión y la investigación sobre estos temas. Asimismo, ha apoyado el trabajo de muchas empresas en el Reino Unido y en todo el planeta, en relación con el desarrollo de políticas de responsabilidad social, responsabilidad medioambiental y rendición de cuentas.

¹⁵⁰ El proyecto *CSR Initiative* de la Universidad de Harvard fue creado y ha sido dirigido desde su creación por el profesor de Relaciones Internacionales J. G. Ruggie, actualmente representante especial del secretario general de Naciones Unidas para Empresas y Derechos Humanos.

S. Zadek (2006) adopta el concepto de «gobernanza de colaboración» para explicar lo que supone la RSE en la gobernanza global. La gobernanza de colaboración se refiere a la emergencia de acuerdos de colaboración entre instituciones privadas, con ánimo de lucro y sin ánimo de lucro, e instituciones públicas, con el objetivo de proporcionar un marco potencial para redistribuir los bienes públicos en un espacio globalizado transnacional. Este tipo de espacios se genera en torno a nuevas formas de colaboración y diálogo deliberativas que involucran a actores privados, civiles y públicos, con el objetivo de establecer normas y estándares de comportamiento para aquellos que están implicados en su elaboración y para una potencial comunidad de actores. Estas normas y estándares se desarrollan en áreas vinculadas a la responsabilidad social y medioambiental de las empresas.

En este sentido, el compromiso de las empresas con la RSE y la rendición de cuentas se incorpora como un marco de actuación que va más allá de sus intereses económicos y de la visión neoliberal. Más allá de su origen pragmático, el desarrollo de la RSE ha involucrado a las élites empresariales transnacionales en nuevas formas de negociación que han comportado un emergente compromiso de las empresas en torno a una gobernanza global compartida con los gobiernos y las organizaciones de la sociedad civil global. En algunos casos, se trata de un proceso en el que múltiples actores, entre los que se incluyen las instituciones públicas y privadas, trabajan conjuntamente para proporcionar soluciones y estándares a los retos planteados en la sociedad global.

En este sentido, una de las vías por medio de las cuales los instrumentos de RSE influyen en las políticas públicas globales es la participación del sector empresarial en los instrumentos de gobernanza colaborativa. Poco a poco, los líderes empresariales más innovadores han ido percibiendo que estos instrumentos de gobernanza en colaboración pueden ayudar a mejorar su competitividad y su comportamiento en los mercados, lo que les permite evitar externalidades negativas y mejorar su competitividad en los mercados globales.

La gobernanza colaborativa vinculada a la RSE se estructura en un proceso de construcción de normas y estándares de comportamiento empresarial sobre sus impactos sociales y medioambientales, y sus políticas de rendición de cuentas ante la sociedad y sus partes interesadas. Este proceso incluye cuatro etapas: el diseño de estándares, regulaciones o normas; el desarrollo de los instrumentos de regulación; su implementación, y, finalmente, la elaboración de mecanismos de cumplimiento y monitorización.

La lógica de la gobernanza de colaboración se explica a partir de la «lógica de la acción colaboradora», según la cual cada actor colabora a partir de sus estrategias individuales, que, no obstante, coinciden en un espacio común que genera un objetivo común distinto (Zadek, 2006: 20). La lógica de la gobernanza de colaboración aparece cuando cada uno de los actores implicados ha fracasado de forma individual en la solución de un problema concreto. En este

sentido, es evidente que en la gobernanza aparece la búsqueda del propio interés, pero asociada a la necesidad de buscar una solución sinérgica al problema, más allá del interés a corto plazo.

Se trata de un proceso de aprendizaje y transformación. En este nuevo contexto de gobernanza global, el principio de colaboración entre sectores sociales se ha convertido en uno de los más importantes. La colaboración intersectorial ha facilitado la construcción de nuevos mecanismos de gobernanza formales que se estructuran en torno a alianzas institucionales. Zadek (2006) considera que este modelo de colaboración intersectorial se convertirá en el futuro en uno de los modelos e instrumentos más importantes de gobernanza en todo el planeta.

La gobernanza de colaboración es una respuesta al fracaso de los mecanismos tradicionales para redistribuir los recursos y reforzar los estándares para asegurar la distribución de los bienes públicos globales. Se trata de una nueva lógica organizativa que se define en el proceso de institucionalización entre los actores que participan, especialmente los gobiernos, las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global.

La participación de las empresas en el diseño y la implementación de mecanismos de regulación *multistakeholder* facilita el desarrollo de instrumentos de cumplimiento y monitorización, así como la mejora de la eficacia de las políticas públicas globales.

En los últimos años, algunas empresas han empezado a comprender las ventajas que conlleva participar en esos procesos. Por esta razón, aceptan mejor el diseño de los proyectos de forma colaborativa y valoran su implementación por sus beneficios en la mejora de su impacto social y medioambiental. Además, el sector empresarial abre las puertas a aceptar el desarrollo futuro de nuevas regulaciones públicas coercitivas más formales, basadas en estos instrumentos de regulación *multistakeholder* de RSE.

Algunos ejemplos. El primero de ellos gira en torno a las empresas petroleras, como British Petroleum (BP) y Shell, que en los últimos años han dado su apoyo al Convenio sobre la Lucha contra la Corrupción de Agentes Públicos Extranjeros en las Transacciones Comerciales Internacionales de la OCDE. Estas empresas entienden y defienden públicamente que su aplicación facilita su actividad en los países en desarrollo y mejora su competitividad y transparencia. No obstante, otras empresas petroleras, como Exxon, se han opuesto a ello y han influido en el gobierno de Estados Unidos para evitar que se desarrolle regulación pública formal y coercitiva.

Algo similar se ha dado en el seno de la empresa Nike: su presidente, Phil Knight, apoyó públicamente el que diferentes gobiernos regulen con instrumentos de *soft law* algunos aspectos de la rendición de cuentas y la RSE. Así, por ejemplo, el Gobierno del Reino Unido incorporó en su recién aprobada *Corporate Act* la recomendación de que las empresas apliquen y publiquen memorias de sostenibilidad y ofrezcan los resultados de sus auditorías sociales y medioambientales. Knight aseguró que este tipo de regulaciones favorece la actividad de las empresas en los mercados globales.

El hecho de que los directivos generales de importantes empresas de todo el mundo hayan dado su apoyo a instrumentos de regulación formal pública vinculados a la responsabilidad empresarial y la rendición de cuentas, ha comportado que el sector privado haya cambiado su participación y compromiso. Así, cada vez más, considera que estos instrumentos de regulación facilitan la innovación empresarial y mejoran su competitividad en los mercados.

4.5 La responsabilidad social de la empresa y la nueva estrategia de colaboración entre Naciones Unidas y el sector privado

Finalmente, se pretende avanzar en el estudio de la RSE desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales. Para ello se presenta la relación entre la RSE con la emergencia de una nueva estrategia de relación entre Naciones Unidas y el sector privado. Algunos de los principales instrumentos que las empresas están utilizando en relación con la RSE han emergido en torno a iniciativas de agencias y organismos especializados de Naciones Unidas. En este sentido, cabe citar UN Global Compact, impulsado por el secretario general de Naciones Unidas en el año 1999 y que, como se ha expuesto a lo largo de este trabajo, se ha convertido en uno de los principales instrumentos de *soft law* y RSE para las empresas. Otro tanto ocurre con Global Reporting Initiative, iniciativa impulsada por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y CERES, una organización no gubernamental que agrupa inversores socialmente responsables.

Estos instrumentos que han emergido alrededor del sistema de Naciones Unidas responden a la transformación de la estrategia adoptada por su secretario general y el sector privado. Se trata de nueva estrategia que se diseñó y desarrolló en la segunda mitad de la década de 1990, bajo el mandato de Koffi Annan.¹⁵¹ Esta nueva estrategia, basada en relaciones de colaboración, ha apuntado al desarrollo de partenariados con el sector privado y al desarrollo de iniciativas que pueden entenderse desde la gobernanza por redes. La emergencia de los partenariados público-privados¹⁵² en el sistema multilateral de Naciones Unidas tiene su origen en la voluntad del ex secretario general de Naciones Unidas de transformar la tradicional política de conflicto entre el sector privado y Naciones Unidas que se venía desarrollando desde 1945. Frente a esta relación de conflicto con las empresas, Koffi Annan consideró importante desarrollar una política de cooperación y partenariado.

¹⁵¹ Este proceso es importante para esta investigación, pues permite entender por qué se ha desarrollado en el marco de Naciones Unidas una de las iniciativas *multistakeholder* más importantes de la RSE. Se trata de UN Global Compact.

¹⁵² En su investigación sobre la evolución del multilateralismo, Bull y McNeill (2007) realizan un análisis de la relación entre Naciones Unidas y el sector privado centrandolo su atención en el análisis de la emergencia de nuevas formas de partenariado público-privado.

En efecto, hasta 1990, la política de Naciones Unidas en relación con el sector privado había sido de confrontación y conflicto, especialmente por el impulso de los países en desarrollo en la Asamblea General. Los países en desarrollo, agrupados en torno al Grupo del 77, habían impulsado en la década de 1970 el *nuevo orden económico internacional*, enfrentándose al poder y la explotación de los recursos en sus países por parte de las empresas transnacionales. En este proceso, en 1975, se había impulsado la creación del Centro de Naciones Unidas de Empresas Transnacionales. El objetivo fundamental de este centro fue regular la actividad empresarial con la creación de un *Código de conducta sobre las empresas transnacionales*. Finalmente, en 1992, el proyecto fracasó y el Centro acabó cerrando.

A partir de 1995, el nuevo secretario general de Naciones Unidas, Koffi Annan, diseñó una nueva estrategia de cooperación con el sector privado, con el objetivo de transformar la relación de décadas de conflicto. Se consideró que este cambio era fundamental para consolidar el papel de Naciones Unidas en el nuevo sistema de gobernanza global y en su relación con los actores no estatales, especialmente las empresas.

Esta nueva estrategia política en relación con el sector privado se ha desarrollado a través de diferentes etapas e iniciativas. En primer lugar, en la Cumbre de Davos de 1997, Koffi Annan propuso al sector privado una nueva etapa de entendimiento en el marco del sistema multilateral de Naciones Unidas en torno al desarrollo sostenible. En segundo lugar, en 1999, también en la Cumbre de Davos, el secretario general de Naciones Unidas ofreció a los principales líderes empresariales del planeta la posibilidad de llegar a un pacto común entre el sector privado y Naciones Unidas por el que las empresas se hacían compromisarias de los principales principios de Naciones Unidas en materia de derechos humanos, desarrollo sostenible, derechos laborales y corrupción.¹⁵³ En tercer lugar, Koffi Annan presentó la *Declaración del Milenio* del año 2000, donde se propuso articular un partenariado global para el desarrollo. Meses más tarde creó la *Líneas directrices de Naciones Unidas para la cooperación con la comunidad empresarial*. Esta tendencia tuvo continuidad en la participación del sector privado en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo en septiembre de 2002.

De esta forma, poco a poco se fueron creando diferentes instrumentos que vinieron a consolidar la nueva relación entre Naciones Unidas y el sector privado. Este proceso describe la estrategia de cooperación desarrollada por la Secretaría General de Naciones Unidas respecto a las empresas, que, de forma paralela, permite entender algunos de los elementos centrales de la emergencia del movimiento empresarial de RSE. Así, por ejemplo, no hay que perder de vista que la creación de UN Global Compact tuvo lugar en 2000.

¹⁵³ Este es el origen de UN Global Compact, una de las iniciativas más importantes de RSE.

El cambio de estrategia impulsado por el secretario general de Naciones Unidas ha permitido que los gobiernos y los actores privados, empresas y sociedad civil, estén cada vez más interconectados en el desarrollo de nuevas formas de gobernanza, en lo que Bull y McNeill (2007: 3) denominan multilateralismo de mercado. Este concepto alude a la transformación del sistema de multilateralismo desarrollado en torno a Naciones Unidas en las últimas décadas. En este nuevo sistema multilateral de mercado, a las iniciativas de cooperación multilateral entre los Estados-nación, se ha venido a sumar un emergente sistema compuesto no sólo por Estados, sino también por organizaciones internacionales gubernamentales y actores privados, especialmente empresas transnacionales.

TERCERA PARTE

EL IMPACTO DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

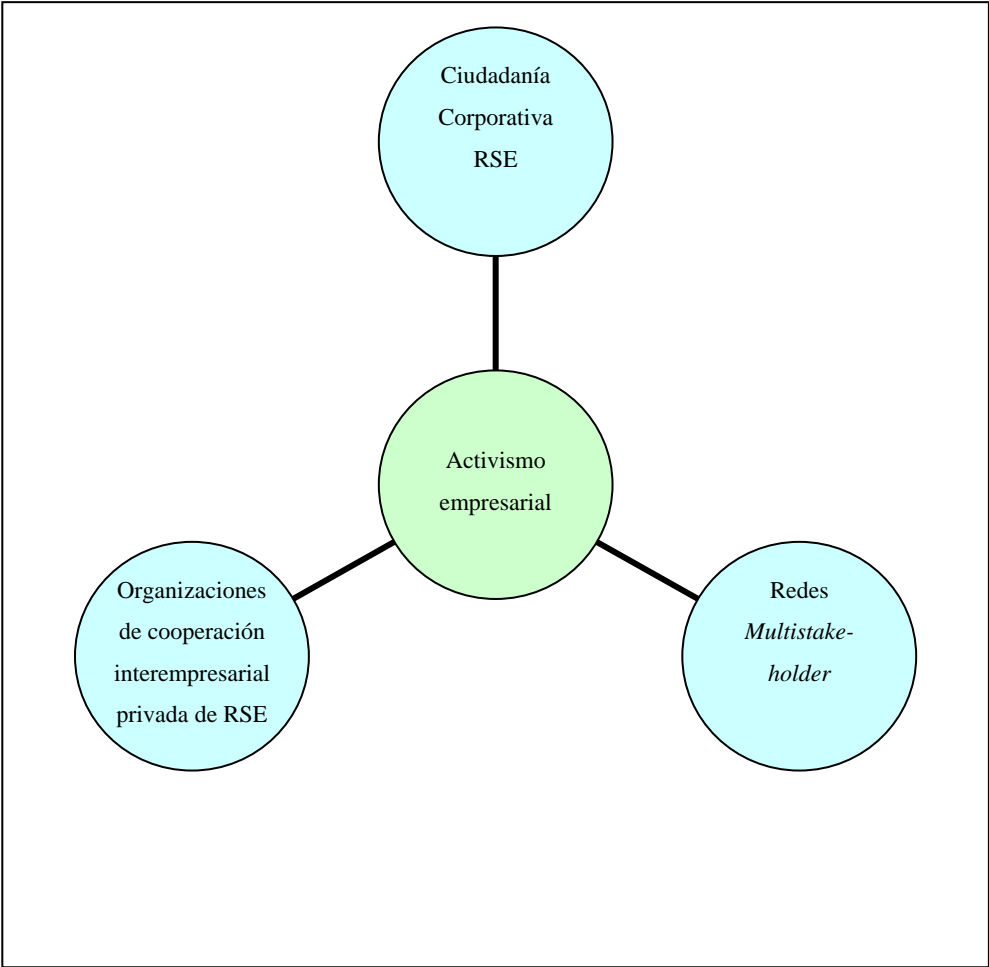
Para analizar el papel de las élites privadas en el desarrollo de la RSE es necesario analizar las diferentes iniciativas a través de las cuales la RSE se ha ido institucionalizando. El enfoque sobre el análisis institucional permite analizar la participación de las élites empresariales impulsoras de los mecanismos de RSE. Como se ha visto, las empresas han adoptado diferentes mecanismos para la institucionalización de la RSE, entre los que destacan las prácticas de autorregulación privada y la regulación *multistakeholder*.¹⁵⁴ La institucionalización de prácticas reguladoras bajo el impulso de actores privados permite equiparar la actividad de estas élites empresariales a ciertas funciones de los actores públicos en el espacio de la gobernanza global, en este caso como reguladores.

Pero la pregunta, en este preciso momento, es: ¿cómo lo han hecho? Es decir, ¿a través de qué formas de organización han desarrollado su papel como reguladores? En estos capítulos finales se analiza cómo se ha institucionalizado la RSE: los mecanismos por medio de los cuales se han organizado las élites empresariales para desarrollar este sistema de gobernanza.

Este trabajo empírico tiene por objetivo analizar el papel de las élites corporativas transnacionales impulsoras de la RSE, a través de diferentes instituciones que se han creado para impulsar la autorregulación y la regulación *multistakeholder*. En primer lugar, las élites empresariales han creado organizaciones de cooperación interempresarial de RSE. En segundo lugar, estas élites participan junto con otros actores civiles e intergubernamentales en iniciativas *multistakeholder* que pretenden construir instrumentos reguladores para favorecer el desarrollo de mecanismos de RSE. El análisis empírico de estas dos formas de organización permite conocer al papel regulador de las élites empresariales en el marco de la gobernanza global del medioambiente, los derechos humanos y los derechos laborales.

¹⁵⁴ Como se ha visto, la RSE se ha elaborado en torno a cuatro formas de regulación: la autorregulación privada, la regulación civil de las organizaciones sociales, la corregulación privado-civil y la regulación *multistakeholder*.

Gráfico 9. Mecanismos impulsados por las élites empresariales para desarrollar su papel como co-reguladores en la RSE



Fuente: Elaboración propia.

Primero, se analiza la institucionalización de la RSE a través del impulso de la autorregulación empresarial y la creación de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. Segundo, se analiza la institucionalización de la RSE a través de los mecanismos de regulación *multistakeholder* desarrollando un análisis empírico del papel de las élites empresariales en Global Reporting Initiative, y su relación con UN Global Compact. La investigación empírica pretende analizar si, a través de la creación y el desarrollo de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad e iniciativas de regulación *multistakeholder*, los directivos de empresas impulsores de la RSE adoptan un papel como co-reguladores y co-decisores globales.

CAPÍTULO 5

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA: LA AUTORREGULACIÓN EMPRESARIAL Y LAS ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL

Con el objetivo de analizar la participación de las élites empresariales en la creación y desarrollo de organizaciones de cooperación interempresarial privada que han impulsado la RSE, se analiza primero la organización política de la comunidad empresarial transnacional. Para ello, primero se estudia la estructura de la clase capitalista transnacional y los grupos de élites empresariales vinculados a diferentes líneas y proyectos políticos mundiales. Seguidamente, se analiza el activismo político de la comunidad empresarial transnacional en torno a la institucionalización de la RSE. Se revisa la elaboración del discurso sobre RSE y después, se avanza en el estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial privada.

Estos elementos permiten presentar el mapa de las organizaciones de cooperación interempresarial privada y la RSE en el marco del estudio de las relaciones políticas entre las élites empresariales de RSE con la comunidad empresarial transnacional y sociedad civil global. Se centra la atención en el estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial privada para entender la composición y la estructura ideológica de los grupos de élites empresariales que han elaborado y difundido el movimiento empresarial de RSE. Finalmente, se analiza las diferentes posiciones dentro de la comunidad empresarial transnacional con respecto a la RSE y el desarrollo y la institucionalización de la RSE.

Para delinear el mapa de organizaciones de cooperación interempresarial privada se ha aplicado una metodología de investigación cualitativa para la que se ha tenido en cuenta la clasificación que Robinson y Harris (2000) hacen de las élites empresariales transnacionales y la clasificación que Carroll y Fennema (2002) llevan a cabo de las organizaciones de cooperación interempresarial privada. Las fuentes de información para elaborar este análisis han sido diversas: en primer lugar, las páginas web de las organizaciones de cooperación interempresarial; en segundo lugar, los instrumentos de prensa especializada y la prensa internacional; y en tercer lugar, fuentes indirectas o trabajos de investigación que hacían referencia a estas organizaciones.

La investigación se ha centrado en un primer momento en conocer su origen, sus objetivos, su ámbito de influencia, su participación en la gobernanza de RSE. Posteriormente se han analizado los órganos de gobierno para conocer las estructuras de gobierno y las personas

que formaban parte de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada. Con toda esta información se ha elaborado un mapa de organizaciones de cooperación interempresarial y sus actuación en el desarrollo de la RSE.

1 La diversidad de la comunidad empresarial transnacional y la institucionalización de la responsabilidad social de la empresa

La institucionalización supone, según el diccionario de la RAE¹⁵⁵, la acción o efecto de institucionalizar. Las pautas de institucionalización se definen como «el conjunto de principios reguladores que organizan las actividades de los individuos de una sociedad en pautas organizativas definidas, desde el punto de vista de alguno de los problemas básicos perennes de cualquier sociedad o vida social organizada».¹⁵⁶

La RSE se ha ido desarrollando a lo largo de las interacciones y/o actuaciones conjuntas en la rutina de la gestión empresarial en cooperación con otros actores. En estos espacios de interacción los diferentes actores se intercambian información, objetivos y recursos. Cuando estas interacciones se repiten frecuentemente se generan procesos de formalización de las mismas, es decir, se firman contratos, pactos y convenios, y se constituyen asociaciones, consorcios y otros instrumentos organizativos. Este proceso explica cómo se crean nuevas instituciones, con lo que se consideran nuevas reglas y procedimientos que pautan el comportamiento de los actores y sus relaciones. En realidad las instituciones suponen las reglas de juego de la interacción social.

Así pues, en los últimos años la RSE se ha ido institucionalizando a través de iniciativas —mecanismos impulsados por las empresas— que permiten a las élites empresariales desarrollar sus preferencias. Se distingue entre instituciones y organizaciones, aunque las organizaciones forman parte de la institucionalización. Las instituciones son las reglas del juego. Las organizaciones son entidades que se estructuran en base a reglas (estatutos, normas, costumbres, etc.). Las organizaciones por ejemplo como los sindicatos, son organizaciones en tanto que organizan un determinado grupo humano y al mismo tiempo forman parte de una institución social que tiene la función de defensa de los intereses de los trabajadores.

En todo proceso de institucionalización existen, al menos, tres aspectos importantes. En primer lugar, las instituciones regulan unas pautas de conducta que se refieren a cuestiones y problemas fundamentales y permanentes de la sociedad que se institucionaliza. En segundo lugar, las instituciones regulan la conducta de los individuos de esa sociedad según pautas

¹⁵⁵ <<http://www.rae.es/rae.html>> (4/4/2009).

¹⁵⁶ Se toma la definición de instituciones sociales de Eisenstadt, S. (1974). Recogida en Sills, D.L. *Enciclopedia Internacional de las ciencias sociales*. Madrid, Aguilar.

definidas, continuas y organizadas; y, en tercer lugar, dichas pautas conllevan una ordenación y regulación mediante normas definidas.

Para que una actividad se institucionalice y se convierta en un sistema o institución es necesario que se cumplan diferentes elementos. En primer lugar, una parte de la sociedad debe considerar que esta actividad desempeña una función social importante y valiosa *per se*. En el caso de la RSE, dicha función es la gobernación de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional. En segundo lugar, la institucionalización exige la formulación de unas normas que determinan las condiciones de cooperación y competencia entre los miembros del sistema y que permiten que el sistema funcione, aunque haya discrepancia acerca de la finalidad u objetivo de dicho sistema. De esta forma, los actores participantes en la RSE consideran que los instrumentos y normas de RSE incluyen la búsqueda del respeto de los derechos humanos y el desarrollo sostenible. Su desarrollo debe poder ser criticado, evaluado y, si hace falta, posteriormente puede ser utilizado por otros miembros de la institución. Además, también debe asumirse la crítica pública de los resultados. En tercer lugar, la institucionalización tiene otra exigencia: la adaptación de las normas que regulan el comportamiento de los agentes sociales que trabajan en RSE al funcionamiento de otros sistemas sociales y normas que los rigen, como los valores y principios de la sociedad política internacional y multilateral.

Todos estos procesos han sucedido en el ámbito de la RSE, por lo que se ha institucionalizado en la última década. Una de las características más importantes del desarrollo en todo el planeta del movimiento empresarial de RSE en los últimos años es su diversidad. Esta diversidad se traduce en la existencia de múltiples y diferentes concepciones que se dan sobre el propio concepto, en la multiplicidad de fuentes de regulación y, especialmente, en la complejidad de los instrumentos e iniciativas. Pero, más allá de la estructura formal, esta diversidad se corresponde con la propia diversidad que los diferentes sectores de la comunidad empresarial transnacional mantienen sobre el concepto y su aplicación.

Existen múltiples conceptos para denominar una misma realidad: responsabilidad social empresarial, sostenibilidad, ciudadanía corporativa, gestión social sostenible, etc. La propia comunidad empresarial global no se pone de acuerdo sobre su definición ni sobre cómo se aplica, qué instrumentos se utilizan y qué supone en el contexto político. Esta disparidad se traslada, así mismo, a la multitud de mecanismos e instrumentos de gestión que las empresas de todo el planeta aplican internamente y que no pueden ser generalizados. Se puede decir, incluso, que cada empresa aplica la RSE según su cultura, sus valores, su contexto y sus necesidades. Por ello, pueden existir tantos modelos de aplicación de la RSE como empresas existen.

Esta cuestión es muy importante para entender el proceso de institucionalización de la RSE, que no ha seguido una única vía de carácter formal y racional, sino que, por el contrario, han surgido diversas redes, organizaciones e iniciativas informales a través de las cuales las

empresas participan. Gracias a la participación de las empresas en las diversas redes e instituciones de forma activa e innovadora, la RSE ha seguido un proceso de institucionalización.

1.1 La empresa cuestionada en un mundo global: la diversidad del tejido empresarial global y la responsabilidad social de la empresa

Como ya se ha tratado, la empresa es hoy una institución compleja, diversa y cuestionada. Éste es un elemento fundamental para iniciar el estudio de la institucionalización de la RSE. Pues la institucionalización de la RSE reflexa esta diversidad y complejidad y es fruto de este conflicto interno y externo que la empresa como institución social tiene consigo misma y con la sociedad.

Como se ha visto, tradicionalmente, en el marco de la disciplina de las Relaciones Internacionales, la empresa se ha analizado como un actor monolítico. Por consiguiente, los estudios de empresa partían de una visión racional del sector empresarial, sin fisuras, con una sola voz. En general, se observaba la empresa como una institución que tenía un comportamiento único y que actuaba en los mercados internacionales de forma racional, buscando el máximo beneficio económico. Así pues, se consideraba que el principal objetivo de las empresas era esta búsqueda del máximo beneficio en los mercados y la consolidación de las reglas del libre mercado en la sociedad internacional (Friedman, 1962).

Hoy no se puede decir que esta imagen de la empresa no sea real; no obstante, si bien lo es para muchas empresas, para otras muchas ya no lo es. Lo que más caracteriza el papel de la empresa en la política económica mundial actual es su conflictividad interna y externa, así como su diversidad. El tejido empresarial global es extremadamente diverso y de su actuación pueden derivarse pocos rasgos comunes, a pesar de su naturaleza privada. Las condiciones de la oferta y la demanda determinan el funcionamiento de los mercados globales, pero estos son muy diversos. En este sentido, esta aproximación a la empresa como un actor coherente, racional e identificable en la política mundial se parece mucho a la imagen que se tenía de los Estados en las primeras décadas de desarrollo de la disciplina de las Relaciones Internacionales. En aquellos momentos, el realismo se aproximaba al Estado-nación como actor atomizado, unitario y racional. Ahora bien, al igual que la teoría de las Relaciones Internacionales ha superado esta imagen de los Estados, también debe superarla en relación con las empresas.

Los estudios más recientes en Economía Política Internacional, sobre todo las investigaciones empíricas, demuestran que esta imagen de la empresa como actor monolítico y racional no se acerca a la realidad de las actuaciones de las empresas en un mundo globalizado,

ni permite explicar la posición de las empresas hoy en la política mundial (Amoore, 2006; Harrod, 2006; May, 2006).

Así pues, surgen problemas importantes cuando en los trabajos empíricos se intenta analizar de forma independiente y abstracta la empresa como actor racional, y se la pretende dotar de una sola voz y de un conjunto claro de objetivos racionales. La mayoría de las investigaciones vienen a demostrar la complejidad de la actividad de las empresas en los mercados globales y en la política económica global (Bull y McNeill, 2007; Graz y Nölke, 2008; Koenig-Archibugi, 2004; Ougaard, 2006; Pattberg, 2007).

De forma paralela, las últimas investigaciones sobre la actuación empresarial en relación con el despliegue de prácticas de RSE demuestran que su desarrollo no se ha producido de forma racional y uniforme. Las empresas pueden ser analizadas por su diversidad en cuanto a las actitudes, los valores, las estrategias y la formalización de estas prácticas. La RSE no ha emergido como un movimiento monolítico y racional en la comunidad empresarial transnacional. Fueron algunas empresas pioneras las que adoptaron los valores de RSE y las que los han ido difundiendo en la comunidad empresarial en la última década. Frente a ellas, otras empresas se opusieron al concepto y han considerado que la visión neoliberal de la actividad económica sigue siendo la más adecuada (Friedman, 1970). Otras lo han aceptado de forma reactiva: porque afectaba a su reputación, su competitividad y su cadena de subcontratación. Algunas han visto en ello una nueva forma de innovación social. Otras también consideraron que ésta era una vía para evitar más regulación social y medioambiental por parte de los gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales, una razón muy importante para organizarse colectivamente. También las hay que han considerado que sus relaciones con los inversores socialmente responsables les podían aportar beneficios a largo plazo. Otras han visto que ya no podían dialogar sólo con los inversores y debían integrar la gestión de los demás *stakeholders*. Y aún otras, en fin, simplemente han copiado a sus competidoras. Y otras muchas, sobre todo las de tamaño pequeño y medio, no han dejado de hacer lo que ya venían haciendo con su compromiso con la comunidad. Puede haber tantas razones como empresas. Y, en numerosas ocasiones, no existe una sola razón. A menudo, depende de los presidentes y directores generales; en otros casos, de la voluntariedad de los departamentos de RSE y sostenibilidad que se han ido creando.

Lo cierto es que la RSE es un concepto conflictivo y en discusión en el seno de la propia comunidad empresarial transnacional, al igual que existen otros conceptos conflictivos: la deslocalización, la competitividad, la gestión de la cadena de subcontratación, etc. La empresa es hoy una institución en conflicto interno y externo (Amoore, 2000, 2006), y otro tanto ocurre en su relación con la RSE. El desarrollo de la RSE demuestra la diversidad, complejidad y los conflictos que existen entre los miembros de la comunidad empresarial transnacional como actores políticos. Diferentes factores permitan entender esta conflictividad. En primer lugar, los

trabajos empíricos sobre las actitudes de la empresa en la economía política internacional demuestran que, a pesar de la transnacionalización de la actividad empresarial, muchas empresas transnacionales mantienen los valores y características organizativas de sus países y culturas de origen (Ruigrok y Van Tulder, 1995; Doremus *et al.*, 1999). En este sentido, se observa que las empresas trasladan al contexto global su tradicional modelo organizativo,¹⁵⁷ lo que influye en su forma de actuar y de contratar, en su dirección, en su modelo de negocio y en su relación con las autoridades públicas. No es lo mismo una empresa con sede en Estados Unidos que una empresa con sede en Alemania, Japón o España. Lo mismo ocurre con la RSE: no es lo mismo la RSE que puede desplegar Telefónica que la que pueden desplegar AT&T en Estados Unidos o British Telecom en el Reino Unido.

Los estudios sobre RSE demuestran que algo similar ocurre en la aplicación de las políticas de RSE (Habisch, Jonker, Wegner y Schmidpeter, 2005). Hasta cierto punto, se puede definir la RSE como un espacio en y de debate (Ougaard, 2006), sobre todo en la definición del concepto y en las diferentes aplicaciones culturales que sobre él se han desarrollado. La influencia cultural es un elemento fundamental, especialmente si se analiza el desarrollo de la RSE en Europa frente al de Estados Unidos (Lozano, Albareda y Ysa, 2008) y Asia. También existen otras características culturales que determinan las formas como las empresas asiáticas o latinoamericanas aplican su RSE. La RSE es un movimiento empresarial caracterizado por su complejidad y diversidad tanto como fenómeno político, como por sus prácticas, por sus estándares de gestión y por sus modelos culturales (Aaronson y Reeves, 2002). Ello lleva a modelos de gestión y prácticas contrapuestas.

En segundo lugar, y volviendo al análisis de la empresa como actor político, en la actualidad destaca la necesidad de avanzar en los estudios que permitan entender la naturaleza contradictoria y conflictiva de la empresa transnacional en el siglo XXI, para entender cómo se ejerce el poder en la economía política global (May, 2006). Las empresas son instituciones tan importantes en la estructura política que se pueden equiparar en muchos aspectos a los Estados-nación. Pero en otros, no. Esta visión de la empresa tiene poco que ver con la concepción que se tenía de ella en el siglo XX. Por consiguiente, el análisis actual de la empresas desde las Relaciones Internacionales no puede integrar sólo por su función en el mercado, como un actor cuya principal función es la producción de bienes y servicios, sino que debe integrar otros aspectos, como su función discursiva como creadora de símbolos, imágenes y discursos sociales; su función como autorreguladora en los mercados y su función social y medioambiental, como institución que crea puestos de trabajo alrededor del planeta y que

¹⁵⁷ En general, algunos trabajos teóricos demuestran que se pueden analizar tres modelos generales de capitalismo en los cuales las empresas operan: el capitalismo de mercado, el capitalismo de Estado y el capitalismo de consenso en todos ellos, las empresas mantienen sus formas de organización y sus valores.

influye en la distribución mundial de la riqueza e incide directamente en el equilibrio medioambiental del planeta.

Diferentes propuestas apuntan a la definición de la empresa como un actor que debe ser analizado más allá de su contexto económico, como un actor que actúa en los mercados globales pero que en su actividad, además de producir bienes y servicios, también produce valores, ideas, culturas e identidades (Amoore, 2006; Harrod, 2006). Su actividad diseña e influye en las nuevas formas de pensar y actuar entre las personas y en las relaciones sociales. Así, por ejemplo, son las empresas las que han creado la red global y la han difundido y expandido. Son las empresas las que han creado los modelos culturales globales a través del marketing y la publicidad. Son ellas las que marcan los valores e ideas globales, y, en muchos casos, también las nuevas culturas e identidades.

Esta nueva aproximación a la empresa como actor con carácter simbólico —que genera nuevos valores, ideas, culturas e identidades en todo el planeta— es otro punto de partida fundamental para analizar la emergencia y la institucionalización de la RSE. La RSE es sobre todo un espacio de difusión de ideas, valores, modelos de gestión e identidades que transforman los valores liberales e integran en los mercados otros valores como la responsabilidad social, el desarrollo sostenible y la rendición de cuentas. En este sentido, las empresas o grupos de empresas que han difundido la RSE han elaborado nuevos valores que permiten regir el comportamiento empresarial, lo que representa la politización del contenido social de la empresa, como institución que gobierna la actividad económica privada (Ougaard, 2006). En este marco simbólico, los líderes, presidentes y directores generales de empresas que promueven la RSE no sólo actúan como autoridades privadas, en el sentido de que dan forma a este sistema de gobernanza en la economía política global (Cutler, Haufler y Porter, 1999), sino que, además, son agentes activos en la autorización de nuevas prácticas, valores e identidades políticas y sociales que las empresas adoptan transnacionalmente.

En tercer lugar, en los últimos años, más allá de las aproximaciones tradicionales dentro de la Economía Política Internacional —como la neomarxista (Cox, 1987) o la neoclásica liberal—, puede constatar que han aparecido diferentes estudios que permiten ampliar la visión de la empresa en su complejidad organizativa interna (Harrod, 2006). Entre estas propuestas se encuentra la aproximación institucional (Amoore, 2006) que analiza la empresa como una institución y, a la vez, como una organización (Pattberg, 2007). Desde esta perspectiva, la empresa como organización está sujeta a dinámicas organizativas, pero, al mismo tiempo, como institución en el contexto social, ejerce como productora de normas, ideas y valores que se centran en la lealtad y la desconfianza. La contradicción que supone la empresa como una institución productora de normas, ideas y valores frente a la empresa como una organización productora de bienes y servicios es una de las principales cuestiones que dominan la política en el siglo XXI (Harrod, 2006).

En el marco de la teoría institucional, el concepto de la «empresa cuestionada» (Amoore, 2000)¹⁵⁸ es útil para entender la complejidad de la empresa como organización productiva e institución social. El concepto de empresa cuestionada y fracturada se refiere a los conflictos que se dan en la estructura organizativa de la empresa, que rompen con la imagen de la empresa como organización e institución monolítica. L. Amoore (2000) sugiere que las empresas son entes en conflicto constituidos por fuerzas sociales en lucha. Bajo esta concepción, las acciones empresariales no se pueden analizar como acciones planificadas y racionales, ya que a menudo son el resultado de conflictos internos. Este punto de vista permite entender mejor la naturaleza conflictiva de las empresas si se tienen en cuenta los procesos de reestructuración de la producción y las prácticas laborales y procesos de externalización empresarial que están experimentando en las últimas décadas. Se trata de organizaciones en cambio. Las investigaciones demuestran que existe un alto nivel de conflicto entre las partes interesadas o *stakeholders* internos de la empresa (directivos, trabajadores, inversores), que no sólo no están cohesionados, sino que en numerosas ocasiones tienen intereses contradictorios (Amoore, 2000, 2006). Además, también otros estudios recogen la crisis existente entre los sindicatos, los trabajadores fijos y los trabajadores temporales como una de las luchas más relevantes dentro de las organizaciones laborales.

Desde el punto de vista de la organización empresarial, algunas investigaciones apuntan que existen importantes conflictos entre los diferentes departamentos internos de las empresas. Estos conflictos han surgido al amparo del desarrollo de nuevos departamentos de RSE o sostenibilidad, que se han creado recientemente en muchas empresas transnacionales. Esta creación viene a contradecir y fuerza a revisar la gestión de otros departamentos, como el financiero, el de estrategia, el de recursos humanos o el de marketing. El conflicto surge porque todos ellos poseen objetivos contradictorios. No es lo mismo gestionar el departamento de recursos humanos a partir de criterios de responsabilidad social que buscando el máximo beneficio. Lo mismo ocurre en el caso de las finanzas y operaciones. La aplicación de valores y políticas de RSE revisa, así pues, la forma en que hasta hoy se ha venido gestionado la productividad de la empresa, la cadena de suministros, las políticas laborales y salariales, la gestión y el diálogo con las partes interesadas. Y ello sucede también a escala global, en las redes transnacionales.

¹⁵⁸ Amoore (2006) amplió el concepto de empresa conflictiva a partir del concepto de «empresa fracturada», que aplica al análisis de las tácticas organizativas de la externalización u *outsourcing* como valor universal de la integración global. La empresa fracturada a través de las prácticas de *outsourcing* demuestra que los nuevos riesgos sociales y medioambientales a los que se enfrentan las organizaciones empresariales transnacionales pueden ser redistribuidos a través de la cadena de suministro (suministradores, distribuidores, subcontratas o proveedores), generando así una empresa fracturada. El análisis de las prácticas de externalización permite afirmar que el principal reto de la IPE en la actualidad se centra, más que en analizar el impacto de las prácticas y estructuras empresariales transnacionales, en saber cómo se puede integrar en la investigación el análisis de la habilidad de las empresas a la hora de redefinir continuamente los límites de sus riesgos y responsabilidades (Amoore, 2006).

A esto se debe añadir el hecho de que la creación de un nuevo departamento de responsabilidad social o sostenibilidad no se adapta a la estructura organizativa interdepartamental que las empresas han tenido a lo largo del siglo XX. Su aparición ha conllevado la adopción de competencias de varios departamentos y la creación de interrelaciones complejas entre la dirección de la empresa y la gestión interdepartamental (Lozano, Albareda y Arenas, 2007). En este sentido, es especialmente importante conocer cuál es la posición que ocupa el departamento de RSE en la estructura empresarial: si depende directamente del equipo directivo o si se halla en otros departamentos.

Finalmente, las empresas no sólo son instituciones en sí, sino que son, instituciones formadas por personas. Y, en numerosas ocasiones, personas que se encuentran repartidas en redes a lo largo y ancho del mundo, y que también están en conflicto. Las personas también son importantes a la hora de entender el papel de la empresa en la política mundial. En este caso, las personas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la RSE, ya sean presidentes y directores generales, o bien directores de los departamentos de RSE, trabajadores, representantes sindicales, etc.

En este sentido, los estudios sobre RSE apuntan la importancia de que el presidente, el consejero delegado o el presidente ejecutivo de las empresas crean realmente en el valor de la responsabilidad social y medioambiental. Pero, desde otro punto de vista, las personas son importantes porque son partes interesadas o *stakeholders* afectados por la actividad empresarial. Forman parte de las fuerzas sociales que influyen en la toma de decisiones, ya sean grupos internos —trabajadores, sindicatos, redes de producción y subcontratación, inversores— o externos —consumidores, ONG, comunidades locales, gobiernos locales y nacionales, organizaciones internacionales intergubernamentales—. La empresa es hoy una institución formada por personas, especialmente por líderes empresariales, y es, sobre todo, una institución permeabilizada, en la que la acción de las partes interesadas tiene consecuencias en la toma de decisiones.

Esta forma de analizar la empresa responde a la dinámica que generan la gestión de la responsabilidad social y medioambiental y los procesos de rendición de cuentas ante la sociedad y las partes interesadas.

Esta visión de la empresa como actor cuestionado interna y externamente, permite tener un punto de partida más adecuado para entender el desarrollo y la institucionalización de este complejo y diverso movimiento empresarial de RSE.

1.2 La estructura de la clase capitalista transnacional y los grupos de élites empresariales

En las últimas décadas, en el marco de la disciplina, diferentes autores (Cox, 1987; Gill, 1990, 1992) han centrado su atención en el estudio de la emergencia de la «clase capitalista transnacional» como uno de los elementos básicos del desarrollo de la transformación de la estructura de poder y la gobernanza en la hegemonía del sistema capitalista global.¹⁵⁹ La clase capitalista transnacional está formada por ejecutivos de empresas transnacionales (sector empresarial), políticos y tecnócratas globalizados (sector estatal), profesionales técnicos globales (sector técnico) y profesionales vinculados al comercio internacional y a los medios de comunicación (sector de consumo) (Sklair, 2001).

Cuatro son los elementos que permiten entender el poder y la dinámica política de esta clase. En primer lugar, la clase capitalista transnacional basa su poder en el desarrollo de las empresas transnacionales y el control de los procesos de la globalización. Seguidamente, el desarrollo y mantenimiento de su poder se basa en el desarrollo de los procesos de globalización del sistema capitalista, que se reproduce a sí mismo a través de la cultura y la ideología del consumismo, el materialismo y el beneficio económico. En tercer lugar, como consecuencia de su poder económico, actúa como clase dominante en diferentes ámbitos, no sólo económicos sino también políticos y sociales. Y finalmente, la clase capitalista transnacional trabaja en los últimos años de forma consciente para resolver dos crisis simultáneas del sistema capitalista global: el incremento de la pobreza generado por la economía global —con la polarización y desestructuración de las sociedades nacionales que ello conlleva— y la crisis ecológica que conduce a un sistema insostenible.

Uno de los componentes fundamentales de esta clase capitalista transnacional es la «comunidad empresarial transnacional», que está formada por los *CEO*¹⁶⁰ (consejeros delegados), presidentes, directores generales, propietarios y miembros de los consejos de dirección de las grandes empresas transnacionales. En la literatura específica se encuentran diversas investigaciones acerca de cómo esta comunidad empresarial transnacional se organiza, estructura y mantiene su poder (Sklair, 2001). En primer lugar, cabe decir que, en la actualidad, esta comunidad formada por las élites empresariales transnacionales establece su composición orgánica más allá de la soberanía y las fronteras de los Estados-nación, mediante redes de colaboración (Robinson y Harris, 2000). En segundo lugar, cabe apuntar que esta comunidad empresarial transnacional basa su constitución subjetiva en la difusión y el desarrollo de unos

¹⁵⁹ De esta forma, si se centra la atención en el análisis de la estructura de poder y gobernanza en la sociedad internacional se debe atender a la formación de esta clase transnacional y la importancia de las relaciones de colaboración y conflicto entre las élites políticas por un lado, y a las élites empresariales y de la sociedad civil global transnacional por otro (Gramsci, 1971).

¹⁶⁰ CEO, *Chief Executive Officer*. En español, consejero delegado.

valores y una cultura neoliberal impulsados por el valor y la estrategia del consumismo transnacional como elemento integral de su propia formación (Sklair, 2001).

Ha sido en el marco de esta clase capitalista transnacional, especialmente en la comunidad empresarial transnacional, donde ha surgido el movimiento empresarial de RSE, y se ha ido institucionalizando mediante el trabajo de los presidentes, consejeros delegados, directores ejecutivos y directores de RSE. Para avanzar en el estudio de la institucionalización de la RSE se debe tener presente, no obstante, que esta clase capitalista transnacional no es homogénea, sino que existen diferentes tendencias que influyen y luchan por la influencia en la esfera global. Así lo demostró la investigación de Robinson y Harris (2000). Teniendo en cuenta la estrategia ideológica adoptada por los diferentes grupos de planificación política de las élites privadas, dicha investigación demostró que existen diferentes tendencias ideológicas generales que dividen esta clase capitalista transnacional en tres sectores: en primer lugar, el grupo conservador de libre mercado; en segundo lugar, el del estructuralismo neoliberal, y en tercer lugar, el del regularismo neoliberal.

1.2.1 El sector conservador de libre mercado

El sector del «conservador de libre mercado» es el grupo que aglutina las élites políticas y empresariales que defienden una posición más conservadora basada en la ideología neoliberal clásica, influidas por las ideas del *global laissez-faire* y por la ideología neoliberal defendida durante la segunda mitad del siglo pasado por economistas como Milton Friedman o F. Von Hayek. Este sector ostentó su control más visible durante las décadas de 1980 y 1990. En la primera, una parte de las élites empresariales transnacionales más conservadoras se alió con diversas élites políticas occidentales e importantes directivos de organizaciones internacionales económicas para difundir el proyecto global del libre mercado. Ambas defienden sobre todo el desarrollo de los mercados globales y la no intervención estatal en las relaciones económicas mundiales.

Este sector ha promovido e impulsado en las últimas décadas la desregularización del comercio internacional y la inversión extranjera directa; de esta forma se ha espoleado la libre actuación de los agentes económicos, en este caso las empresas y sus redes de producción transnacional. Otro de los elementos ideológicos básicos de este sector ha sido la liberalización de los mercados de capitales globales para facilitar su desarrollo.

Esta alianza entre las élites políticas y empresariales ha constituido el principal impulso político y económico de los procesos de globalización económica, creando las bases políticas internacionales para la integración comercial y financiera transnacional que ha sucedido en las últimas décadas del siglo XX.

La ideología conservadora de libre mercado disfrutó de su principal momento de autoridad y poder a principios de la década de 1990, cuando convergieron políticos neoliberales en Estados Unidos (Ronald Reagan) y el Reino Unido (Margaret Thatcher), apoyados por ejecutivos de empresas transnacionales y directivos de organizaciones internacionales económicas, como el Banco Mundial, el FMI y, actualmente, la OMC. Una de las principales actuaciones políticas del Banco Mundial, impulsada por los directivos, cuadros técnicos y burócratas del FMI, fueron los planes de ajuste estructural en las economías de los países en desarrollo durante la década de 1980. En los últimos años, su principal proyecto global se presentó en el programa del Consenso de Washington, promovido desde Estados Unidos a mediados de la década pasada. La creación y el desarrollo de la OMC también han sido dirigidos por estas élites que promueven la liberalización del comercio internacional y la desregulación de ámbitos como los derechos de propiedad intelectual, los temas sociales y medioambientales (falta de atención sobre el cambio climático), y la aparición de los alimentos transgénicos.

Uno de los proyectos más importantes promovidos por este sector fue, en la década de 1990, el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), que pretendía establecer cierta regulación en las inversiones globales, pero desde el punto de vista neoliberal. El acuerdo se estuvo negociando hasta octubre de 1998 y debía ser adoptado por la OCDE y la OMC. Su objetivo era el de convertirse en el marco estándar internacional sobre inversiones.

Originalmente se había concebido como parte de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), precursor de la OMC, pero tuvo que enfrentarse con la fuerte oposición de los países del Sur. Posteriormente, se presentó como un acuerdo internacional vinculante impulsado desde la OCDE con el apoyo del Gobierno de Estados Unidos y del sector del conservador de libre mercado. Las negociaciones se iniciaron en secreto en 1995, con el propósito de llegar a un acuerdo en 1997, pero se paralizaron a raíz de las protestas mundiales en su contra del año 1998.

El AMI se basaba en tres principios fundamentales, concebidos para reforzar los derechos de las empresas transnacionales:

1. No discriminación: los inversores extranjeros deben ser tratados igual o mejor que las empresas nacionales.
2. Ninguna restricción de entrada: los gobiernos nacionales y locales no pueden restringir las inversiones extranjeras, en caso alguno (por ejemplo, en la compra de empresas privatizadas) ni en ningún sector (excepto en el ámbito de la Defensa).
3. Ninguna condición: los gobiernos nacionales y locales no pueden imponer requisitos de ejecución, como el asegurar el empleo local, el control de la especulación en divisas o a

la hora de requerir un período mínimo de inversiones. Estas condiciones están prohibidas aunque se apliquen por igual a empresas nacionales y extranjeras.

En cuanto a la emergencia del movimiento empresarial de RSE, este sector considera, en general, que la principal responsabilidad de la empresa es la consecución del máximo beneficio para el accionista (Friedman, 1970). Durante las últimas décadas, estos grupos políticos de élite han defendido la libre actuación de las empresas en los mercados mundiales, sin tener en cuenta los impactos sociales y medioambientales de su actividad. Durante la década de 1990 se opusieron a los diferentes proyectos globales para impulsar la RSE.

1.2.2 El sector del estructuralismo neoliberal

Este sector está formada por aquellos líderes empresariales (presidentes, consejeros delegados y directores generales), políticos y burócratas neoliberales que defienden el desarrollo de una economía globalizada. En la última década, este sector ha asumido que era necesario establecer varias reglas que permitan mantener cierta estabilidad en el volátil sistema financiero global y en las relaciones comerciales transnacionales. De hecho, el estructuralismo neoliberal surgió en la comunidad empresarial como consecuencia de las crisis económicas y financieras que sacudieron a grandes empresas a finales de la década de 1990. Otro impulso importante fue la presión de la sociedad civil global ante los impactos negativos (sociales, medioambientales) de las empresas transnacionales en todo el planeta.

Así pues, parte de esa élite empresarial y política consideró que era necesario impulsar ciertos mecanismos de control de los mercados financieros globales y de las consecuencias negativas de los procesos de globalización. A pesar de seguir defendiendo la primacía del neoliberalismo y el libre mercado, eran conscientes de que el poder del libre mercado no era suficiente para asegurar la hegemonía neoliberal de la clase capitalista transnacional, si no se aceptaban ciertas reglas de juego por parte de los agentes económicos. Por ello, estas élites empresariales y políticas defendieron, a finales del siglo XX, la institucionalización a escala transnacional de un poder casi legal que permita reestructurar las formas políticas transnacionales para que el libre mercado pueda desarrollarse con cierto control a escala global.

Según Robinson y Harris (2000), ésta es el sector neoliberal dominante a principios del siglo XXI, porque ha sabido adaptarse a los retos sociales y medioambientales provocados por la globalización. Se trata de una comunidad política transnacional formada por líderes políticos y apoyada cada vez más por las élites empresariales que siguen las propuestas políticas reformistas. En este sentido, se considera que uno de los principales impulsores de este sector fue el presidente de Estados Unidos Bill Clinton, de acuerdo con la política de la Tercera Vía

impulsada por el primer ministro del Reino Unido, Tony Blair. Ambos consideraron que debían encontrar una vía política intermedia entre el libre mercado y la socialdemocracia que permitiese el desarrollo de los mercados globales y, a la vez, tuviera en cuenta los impactos sociales y medioambientales. A menudo, esta vía se basaba en el partenariado entre las administraciones públicas, el sector privado y las organizaciones sociales.

La ideología estructuralista neoliberal tiene como principal objetivo la defensa del equilibrio del sistema capitalista global; para ello, deben minimizarse los retos sociales aceptando que una buena estrategia de consenso es el desarrollo de proyectos de partenariado entre el sector público y privado. Dentro de la clase capitalista transnacional es el sector que ha ido tomando mayor preeminencia en la comunidad política mundial a lo largo de la última década. Su principal discurso se presentó como «nuevo constitucionalismo» en la Cumbre del G-7 en Halifax (Canadá) en junio de 1995. Proponía mecanismos de control económico transnacional público-privados bajo la dirección del FMI y el Banco Mundial. A través de esta nueva estrategia, la política mundial debía resolver las crisis financieras, especialmente para evitar crisis como la que había afectado a México en 1994.

En la última década este sector ha tenido un importante protagonismo en la hegemonía del poder político transnacional, lo que ha legitimado el desarrollo de la RSE y la ciudadanía empresarial global como elemento básico dentro de la ideología neoliberal transnacional. De hecho, el Gobierno de Tony Blair impulsó la RSE con la creación de un secretario de RSE en 1999, adscrito al Ministerio de Comercio y Industria.¹⁶¹ Las élites empresariales que han impulsado la RSE pertenecen, en general, a este sector de la clase capitalista transnacional, y se han apoyado en su relación y colaboración con diferentes organismos de Naciones Unidas y organizaciones internacionales como la OCDE, la OIT, la UE entre otras.

1.2.3 El sector del regularismo neoliberal

Se trata del sector más minoritario y crítico de la comunidad capitalista transnacional, aunque esté inscrito dentro de la ideología neoliberal. Es un sector integrado sobre todo, por representantes políticos que consideran la necesidad de que exista un amplio aparato regulador internacional que pueda estabilizar el sistema financiero internacional y los mercados globales. Por consiguiente, su propuesta política se basa en la tesis de que el sistema capitalista mundial necesita que se atenúen algunas de las contradicciones sociales, como la desigualdad social

¹⁶¹ La crisis económica mundial de 2009 va a reestructurar el poder y las premisas básicas de este sector del estructuralismo neoliberal. De forma paralela, la presidencia de B. Obama en Estados Unidos facilitará el desarrollo de nuevos instrumentos y políticas basadas en este sector.

entre los países en desarrollo y los países occidentales, o las consecuencias medioambientales negativas del desarrollo económico.

Para ello proponen el desarrollo de una amplia base reguladora de los mercados globales. Una de las personas más relevantes que ha liderado esta corriente de pensamiento ha sido el ex presidente del Banco Mundial, Joseph Stiglitz, crítico con la ideología del liberalismo conservador. Stiglitz pidió a la comunidad política internacional un *posconsenso* de Washington a raíz de las crisis financieras globales de finales del siglo XX; de nuevo, frente a la crisis financiera de este año 2009, otras voces se han levantado pidiendo mayor regulación. Se trata de un sector minoritario de la clase capitalista transnacional, poco influyente entre las élites empresariales transnacionales.

1.3 La responsabilidad social de la empresa y el liderazgo de las élites empresariales reformadoras

La aparición de los valores de RSE y de ciudadanía corporativa global responde a un proceso de adaptación y reconversión de una parte de la comunidad empresarial transnacional, que ante las crisis generadas por los mercados globales a finales del siglo XX adoptó un papel reformador frente a los valores más conservadores y neoliberales de la comunidad empresarial transnacional. Así pues, se inició una estrategia de aproximación y diálogo con la sociedad civil global. En general, esta actitud reformadora se oponía a la de los grupos de élites empresariales que defendían el libre mercado y que prefirieron no responder a las críticas de la sociedad civil, ni a los retos sociales y medioambientales que causaba la actividad empresarial.

La RSE constituye una estrategia adoptada por diferentes grupos y líderes empresariales pragmáticos, pero a la vez innovadores, que formaban parte del grupo de estructuralistas neoliberales, para dar respuesta a los nuevos retos sociales y medioambientales surgidos a finales del siglo XX por la globalización. Ante este reto, las élites empresariales más emprendedoras consideraron que las prácticas irresponsables basadas en la primacía del libre mercado y la ideología neoliberal conservadora, que sólo aceptaba la búsqueda del máximo beneficio a cualquier coste social y medioambiental, les llevaría al fracaso económico.

En este sentido, la aparición de la RSE a mediados de la década de 1990 se explica como la estrategia adoptada por un grupo de presidentes, consejeros delegados y directores generales de empresas, que decidieron adoptar iniciativas individuales, y posteriormente colectivas, para resolver la crisis de reputación que sufrían sus marcas a raíz de las prácticas irresponsables llevadas a cabo más allá de sus fronteras a causa del desarrollo del capitalismo global (Sklair, 2001). Se trata de una respuesta pragmática, nada idealista, que les permitía dar respuesta a los diferentes retos a los que se enfrentaban. En primer lugar, al adoptar prácticas de

responsabilidad social y medioambiental, podían reconducir algunas de sus prácticas en los mercados globales. De esta forma, respondían a las demandas de la sociedad civil global, a las campañas de boicot de los consumidores y a las peticiones de los inversores socialmente responsables. En segundo lugar, al adoptar prácticas de responsabilidad social y medioambiental en diálogo con las ONG y la sociedad civil global, se avanzaban a la acción de los gobiernos y evitaban así que los Estados-nación actuaran estableciendo un marco de regulación formal internacional en torno a la actividad empresarial. En tercer lugar, se dieron cuenta de que, a través de estas prácticas, se avanzaban a los efectos negativos de una crisis económica producida por los desajustes sociales y medioambientales. Observaron, además, que la RSE les permitía avanzar en los procesos de innovación para mantener así su posición en los mercados globales ante el miedo a la pérdida de competitividad.

Durante los primeros años del desarrollo de la RSE, a mediados de la década de 1990, fueron pocas las empresas que apostaron por ella. De hecho, aquellos grupos de élites empresariales que adoptaron estas prácticas se vieron envueltos en diferentes polémicas frente a los grupos y líderes empresariales conservadores neoliberales. Por ejemplo, la Cámara de Comercio Internacional, que representaba el poder conservador neoliberal, se opuso al concepto y lo criticó con campañas negativas, lo que derivó en una notable polémica, a favor y en contra, en medios de comunicación transnacionales, como *The Economist*. Es decir, eso confirmaba que las empresas, como instituciones sociales, también se encuentran en conflicto entre ellas, en cuanto a sus valores, ideas e identidades.

Las élites empresariales que impulsaron la RSE la definieron como una estrategia basada en la asunción de la sostenibilidad y la ciudadanía corporativa, una actitud a través de la cual las empresas asumían de forma voluntaria sus responsabilidades. Como se ha dicho, a menudo se pretendía evitar nuevas regulaciones públicas. Esta estrategia suponía una alternativa que, según estos grupos más innovadores, les permitía mantener su hegemonía ante la presión de la sociedad civil global y las propuestas reguladoras de la comunidad política intergubernamental (Sklair, 2001). El desarrollo de la RSE y la ciudadanía corporativa responde así a una actitud preventiva, en especial de las élites de grandes empresas transnacionales anglosajonas, ante la presión de la comunidad política internacional, tanto de los gobiernos como de las ONG, para el desarrollo de un corpus normativo que regulase la actividad transnacional sobre el comercio y la inversión. Esta tendencia ha sido denominada como *caring capitalism* (Sklair, 2001), en contraste con el capitalismo salvaje que caracterizó la actitud de los principales altos directivos de las empresas en la década de 1980, que tenían una ideología basada en el neoliberalismo conservador.

Diversos grupos de élites empresariales, presidentes, consejeros delegados y directores generales de empresas transnacionales han adoptado un papel de liderazgo en el desarrollo de los instrumentos de RSE. No obstante, este liderazgo no es, en parte, completo, si no se tiene en

cuenta la colaboración entre estas élites empresariales pioneras y los directivos de las organizaciones de la sociedad civil global, así como el papel como impulsores fundamentales que han desempeñado varios emprendedores sociales (Waddock, 2008). De esta colaboración han surgido los instrumentos de correulación privado-civil o regulación *multistakeholder*.

Paulatinamente, el impacto de las actividades de estas empresas pioneras produjo efecto en otros actores, en especial a través de iniciativas de organizaciones internacionales gubernamentales, como UN Global Compact, en el seno de las Naciones Unidas. Además, de forma paralela también se ha integrado en estos procesos el sector público, en especial las organizaciones internacionales gubernamentales como la UE y diversas agencias y organismos de las Naciones Unidas, como la Secretaría General, la OIT, la OCDE, etc. En los últimos años, los gobiernos también han adoptado políticas públicas de RSE, así como iniciativas de *soft law* y regulación financiera para promover la rendición de cuentas y la responsabilidad social de la empresa.

2 El activismo político de la comunidad empresarial transnacional y la institucionalización de la responsabilidad social de la empresa

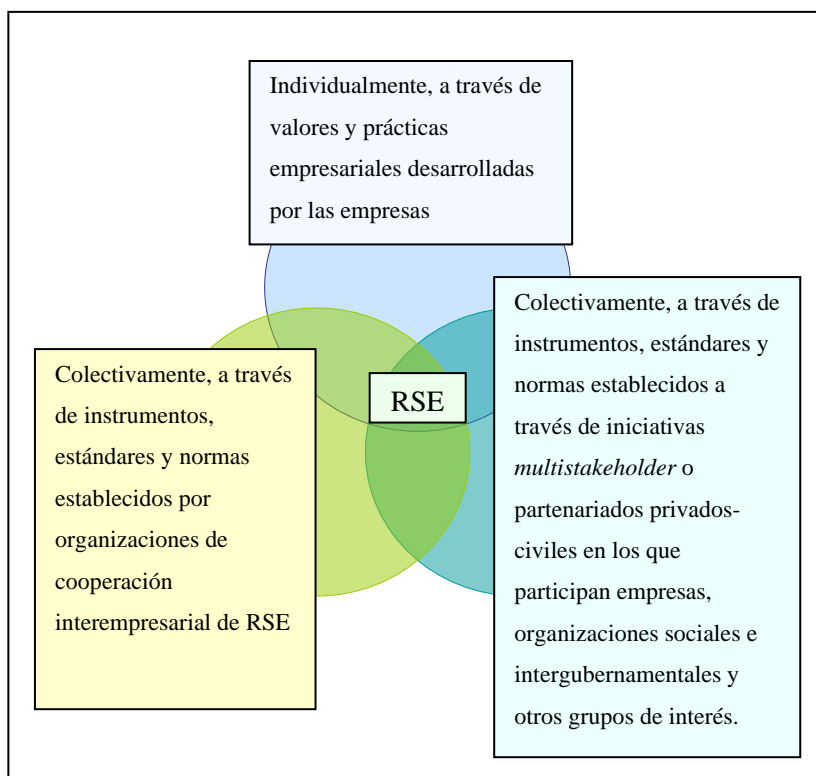
El análisis del proceso de institucionalización de RSE demuestra que se trata de un espacio heterogéneo, horizontal y diverso, compuesto por mecanismos formales e informales, en el que se integran una constelación de actores privados y sociales, grupos de élites, valores e iniciativas. En este sentido, se trata de un sistema muy poco jerárquico. No existe un modelo único de aplicación y, por lo tanto, no se encuentra un modelo de comportamiento y gestión específico para las empresas. Por consiguiente, la institucionalización de la RSE no se puede analizar como se analizaría la institucionalización de un marco regulador formal y racional de otro sistema de gobernanza.

Antes bien, la institucionalización de la RSE puede definirse como la emergencia en los últimos años de una proliferación de fuentes de regulación que conforman múltiples sistemas de gestión para las empresas. Entre estos nuevos mecanismos se encuentran diferentes códigos de conducta, estándares de gestión, certificaciones, líneas directrices sobre cómo elaborar memorias de sostenibilidad, etiquetas ecológicas y sociales, instrumentos de *accountability*, etc. Estos instrumentos se introdujeron en primer lugar en las grandes empresas transnacionales del ámbito anglosajón, aunque de manera paulatina se han ido ampliando a todas las áreas culturales y geográficas del planeta, e incluso entre pequeñas y medianas empresas.

2.1 La institucionalización del movimiento empresarial de responsabilidad social de la empresa

Como se ha visto, la RSE se ha ido institucionalizando en torno a estos instrumentos: la autorregulación empresarial; la regulación que surge de las organizaciones sociales; la corregulación privado-civil; la regulación *multistakeholder*; acuerdos internacionales de *soft law* promovidos por organizaciones internacionales gubernamentales y las políticas públicas gubernamentales de promoción de la RSE y las regulaciones estatales. Por tanto, el análisis de los mecanismos o instrumentos adoptados por las empresas para gestionar su responsabilidad social y medioambiental demuestra que las empresas ejercen su autoridad a través de diferentes vías. La institucionalización de la RSE se ha producido a través de tres mecanismos básicos: (i.) de forma individual, las propias empresas han impulsado la autorregulación a través de la elaboración de mecanismos de gestión empresarial; y de forma colectiva (ii.) las empresas han impulsado la autorregulación a través de la participación de las empresas en organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, y (iii.) las empresas en colaboración con la sociedad civil global y los organismos especializados de Naciones Unidas han impulsado mecanismos de colaboración a través de la participación en iniciativas de diálogo, partenariado y regulación *multistakeholder*.

Gráfico 10. Mecanismos e instrumentos adoptados por las empresas para gestionar la RSE



Fuente: Elaboración propia.

Esta triple dinámica responde a una triple dinámica de institucionalización. En primer lugar, la RSE se ha ido institucionalizando a través de instrumentos y prácticas concretas que las propias empresas han diseñado para desarrollar sus políticas de RSE. En segundo lugar, las élites empresariales han impulsado la creación de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad para la institucionalización de la RSE. Y en tercer lugar, las élites empresariales participan en diferentes iniciativas *multistakeholder* en las que se desarrollan mecanismos de RSE. Se trata de instrumentos como UN Global Compact o Global Reporting Initiative, en los que participan las élites empresariales junto con otros actores de la sociedad civil global y de organizaciones internacionales gubernamentales, especialmente en colaboración con los organismos especializados de Naciones Unidas.

2.2 El activismo empresarial, las organizaciones de cooperación interempresarial privada y las redes de activismo privado transnacional

En los últimos años han proliferado los contextos políticos internacionalizados que afectan a la gobernanza global. Se trata de nuevos espacios, definidos como *internationalized policy environments* (Coleman y Perl, 1999), para la negociación política, en los que al menos una parte del proceso de *policy making* tiene lugar más allá del ámbito de decisión del Estado-nación, ya que los procesos de negociación política y de regulación son transnacionales y no están determinados directamente sólo por el impacto de los actores gubernamentales. Coleman y Perl (1999) diferenciaron cuatro tipos de contextos políticos internacionalizados: la gobernanza multinivel,¹⁶² las negociaciones intergubernamentales, la autorregulación y los regímenes privados, y la *loose couplings*.¹⁶³

Uno de estos contexto políticos internacionalizados es la autorregulación, definidos como ausencia de participación de las instituciones estatales y protagonismo político de las autoridades privadas (Coleman y Perl, 1999). En las últimas décadas, el desarrollo de áreas de actividad económica y social internacionales ha creado sistemas privados de autorregulación que, en algunos casos, se han convertido en regímenes internacionales privados (Cutler, Haufler

¹⁶² En general, el concepto se ha utilizado para definir los modelos complejos que explican las relaciones supranacionales y nacionales en las instituciones de la Unión Europea. Este contexto es diferente de las instituciones públicas tradicionales. Debido a su complejidad, se han establecido importantes niveles de colaboración entre actores públicos, privados y civiles. Este tipo de relaciones se están desarrollando en otros contextos internacionales. Por ejemplo, en la negociación sobre política agrícola en la OMC. En este tipo de gobernanza, las empresas participan en la definición, discusión y selección de opciones políticas. En el caso del diseño, la formulación y la implementación de políticas participan como expertos, junto con los técnicos nacionales e intergubernamentales.

¹⁶³ En espacios donde los temas de gobernanza son totalmente transnacionales, desvinculados de los temas locales y que se desarrollan entre actores que participan temporalmente en redes de negociación transnacional.

y Porter, 1999).¹⁶⁴ En este sentido, la RSE se integra en este tipo de contexto político internacional de autorregulación, aunque no ha generado un régimen privado, al menos tal como entendemos los regímenes privados vinculados al mercado (Haufler, 1999). No obstante, la RSE sí que forma parte de diversos regímenes internacionales públicos, como el de los derechos humanos o el de medioambiente. De forma que los regímenes internacional están adquiriendo una dimensión híbrida (público-privada) debido a la participación de autoridades públicas y privadas.

En los últimos años, varias líneas de investigación han destacado el papel de las organizaciones privadas que defienden el interés de sus miembros como fuerza impulsora decisiva en la racionalización de los comportamientos colectivos en el poder político, especialmente en los contextos políticos internacionalizados. En este sentido, el proceso político está cada vez más determinado por la expansión del interés de grupos que comparten ideas, sentimientos, valores e intereses. La comunidad empresarial transnacional se ha organizado en torno a estos grupos que defienden el interés privado. Una de sus principales estrategias ha sido la creación de organizaciones de cooperación interempresarial privada.

Su estudio muestra que estas organizaciones en forma de red han aparecido como comunidades políticas transnacionales. La «comunidad política» fue definida por Coleman y Skogstad (1990) como un grupo de actores, públicos y privados, que trabajan en torno a un tema concreto, comparten un interés común y dan forma a su desarrollo político. En este sentido, de forma paralela al activismo de la sociedad civil global en redes de activismo civil transnacional (Keck y Sikkink, 1998), las empresas también se han organizado en «redes de activismo privado transnacional» (Carroll y Carson, 2003). Este hecho nos permite considerar la emergencia del activismo empresarial transnacional como un elemento fundamental en el proceso de transformación de la empresa en la gobernanza global, así como en la consolidación de esta clase empresarial transnacional como actor político (Ronit, 2001). Una de las principales estrategias de institucionalización de estas redes políticas transnacionales privadas se ha desarrollado en el entorno de organizaciones de cooperación interempresarial privada que las élites empresariales neoliberales han impulsado en las últimas décadas. A través de su participación en estas organizaciones, las élites empresariales se convierten en grupos privados de planificación política de élite (Carroll y Carson, 2003)

Para poder analizar teóricamente el activismo empresarial transnacional, se recoge la definición de «grupos privados de planificación política de élite».¹⁶⁵ Se trata de grupos y redes

¹⁶⁴ Algunos ejemplos son los mercados de valores, las auditorías o los seguros. Las comunidades empresariales que actúan en estos regímenes asumen responsabilidades políticas directas y se convierten en comunidades políticas. La legitimidad de estos regímenes privados surge del control de estas comunidades privadas sobre los conocimientos expertos, de forma mucho más compacta que en la gobernanza multinivel.

¹⁶⁵ Carroll y Carson (2003) recuperan la teoría crítica de Gramsci (1971) cuando clasifican las organizaciones de cooperación interempresarial como «intelectuales colectivos» que actúan como agentes de la clase capitalista que

formados por directivos del sector privado que operan como una incipiente sociedad civil global privada, que aunque se distingue del poder estatal está íntimamente ligado a él, porque su principal objetivo es desarrollar y dirigir la agenda política transnacional en aspectos vinculados a los mercados globales y la regulación sobre la actividad económica. Carroll y Carson estudiaron el desarrollo de cinco organizaciones de cooperación interempresarial privada: la Cámara de Comercio Internacional (1919), la Conferencia Bildelberg (1952), el Forum Económico Mundial (1971), la Comisión Trilateral (1973) y el World Business Council for Sustainable Development (1995).

La construcción de la hegemonía transnacional neoliberal del nuevo orden mundial en las últimas décadas ha tenido lugar en el seno de estos grupos privados de planificación política de élite (Sklair, 2001; Carroll y Carson, 2003). Ellos han forjado los valores, las visiones morales, los discursos y las estrategias corporativas que representan los intereses de la comunidad empresarial transnacional.

2.3 El estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial privada en las Relaciones Internacionales

En la actualidad, en la política tanto interna como mundial, la defensa del interés conforma entidades complejas en torno a las cuales se aglutinan grupos privados que defienden sus intereses, y cuyos alineamientos ideológicos afectan la incardinación institucional y estructural de la política y la gobernanza global. Las organizaciones de cooperación interempresarial privada forman parte de estas redes de planificación política privada transnacional. Existen diferentes mecanismos a través de los cuales las empresas pueden aportar soluciones a los retos presentados en los mercados, pero, en general, el sector privado mantiene una larga tradición de estructurarse bajo el paraguas de asociaciones empresariales. De esta forma, las empresas que pertenecen a un mismo sector productivo se asocian a escala nacional o internacional para hacer valer sus intereses ante las autoridades públicas y otros sectores sociales; y lo mismo ocurre a escala global, donde las empresas han llevado a cabo iniciativas conjuntas para armonizar sus prácticas empresariales, coordinar sus posiciones y defender sus intereses ante la comunidad política mundial. En general, estas organizaciones han sido la principal vía para la organización de las empresas sobre el eje de los intereses del mercado o en sectores de actividad concretos. Entre estas organizaciones de cooperación interempresarial

dirigen su actividad hacia la organización de un sistema de relaciones externas a las propias empresas, que, a su vez, definen y promocionan las líneas políticas que aseguran la estabilidad y la reproducción del sistema de relaciones sociales capitalistas.

privada cabe citar las cámaras de comercio o las organizaciones que agrupan industrias del mismo sector, como el químico, el textil, el automovilístico, etc.

En el marco de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada, las empresas desarrollan normas y estándares sobre su comportamiento bajo formas de autorregulación. En este sentido, su función como reguladores es similar a la de las autoridades públicas. Las empresas se organizan ellas mismas en un marco institucional negociado (Ronit, 2006). El desarrollo de organizaciones de cooperación interempresarial privada es uno de los instrumentos más adecuados para las empresas a la hora de defender los intereses privados en los contextos políticos internacionalizados. La membresía de las empresas en estas organizaciones les permite aunar recursos y desarrollar procesos de influencia colectiva. Aunque, al mismo tiempo, son susceptibles de padecer cierto control normativo por parte de las estructuras organizativas y del resto de miembros. De todas formas, participar en estas organizaciones les da cierta legitimidad política al ceder en cierto grado su rendición de cuentas, aunque sea frente una autoridad privada como es la organización a la que pertenecen.

El origen de estas organizaciones se encuentra en la defensa de los intereses de las empresas frente a los gobiernos, una cuestión que dura ya siglos, pues no otra cosa fueron en su momento los gremios. No obstante, en el siglo XX su desarrollo ha sido muy importante, de forma paralela al desarrollo de los mercados internacionales. Tradicionalmente, durante los siglos XIX y XX fueron los propios Estados, en sus contextos nacionales, los que impulsaron la creación de organizaciones privadas, con las cuales trabajan para delimitar normas colectivas en los mercados nacionales. En este contexto interno, el interés común se superpone al interés privado de las organizaciones de cooperación interempresarial, manteniendo el equilibrio entre la defensa de los intereses privados y el bienestar colectivo. En la segunda mitad del siglo XX, el desarrollo de los mercados internacionales propició la aparición de nuevas organizaciones de cooperación interempresarial privada que actuaban en el contexto internacional. Esta dinámica se ha propagado en el contexto de la expansión de los mercados globales, donde estas organizaciones se han convertido en redes de organizaciones globales cada vez más complejas, como es el caso de la Cámara de Comercio Internacional.

En los últimos años, en la disciplina de las Relaciones Internacionales, el interés por el estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial fue reseñado por Cutler, Haufler y Porter (1999) en su análisis sobre el papel de las empresas como autoridades privadas en la gobernación de los mercados globales. Desde entonces, diferentes líneas de investigación se han centrado en el análisis de las organizaciones de cooperación interempresarial y la autoridad privada. Como afirma Ronit (2001), la importancia de las organizaciones privadas en la política transnacional es cada vez más importante, sobre todo en los procesos de interrelación entre la política nacional y transnacional, y en el desarrollo de espacios de gobernanza global.

Las investigaciones sobre el papel de las organizaciones de cooperación interempresarial privada han aumentado notablemente, recogiendo los avances que desde la Sociología política se estaban llevando a cabo. Esta literatura específica se ha centrado en el análisis de la relación entre el Estado y las estructuras asociativas. Como se ha dicho, en un contexto nacional estas asociaciones están a menudo promovidas por los propios Estados. Se trata de las asociaciones de interés privado de mercado en torno a las cuales se agrupan las empresas para la defensa de sus intereses. A pesar de que estas asociaciones existen en casi todos los países, se dan importantes diferencias según el Estado, la tradición corporativa y la intensidad de la simbiosis entre el Estado y las asociaciones (Crouch, 1993).

En un sistema más pluralista, los Estados se benefician de la articulación y el desarrollo añadido de los grupos de interés. Las asociaciones participan en las fases iniciales del ciclo político en el proceso de desarrollo de políticas públicas. La posición de las asociaciones en esta relación es débil. En un modelo corporativista, existe una fuerte relación recíproca entre los Estados y las asociaciones de los grupos de interés, en la que estas organizaciones están involucradas en todas las fases del proceso de elaboración de las políticas públicas. En este proceso, las asociaciones son particularmente activas en la implementación y, en muchos casos, proveen de instrumentos de autorregulación en sus sectores o mercados (Lehmbruch y Schmitter, 1982).

En la actualidad, los Estados no pueden sobrevivir sin el desarrollo de estabilizadores sociales y asociativos. En la literatura política sobre neocorporativismo se ha enfatizado el papel de la legitimación y los efectos reforzadores de las estructuras asociativas para los Estados (Lehmbruch y Schmitter, 1982; Schmitter y Lehmbruch, 1979; Streeck y Schmitter, 1985). En este sentido, las estructuras de los Estados son más eficientes cuando pueden depender del apoyo de las asociaciones vinculadas a los grupos de interés y, al mismo tiempo, las asociaciones son más estables y efectivas cuando disfrutan del apoyo del Estado. El papel de las asociaciones vinculadas a grupos de interés posee así un papel fundamental en la gobernanza de las sociedades modernas (Streeck y Schmitter, 1985; Hollingsworth *et al.*, 1994).

Estas asociaciones son vistas como organizaciones intermediarias (Schneider y Grote, 2006). Su función es la de mediadores en las redes en que operan, a través de diferentes medios y de manera simultánea. Para ello, es especialmente importante su composición (miembros) y su estructura política. Estos dos elementos definen la lógica en base a la cual actúan: la lógica de la composición y la lógica de la influencia. Los miembros definen sus intereses y reconocen sus necesidades, sus preocupaciones y su identidad. La relación entre estas asociaciones y sus miembros es fundamental para la lógica de su influencia (Schmitter y Streeck, 1999).

No obstante, en las últimas décadas el proceso de globalización ha comportado una transnacionalización de las relaciones políticas mundiales. Este proceso ha provocado, paralelamente, una transnacionalización de las asociaciones de grupos de interés que actúan en

un contexto global. Así pues, las organizaciones empresariales han transnacionalizado sus intereses, sus miembros y la influencia en las instituciones de decisión política.

En este nuevo contexto, las asociaciones son más complejas y, por lo tanto, tienen una forma más compleja de gestionar los intereses privados, ya que se ven inmersas en un orden más precario por lo que respecta al equilibrio del interés privado y el bienestar público. En un mundo globalizado, el Estado como principio de autoridad pública queda diluido; no existe un gobierno mundial. Así pues, las organizaciones privadas ya pueden vincularse de forma tan directa a las autoridades públicas ni tampoco se organizan en torno a la búsqueda del interés común. En el contexto global, los intereses privados constituyen una de las principales fuerzas motoras que está detrás de las acciones políticas. En una comunidad política, los individuos deben subordinar sus intereses privados frente al interés común y colectivo a través de diferentes formas de sanción, débil o coercitiva. En cambio, en el contexto global, donde la comunidad política es débil y priman las fuerzas del mercado, las organizaciones están más inclinadas a defender sus propios intereses.

La internacionalización de orden asociativo ha cambiado las dos lógicas sobre las que trabajan las organizaciones de cooperación interempresarial: la lógica de los miembros y la lógica de la influencia. Por eso mismo, también se han transformado las condiciones sobre las que las organizaciones de interés deben desarrollar sus actividades en un contexto global, donde la lógica de la influencia y el impacto va más allá del sistema de Estados-nación.

2.4 El estudio de las estructuras de poder económico empresarial y las organizaciones de cooperación interempresarial privada

Para poder avanzar en el estudio de las estructuras de poder de las élites empresariales transnacionales, algunos autores han centrado su análisis en las redes intercorporativas y de propiedad, lo que se conoce como *interlocking directorates*. El objetivo principal de estos estudios es analizar las redes de poder que se establecen entre las élites corporativas, es decir, los presidentes, consejeros delegados y directores ejecutivos de las empresas, a través de su participación y coparticipación en diferentes consejos de administración de grandes empresas transnacionales. La participación simultánea de estas personas en diferentes consejos de administración informa de las relaciones de poder corporativo que se han establecido a nivel transnacional a través del proceso de globalización, y apunta a la necesidad de analizar si existe realmente una comunidad empresarial transnacional (Rodríguez, Cárdenas y Oltra, 2006). Cada vez existe una mayor interrelación entre las personas que participan a la vez, en más de un consejo de administración de empresas y establecen redes de relación entre empresas transnacionales. A pesar de ello, la mayoría de investigaciones empíricas apuntan que no se

puede hablar de su integración en una única estructura transnacional, pues los nexos son aún muy débiles.

Uno de los trabajos de investigación más importantes sobre la cuestión ha sido llevado a cabo por Carroll y Fennema (2002) en su artículo *Is there a Transnacional Business Community?* Esta investigación ha marcado el desarrollo posterior de investigaciones empíricas sobre las élites empresariales transnacionales. Su enfoque se centra en el análisis de las redes intercorporativas de todo el planeta para comprobar si existen presidentes o consejeros delegados comunes en las principales empresas transnacionales; es decir, indagan sobre aquéllos que pertenecen simultáneamente a varios consejos de administración. La conclusión de la investigación es que, a pesar de que se pueden encontrar directivos comunes en estas redes, no existe un modelo de actuación transnacional en el desarrollo de las redes intercorporativas. Las relaciones que se establecen entre las élites empresariales siguen estando bastante vinculadas a las estructuras y culturas nacionales o regionales. Es decir, existen directivos comunes en zonas como América del Norte, Europa o Asia, de tal forma que los modelos culturales aún influyen de manera decisiva en su carácter y desarrollo.¹⁶⁶

No obstante, este hecho no niega la existencia de la comunidad empresarial transnacional. Los autores apuntan que la emergencia de esta comunidad empresarial transnacional no se ha desarrollado tanto a través de directivos comunes en los consejos de administración de las empresas, sino de la participación de estos presidentes, consejeros delegados y directores generales en organizaciones y redes de cooperación interempresarial (Carroll y Fennema, 2002). Así pues, la comunidad empresarial mantiene importantes lazos de cooperación interempresarial en el área geográfica del Atlántico Norte, donde se ha desarrollado un sistema de cooperación interempresarial atlántico que incluye Norteamérica y Europa.¹⁶⁷

En conclusión, dicho trabajo apunta a que, más que indagar sobre la existencia de redes intercorporativas y de propiedad, una de las líneas de investigación futura radica en la necesidad de avanzar en el análisis de los emergentes grupos de planificación política transnacional que se han formado al socaire de nuevas organizaciones de cooperación interempresarial privada transnacional.

¹⁶⁶ Esto explica también por qué a escala europea ha sido tan difícil crear un marco legal de gobierno corporativo.

¹⁶⁷ Por el contrario, a finales de la década de 1990 los directivos de otras zonas como Japón, Australia y los países de nuevo desarrollo como Corea del Sur, se mantenían bastante separados de estas redes americanas y europeas.

2.5 La globalización, la responsabilidad social de la empresa y las organizaciones de cooperación interempresarial privada

Con el objetivo de analizar el papel regulador de las élites corporativas globales en el contexto de la gobernanza global en el ámbito de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada, se avanza recogiendo la investigación desarrollada por Ronit (2006) que explica algunas diferencias entre los modelos de actuación de las organizaciones de cooperación interempresarial privada que actúan dentro de los Estados y las que actúan a escala global: en primer lugar, se apunta que, a escala nacional, el papel de las organizaciones de cooperación interempresarial en el desarrollo de autorregulación se complementa con la negociación con el Estado, un elemento clave a la hora de desarrollar nuevos marcos normativos. En cambio, a escala internacional, las investigaciones muestran que los Estados y, en este caso, las organizaciones internacionales gubernamentales, son relativamente débiles y el mercado actúa como un factor más decisivo. La autorregulación emerge de diferentes formas, con la participación de diversos actores, pero especialmente de la negociación de las empresas en el seno de las organizaciones de cooperación interempresarial. En segundo lugar, se observa que alrededor de la gobernanza global las formas de autorregulación privada no sólo están directamente relacionadas con la autoridad de las organizaciones de cooperación interempresarial, sino que se hallan otros tipos de entidades y redes colectivas. En tercer lugar, parece que la autorregulación que deriva de los acuerdos de organizaciones de cooperación interempresarial privada no adquiere un marco tan formal como en el ámbito nacional, pero, en cambio, ofrece ventajas para las empresas.

A continuación se aporta una clasificación de las organizaciones de cooperación interempresarial privada con el objetivo de analizar el papel de las élites empresariales: en primer lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado; en segundo lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales; y en tercer lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad.

2.5.1 Organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado

En primer lugar, cabe mencionar la existencia de las organizaciones de cooperación interempresarial privada que se agrupan en torno a los intereses del mercado. Son la mayoría de organizaciones de cooperación interempresarial privada creadas en las décadas centrales del siglo XX hasta 1990. Se trata de organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado porque tienen como objetivo organizar el tejido empresarial a escala internacional con vistas a la defensa y consecución de los intereses empresariales generales en los mercados. Por

citar unos ejemplos, cabe pensar en la Cámara Internacional de Comercio (CCI) y todas sus redes, el International Business Forum y también organizaciones sectoriales como la Tire Industry Association, la International Textil and Apparel Association y la International Council of Chemical Associations, entre otras.

En el contexto internacional, durante todo el siglo XX la habilidad política de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado ha sido muy importante, en particular a la hora de negociar y desarrollar acuerdos de colaboración con los Estados. En este sentido, su papel en el desarrollo de instrumentos de autorregulación de los mercados ha sido relevante. En general, los estudios sobre autorregulación, especialmente nacionales, enfatizan el papel de estas organizaciones de cooperación interempresarial, que denominan *business interest associations*, a la hora de establecer sistemas de control, monitorización y cumplimiento.

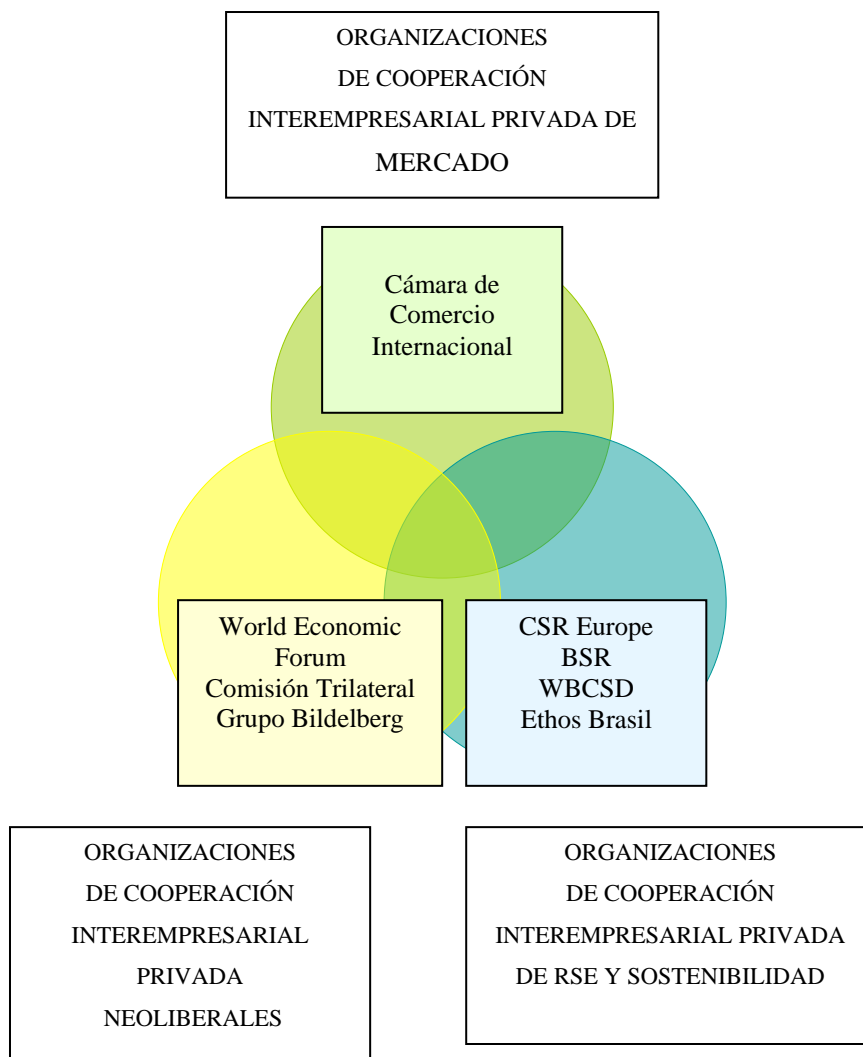
2.5.2 Organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales

En segundo lugar, cabe citar la existencia de organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales. Se trata de organizaciones que no responden tanto a los intereses de las empresas como a los de sus directivos, los cuales participan directamente en los encuentros empresariales. Estos directivos se agrupan bajo un interés más ideológico que de mercado, en particular en lo que atañe a la defensa del neoliberalismo. Se trata de organizaciones mucho menos estructuradas en cuanto a sus miembros, y mucho más opacas en cuanto a sus actividades y objetivos. La aparición de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales se remonta a la década de 1970 y constituye uno de los elementos fundamentales en la construcción de la comunidad capitalista transnacional. Estas organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales reúnen a presidentes, consejeros delegados, propietarios y altos ejecutivos de empresas transnacionales que se integran en espacios de debate político privado. Su creación cumple funciones importantes de apoyo, difusión y consenso de estas élites privadas en torno al desarrollo del capitalismo global. Estas conclusiones son semejantes a las que llegan investigadores de la disciplina de las Relaciones Internacionales como R. W. C. Cox (1996b), S. Gill (1990, 1995) y L. Sklair (2001).

Se trata de organizaciones empresariales mucho más dinámicas y complejas que las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado. Sus relaciones van más allá de las relaciones económicas de mercado, tienen como objetivo la coordinación y la planificación política sobre el nuevo papel de la empresa en la comunidad política transnacional. Son las organizaciones a través de las cuales la clase empresarial transnacional se organiza en redes de activismo privado transnacional para defender el orden económico neoliberal. Entre estas organizaciones destacan el Grupo Bildelberg (1954), el World Economic

Forum (1971), la Comisión Trilateral (1973) y la Conference Board (1916). Su influencia se ha ejercido en la difusión y desarrollo de la ideología neoliberal y la expansión del capitalismo global a finales del siglo XX. Su objetivo principal ha sido incidir en la toma de decisiones de los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales de cooperación económica, como la OMC, el FMI o la OCDE, en los temas de regulación de los mercados, para favorecer el libre mercado y el neoliberalismo.

Gráfico 11. Tipología de las organizaciones de cooperación interempresarial privada



Fuente: Elaboración propia.

2.5.3 Organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad

En tercer lugar, nuestra investigación apunta que en las últimas dos décadas han surgido nuevas organizaciones de cooperación interempresarial que se han generado con el objetivo de establecer mecanismos de cooperación empresarial para impulsar la RSE. Se han denominado

organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad porque adquieren sentido en el marco de gestión de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional, y porque señalan la implicación del sector privado en marco del desarrollo sostenible.

Estas organizaciones se diferencian de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado porque ya no centran su actividad sólo en los mercados y el interés económico, sino que sus objetivos van más allá, hacia los espacios relacionados con los bienes públicos globales. Desde nuestro punto de vista, estas organizaciones poseen unas características diferentes a las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y neoliberales:

1. En primer lugar, aunque las empresas siguen siendo los miembros, el papel de los directivos y élites empresariales es tan relevante, sobre todo por lo que respecta a la innovación política y la aportación de nuevas propuestas a la comunidad empresarial transnacional.
2. En segundo lugar, se trata de organizaciones que no conservan una base nacional, sino que adoptan un aspecto más global.
3. En tercer lugar, se trata de organizaciones que van más allá de los intereses privados de mercado. Su actividad responde a las nuevas demandas que la sociedad civil global impone a las empresas.

Ha sido en el seno de estas organizaciones donde los directivos empresariales estructuralistas neoliberales han creado el discurso y la institucionalización de los mecanismos de autorregulación centrados en la RSE y la sostenibilidad. Durante la década de 1990, cuando algunas empresas empezaron a adoptar políticas de RSE y sostenibilidad, tuvieron que crear nuevos modelos de gestión, códigos y otros instrumentos de regulación. Para poder gestionar mejor su RSE, las empresas impulsaron la creación de organizaciones de cooperación interempresarial privada para el impulso colectivo de la RSE. Esto explica su aparición.

3 Estudio de las organizaciones de cooperación interempresarial privada y la responsabilidad social de la empresa

Así pues, desde principios de la década de 1990 se han fundado diferentes organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. Se trata de aquellas organizaciones que proveen a sus miembros de las infraestructuras y los instrumentos necesarios para el desarrollo y realización de sus políticas de responsabilidad social y

medioambiental. Estas organizaciones aparecieron en un momento de plena transformación política mundial. Se trata de una transformación profunda, un conjunto de cambios relativos al papel de las empresas en las sociedades en las que operan, a las relaciones interempresariales, dentro de cada sector y con otros sectores, y especialmente a las relaciones de las empresas con las autoridades públicas. Dentro de estas organizaciones existen diferencias culturales y geográficas, pero cada una de ellas ejerce un poder estructural decisivo en la relación de las empresas con la RSE y la sostenibilidad y en el establecimiento del orden y la relación de las empresas con la sociedad civil global y las autoridades públicas, en particular con las organizaciones intergubernamentales como Naciones Unidas, la OCDE o la UE.

El origen de estas organizaciones de cooperación interempresarial se remonta a las actividades desarrolladas por las empresas alrededor de la Conferencia de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo que se celebró en Río de Janeiro (Brasil) en 1992. Desde el órgano que organizaba la Conferencia y el PNUMA se quiso implicar al sector empresarial para que presentara su voz en la Conferencia y adoptara una posición común frente a los retos medioambientales que afectaban al planeta. De forma paralela, también surgieron en otros ámbitos, como la Comisión Europea, ese mismo año de 1992. Bajo el impulso del su Presidente rotatorio, Jacques Chirac, las empresas europeas se organizaron para luchar contra la exclusión social y por la creación de puestos de trabajo. Estas dos iniciativas políticas son el origen de la reflexión que algunos directivos de grandes empresas europeas y americanas comenzaron a hacer en torno al papel de la empresa en los nuevos retos sociales y medioambientales ante los que las empresas se enfrentaban a resultas de la globalización.

De una u otra forma, estas organizaciones vienen a contribuir a la gobernanza del control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad económica transnacional. El origen de estas nuevas redes empresariales se encuentra en la existencia de otras redes de directivos empresariales como organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales en la que los directivos de empresas se reunían.

3.1 Las redes de activismo político privado transnacional y la responsabilidad social de la empresa

Las redes de activismo político privado transnacional han tenido su máximo factor de influencia en las organizaciones de cooperación privada neoliberal que se crearon durante el siglo XX. Las más importantes desde el punto de vista de la gobernanza neoliberal habían sido el Grupo Bildelberg (1954), el World Economic Forum (1971), la Conference Board (1916) o la Comisión Trilateral (1973). La mayoría de ellas se originaron en Estados Unidos; otras en Europa. Ha sido en los Estados Unidos donde la influencia y los canales de comunicación entre

las empresas y organizaciones de cooperación interempresarial como autoridades privadas ha sido más fluido en su relación con las autoridades públicas. Ello se debe a esa larga tradición del *lobby* de las empresas frente al Congreso y el Gobierno de Estados Unidos radicado en Washington. En las últimas décadas, otro de los espacios más relevantes de *lobby* privado se ha dado en la cercanía de la Comisión Europea. Han sido los gobiernos de Estados Unidos y el Reino Unido, junto con sus respectivas empresas transnacionales, los que más han apoyado la liberalización del comercio mundial, los que han impulsado las políticas neoliberales y las privatizaciones que han facilitado el desarrollo de los mercados globales. Los directivos empresariales han influido contundentemente en los gobiernos americanos y europeos y también en las organizaciones intergubernamentales de cooperación económica como el FMI, el Banco Mundial y el GATT —hasta la creación de la OMC— para facilitar el libre mercado.

El objetivo de estas redes de activismo privado neoliberal era el de establecer espacios de diálogo y debate privado entre la comunidad empresarial para la defensa de los intereses económicos del sector privado y para encontrar programas de consenso que les permitieran establecer estrategias comunes frente a los retos mundiales y la comunidad política internacional. Su impacto político se puede confirmar en el resultado de los procesos de liberalización y privatización de las décadas pasadas, forzados en buena medida por estas organizaciones y por las demandas de las empresas transnacionales, que requerían mercados más liberalizados y baratos para poder extender sus redes de producción y subcontratación alrededor del planeta.

No obstante, esta preeminencia neoliberal de consenso entre élites políticas y empresariales recibió su principal respuesta con el desarrollo de las redes de activismo civil transnacional a mediados de la década de 1990, el movimiento denominado antiglobalización. Poco a poco, el orden económico y político neoliberal impulsado por las élites políticas y empresariales neoliberales conservadoras se resintió. La economía capitalista se enfrentaba a demasiadas crisis sociales, medioambientales, económicas y financieras, lo que acabó transformando algunas de las estrategias de la comunidad empresarial transnacional.

La aparición de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad supone un avance en el desarrollo de estos grupos de planificación política privada transnacional. Se trata de nuevas redes de planificación privada transnacional que ha emergido en torno a nuevos valores de responsabilidad social y medioambiental y desarrollo sostenible. En este sentido, la emergencia de la RSE es consecuencia de la evolución de la influencia de un sector concreto de la comunidad empresarial transnacional, el definido como estructuralismo neoliberal, frente al sector de conservador de libre mercado. La RSE responde a una reforma en la cultura y los valores neoliberales para adoptarlos a los nuevos retos provocados por la globalización. Estas élites estructuralistas neoliberales han ido asumiendo los nuevos discursos con respecto a la ciudadanía corporativa global basados en la RSE y el

desarrollo sostenible, integrando prácticas como el gobierno corporativo, las relaciones con los trabajadores, las políticas de salud y seguridad laboral, el diálogo constructivo y la rendición de cuentas con los *stakeholders*, la filantropía empresarial o el desarrollo comunitario.

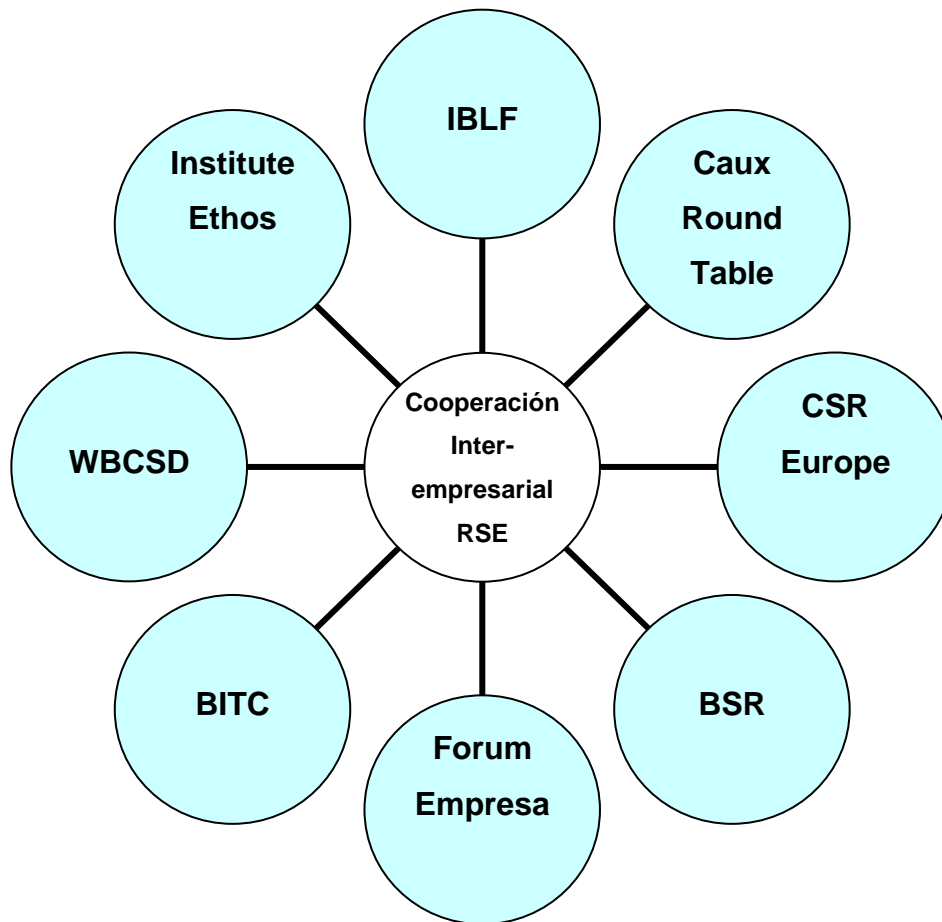
La clasificación de Robinson y Harris (2000) sobre las tres sectores de la clase capitalista transnacional ayuda a forjar un mapa de las organizaciones de cooperación interempresarial privadas y su actuación con respecto a la RSE. Se presenta una clasificación.

- En primer lugar, se encuentran las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad bajo el impulso de las élites empresariales estructuralistas neoliberales.
- En segundo lugar, se encuentran las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y neoliberales bajo el impulso de las élites conservadoras de libre mercado —pero que paulatinamente en la última década han ido acogiendo la RSE entre sus líneas estratégicas—.

Organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad: élites estructuralistas neoliberales

1. World Business Council for Sustainable Development
2. Caux Round Table
3. International Business Leader Forum
4. CSR Europe
5. Business in the Community
6. Business for Social Responsibility
7. Forum Empresa
8. Instituto Ethos Brasil

Gráfico 12. Organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad

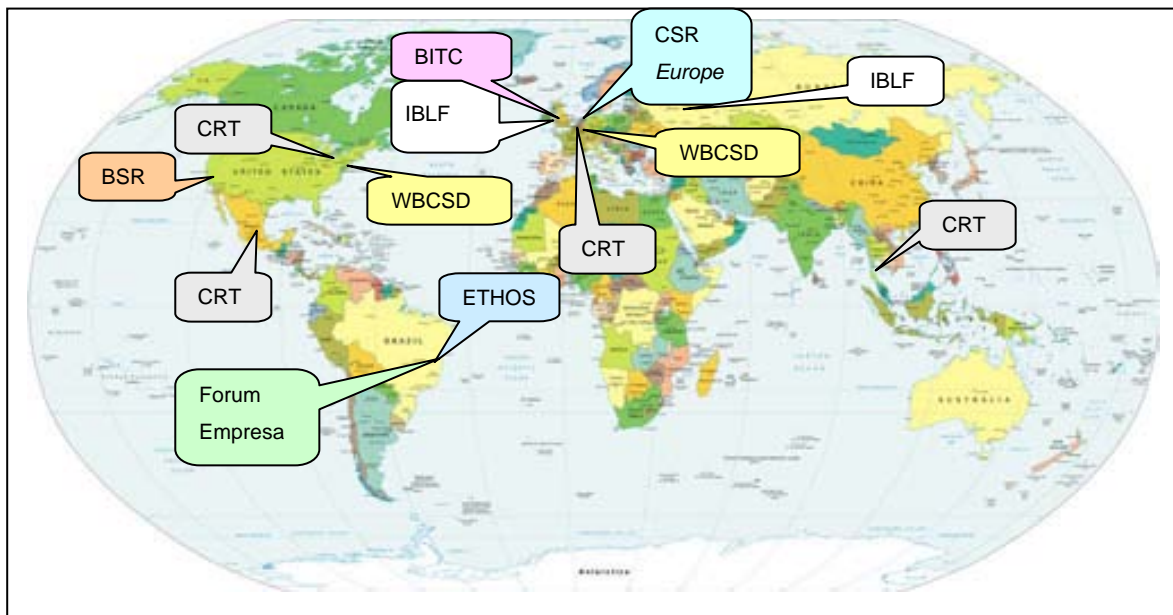


Fuente: Elaboración propia.

Organizaciones de cooperación interempresarial privada neoiberales y de mercado: élites conservadoras de libre mercado

9. Cámara de Comercio Internacional
10. World Economic Forum
11. The Conference Board

Gráfico 13. Red de organizaciones de cooperación privada RSE y sostenibilidad que promueven la RSE



WBCSD – World Business Council for Sustainable Development

CRT – Cairns Round Table

IBLF – International Business Leaders Forum

CSR Europe

BITC – Business in the Community

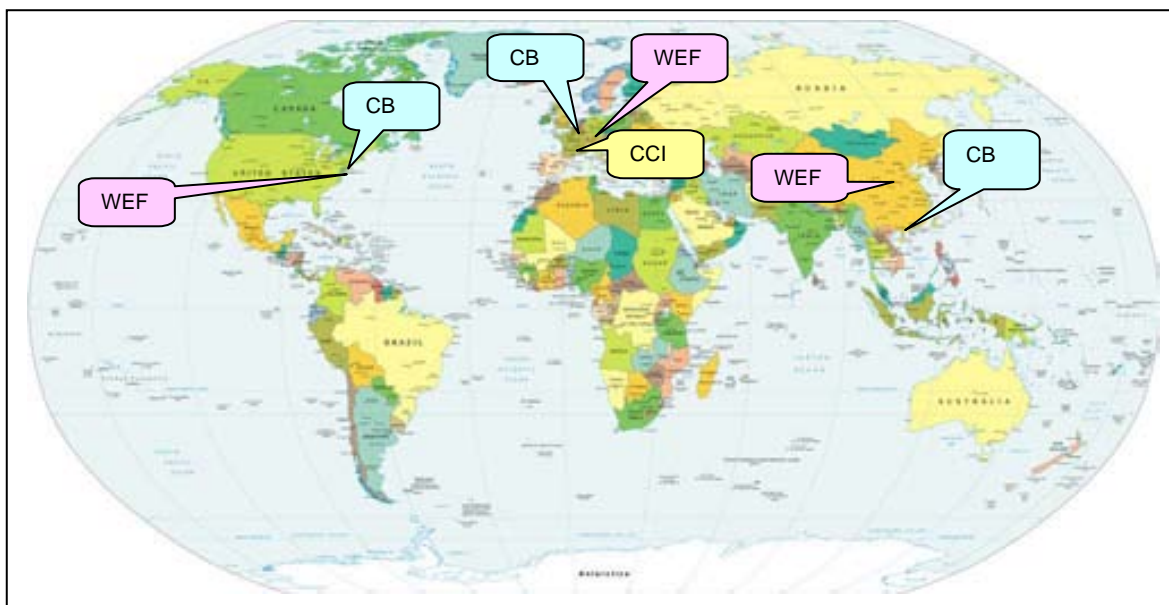
BSR – Business for Social Responsibility

Form Empresa

Ethos – Instituto Ethos Brasil

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 14. Red de organizaciones de cooperación interempresarial privadas neoliberales y de mercado que promueven la RSE



CCI – Cámara de Comercio Internacional

WEF – World Economic Forum

CB –Conference Board

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad globales

En las últimas décadas, varios presidentes, consejeros delegados y directores ejecutivos de empresas, en algunos casos considerados como visionarios, han impulsado la transformación del papel de la empresa en la sociedad globalizada integrando nuevos conceptos como la sostenibilidad, la RSE y la ciudadanía empresarial global. A menudo han sido estos mismos empresarios los que han creado las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, y han desempeñado un papel fundamental en la transformación del papel político de la comunidad empresarial transnacional en los nuevos marcos de gobernanza global.

Esta investigación empírica pretende analizar las principales organizaciones de cooperación interempresarial privada que estas élites empresariales estructuralistas neoliberales han ido desarrollando en torno al discurso sobre la RSE y la ciudadanía corporativa basada en la sostenibilidad. El estudio de estas organizaciones permite enfocar su análisis como grupos o

redes de planificación política de élite transnacional, especialmente en el ámbito geográfico europeo y norteamericano, aunque han ido paulatinamente implantándose en el resto de la comunidad empresarial transnacional del planeta. Actualmente, la RSE también se ha adoptado por las empresas en todo el continente sudamericano y, lentamente, se ha introducido en las empresas asiáticas, especialmente a través de las redes de las cadenas de producción y subcontratación de grandes empresas transnacionales, que han solicitado a sus subcontratas políticas de responsabilidad social y medioambiental. África es el continente donde menos desarrollo ha alcanzado la RSE, aunque existen iniciativas importantes entre las empresas en países como Sudáfrica y Marruecos.¹⁶⁸

La principal función de estas emergentes organizaciones de RSE ha sido el desarrollo de una aproximación común de las empresas hacia los valores, principios e instrumentos de gestión en torno a la responsabilidad social y medioambiental en un contexto transnacional. Los líderes de la comunidad empresarial han podido desarrollar un marco común que se ha basado en la aceptación voluntaria de la RSE, sin imposición legal pública. En el marco de estas organizaciones se han expresado los intereses de la comunidad empresarial transnacional estructuralista neoliberal frente a los gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales, como Naciones Unidas, la UE o la OEA.

Entre estas organizaciones destacan World Business Council for Sustainable Development, International Business Leaders Forum, Caux Round Table, CSR Europe, Business for Social Responsibility (EUA), Forum Empresa (América Latina) o Business in the Community (Reino Unido), entre otras muchas, todas ellas fundadas a partir de 1990. Estas organizaciones poseen un perfil similar. Se estructuran como redes cuyos miembros son las empresas y pueden ser locales, nacionales o regionales o globales. Su principal objetivo es definir y defender la aproximación del sector empresarial hacia el desarrollo voluntario de la RSE ante las instituciones públicas, gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales, para hacer frente a la regulación pública. Se han convertido en uno de los interlocutores de las empresas en el marco de la gobernanza global, en el campo de la ciudadanía corporativa, en temas como los derechos humanos o el desarrollo sostenible. Han desarrollado instrumentos de gestión comunes de RSE para que las empresas puedan aplicarlos. Uno de sus objetivos es ejercer su autoridad privada en la política transnacional, especialmente frente a los gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales. Están financiadas por las empresas miembros, pero también por fundaciones privadas, gobiernos y organizaciones internacionales gubernamentales. Y participan en el desarrollo de iniciativas de corregulación en partenariados *multistakeholder* híbridos entre las empresas, organizaciones de la sociedad civil y administraciones públicas.

¹⁶⁸ No obstante, las crisis de grandes empresas en África debido a la explotación de petróleo, de diamantes, y por su vinculación con regímenes dictatoriales están en el origen de este movimiento.

Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad tienen una función relacional y de organización de clase: los presidentes, consejeros delegados, directores generales y directores de RSE y sostenibilidad se reúnen para discutir sobre los temas de la agenda empresarial transnacional y establecen marcos de consenso, valores y estrategias comunes para la acción y estrategia de hegemonía corporativa en la esfera transnacional. Estos grupos de planificación política transnacional elaboran y desarrollan diferentes contribuciones que sustentan la hegemonía de la clase capitalista transnacional a través de dos mecanismos principales. Primero, construyendo consenso sobre los valores, los conceptos y las estrategias políticas en el seno de la élite corporativa global. Segundo, educando a la opinión pública, Estados, agencias y redes gubernamentales, organizaciones internacional gubernamentales, ONG y medios de comunicación sobre las virtudes del paradigma neoliberal, en este caso bajo la premisa de la ciudadanía corporativa y la responsabilidad social.

Estos grupos actúan en contextos políticos internacionalizados en los que los Estados-nación desempeñan un papel secundario. Sus principales interlocutores son las organizaciones internacionales gubernamentales y sus organismos, así como las ONG y las redes de activismo civil transnacional. De esta forma, se puede afirmar que operan en una incipiente sociedad civil que está integrada por el sector privado formado por las élites empresariales y el sector no lucrativo.

3.2.1 La organización World Business Council for Sustainable Development

En materia de sostenibilidad, el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) es una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que ha centrado sus esfuerzos en el desarrollo de un nuevo marco de actuación empresarial sostenible y responsable. WBCSD es una organización privada creada en 1991 por un grupo de líderes empresariales pioneros —espoleados por Stephan Schmidheiny, Director General del grupo de empresas Grupo Nueva—. Su objetivo es la promoción del papel de las empresas en lo que respecta a la integración del concepto de desarrollo sostenible. A partir del año 1998, WBCSD asumió la RSE como uno de sus objetivos fundamentales.

El WBCSD agrupa una red de organizaciones empresariales y empresas favorables a la integración del desarrollo sostenible y la RSE de todo el mundo. La sede central de la organización está en Ginebra (Suiza), el país donde así mismo se encuentra la sede del grupo empresarial Grupo Nueva, aunque ha abierto una oficina en Nueva York (Estados Unidos), desde donde extiende su influencia. Fue creada en el año 1991 a raíz de la iniciativa de un pequeño grupo de empresarios transnacionales pioneros en la implementación de las empresas y las políticas de desarrollo sostenible. WBCSD tiene su origen en la celebración de la Conferencia

de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo que tuvo lugar en Río de Janeiro (Brasil) en 1992, aunque se remonta a la reunión previa celebrada en Bergen (Noruega) en 1990 por iniciativa del secretario general de la Conferencia de Río, Maurice Strong, en coordinación con la CCI, que pretendía incentivar la participación del sector privado en la Conferencia de Río.

Maurice Strong invitó al empresario S. Schmidheiny, que había demostrado su interés por adoptar en sus empresas políticas de medio ambiente, a coordinar la participación empresarial en la cumbre. Schmidheiny es un empresario suizo muy emprendedor. Entonces era presidente y consejero delegado de Grupo Nueva (con actividad especialmente en América Latina), un grupo empresarial pionero en la incorporación de la gestión medioambiental. Él mismo aceptó el liderazgo del proceso de diálogo, que se desvinculó así de la relación inicial con la CCI. Inició, pues, un proceso de diálogo con líderes empresariales de todo el mundo, buscando a aquellos presidentes y directores generales más innovadores y abiertos a los valores de sostenibilidad. Schmidheiny creía que las empresas podían erigirse en un elemento catalizador del cambio hacia el desarrollo sostenible.

Se organizó un primer encuentro en la primavera de 1991 en La Haya (Países Bajos), en el transcurso del cual se fundó el Business Council for Sustainable Development (BCSD), al que asistieron alrededor de cincuenta empresarios de todo el mundo, y que acabaron consensuando una aproximación común plasmada en el libro *Changing Course: A global business perspective on development and the environment*, presentado ante la comunidad internacional por Schmidheiny en junio de 1992, durante la Conferencia de Río. La participación de los líderes empresariales en la Conferencia de Río fue muy importante, sobre todo porque por primera vez el sector privado se había reunido y había conseguido ofrecer una visión común del desarrollo sostenible ante la comunidad internacional.

Paralelamente, en Río 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 (CCI). Mientras 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 dieron a luz el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). En aquel momento, el WBCSD contó con la adhesión de 120 empresas.¹⁶⁹

¹⁶⁹ 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 International, DuPont, F. Hoffmann-La Roche, Fiat Auto, Glaxo, Heineken, Henkel, Hitachi, James D. Wolfenshohn Inc., Johnson & Johnson, Mitsubishi Corporation y Nestlé.

Desde entonces, el WBCSD ha sido y es una de las organizaciones de cooperación interempresarial más activas en cuanto al desarrollo de marcos de gobernanza global con respecto al desarrollo sostenible. Su trabajo se ha orientado a la difusión de nuevos valores y prácticas empresariales de sostenibilidad y RSE en todo el planeta. El WBCSD se ha estructurado en torno a líderes empresariales innovadores que forman parte del estructuralismo neoliberal (Robinson y Harris, 2000). Se trata de una organización formada por aquellos líderes empresariales neoliberales que aceptan el desarrollo de una economía globalizada, pero que, debido al impacto de las crisis medioambientales generadas por las empresas, asumieron que era necesario establecer reglas que permitan mantener una cierta estabilidad al sistema económico capitalista global, y aceptaron así integrar en la gestión empresarial el concepto de desarrollo sostenible. A pesar de que siguen defendiendo el neoliberalismo y el libre mercado, los empresarios impulsores del WBCSD eran conscientes de que el poder del libre mercado no era suficiente para asegurar la hegemonía de la clase capitalista transnacional.

Se trata de una comunidad política transnacional formada por presidentes de empresas transnacionales activos e innovadores.¹⁷⁰ Entre ellos se encuentran el citado Stephan Schmidheiny (Grupo Nueva), Björn Stigson,¹⁷¹ Chad Holliday (DuPont), Sir Philip Watts (Shell), Livio De Simone (3M), Rodney F. Chase (BP), Egil Myklebust (Norsk Hydro), Charles O. Holliday, Jr. (DuPont), Bertrand Collomb (Lafarge), Travis Engen (Alcan) o Samuel A. DiPiazza (Pricewaterhouse Coopers). En este sentido, es difícil entender la transformación del papel político del sector privado en la global del medioambiente, de los derechos humanos y los derechos laborales sin tener en cuenta la trayectoria y la estrategia del WBCSD y de los empresarios que han asumido su liderazgo.

Hoy en día, el WBCSD conforma una plataforma de empresas que trabajan a escala transnacional en el desarrollo sostenible, comparten conocimientos, experiencias y buenas prácticas, y promueven la defensa de las posiciones de la empresa en la gobernanza global del

¹⁷⁰ 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.

¹⁷¹ Björn Stigson ha sido el presidente del WBCSD desde 1995, y es hoy uno de los referentes en el contexto internacional sobre desarrollo sostenible y gobernanza global medioambiental. Nacido en Suecia, empezó su carrera empresarial como analista financiero en Swedish Kockums Group. Entre 1971 y 1982 desempeñó cargos de responsabilidad en finanzas, operaciones y marketing en ESAB. Entre 1983 y 1991 fue presidente y CEO de Fläkt Group, una empresa líder en tecnología y medio ambiente. La empresa Fläkt fue adquirida por ABB en 1991 y fue nombrado vicepresidente ejecutivo. Desde 1993-1994 dirigió su propia empresa de consultoría. En 1995 fue nombrado presidente de WBCSD. Björn Stigson ha formado parte de diferentes consejos de dirección de empresas transnacionales. Es miembro del Consejo de Dirección de *International Risk Governance Council*; la Fundación Príncipe Alberto II de Mónaco y la *Voluntary Carbon Standard Association*. Es miembro de los consejos asesores de *China Council for International Cooperation on Environment and Development*; *Dean's Council of the John F. Kennedy School of Government, Harvard University*; *India Council for Sustainable Development*; *Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI)*; *Global Energy Assessment Council*; *BDI Climate Change Taskforce* y *The Copenhagen Climate Council*. Es también director ejecutivo de *Industry Advisory Group (IAG)*, de la Agencia Internacional de la Energía y miembro de *Veolia Sustainable Development Advisory Committee*.

medioambiente en diferentes foros mundiales, especialmente frente a Naciones Unidas y sus organismos, los diferentes gobiernos, otras organizaciones internacionales gubernamentales y la sociedad civil global, en especial las ONG enfocadas hacia la sostenibilidad.¹⁷² La misión del WBCSD es promocionar el liderazgo empresarial como el catalizador de la evolución hacia el desarrollo sostenible, y apoyar la licencia de las empresas a operar, innovar, desarrollarse y crecer en un mundo cada vez más modelado por los retos del desarrollo sostenible. El WBCSD ha convertido a estos líderes empresariales como catalizadores del cambio político del sector privado en torno estos temas.

El WBCSD (2008, 2007, 2006) trabaja sobre diez valores en la relación entre la empresa y el desarrollo sostenible:

1. Las empresas y el sector privado son parte de la solución en cuanto a la adopción del desarrollo sostenible. Este es un medio eficaz a largo plazo como estrategia de crecimiento de las empresas.
2. Las empresas no pueden tener éxito en sociedades que fracasan. Los gobiernos y las empresas deben crear partenariados para prestar servicios sociales esenciales como la energía, el agua, la atención a la salud y las infraestructuras.
3. La pobreza es un enemigo clave para las empresas estables. La pobreza genera inestabilidad política y económica, una gran amenaza para las empresas y el desarrollo sostenible. Las empresas pueden ayudar a mejorar el nivel de vida y erradicar la pobreza.
4. El acceso a los mercados para todos favorece el desarrollo sostenible. La mejor manera de lograr el desarrollo sostenible es a través de mercados globales abiertos, transparentes y competitivos.
5. El buen gobierno es necesario para hacer que el negocio sea una parte de la solución. Se necesitan marcos de apoyo y reglamentos para crear negocios que contribuyan plenamente al desarrollo sostenible.
6. Las empresas tienen que ganarse su licencia para trabajar, innovar y crecer. La manera de hacer negocios es crucial para su éxito. La contabilidad, la ética, la transparencia, la responsabilidad social y ambiental y la confianza son requisitos básicos para el éxito empresarial y el desarrollo sostenible.
7. Innovación y desarrollo de la tecnología son cruciales para el desarrollo sostenible. Proporcionan soluciones clave para muchos de los problemas que amenazan el desarrollo sostenible. Los negocios siempre han sido, y seguirán siendo, el principal contribuyente al desarrollo tecnológico.

¹⁷² <<http://www.wbcsd.org>> (16/7/2008).

8. La ecoeficiencia (hacer más con menos): es la esencia de las oportunidades empresariales para el desarrollo sostenible. Combinar la excelencia ambiental y económica para proporcionar bienes y servicios con menores impactos externos y mayor calidad de la vida es una estrategia clave de desarrollo sostenible para los negocios.
9. Los ecosistemas en equilibrio son un requisito previo para las empresas del futuro. Las empresas no pueden funcionar si los ecosistemas y los servicios que aportan, como el agua, la biodiversidad, los alimentos, las fibras y el clima, se degradan.
10. La cooperación está reñida con el enfrentamiento. Los problemas de desarrollo sostenible son enormes y requieren contribuciones de todas las partes: gobiernos, empresas, sociedad civil y organismos internacionales. La confrontación pone en riesgo las soluciones. La cooperación y las asociaciones creativas promueven el desarrollo sostenible.

En la actualidad, el WBCSD es una coalición de doscientas empresas, ciento sesenta y cinco pertenecientes a países de la OCDE y veintiséis a países en vías de desarrollo. Se hallan representadas empresas de más de treinta y cinco países, que se reparten los principales sectores industriales. Entre las empresas que forman parte de WBCSD se encuentran las más importantes en sectores de explotación de recursos naturales y minería, gas, petróleo, energías renovables y telecomunicaciones.¹⁷³ Uno de los ámbitos de influencia más importantes del WBCSD, y tal vez

¹⁷³ Miembros de WBCSD.

<<http://www.wbcsd.org/templates/TemplateWBCSD4/layout.asp?type=p&MenuId=MzM5&doOpen=1&ClickMenu=LeftMenu#>> (9/9/08).

Europa: Borealis, Swarovski (Austria); Umicore (Bélgica); Podravka (Croacia); Grundfos, Novo Nordisk, Novozymes, Vestas Wind Systems A/S. (Dinamarca); Fortum, Metsäliitto Group, Nokia, Stora Enso, UPM (Finlandia); AREVA, EDF Group, Gaz de France, L'Oréal, Lafarge, Michelin, Suez, Veolia Environnement (Francia); Adidas AG; Allianz, BASF, Bayer, Continental AG, Deutsche Bank, E.ON, Evonik, Heidelberg Cement, Henkel, Robert Bosch GmbH, Volkswagen (Alemania); Titan Cement (Grecia); CRH, EcoSecurities (Irlanda); Eni S.p.A., FALCK Group, Italcementi Group, Pirelli & Co., S.p.A., Telecom Italia S.p.A. (Italia); ArcelorMittal (Luxemburgo); Akzo Nobel, DSM N.V., KPMG, Royal Dutch Shell plc., Royal Philips Electronics, TNT N.V., Unilever (Países Bajos); Det Norske Veritas, Grieg International, Leif Höegh, Norsk Hydro, Norske Skogindustrier, Statkraft AS, Statoil, Storebrand (Noruega); Brisa, CIMPOR, EDP - Electricidade de Portugal, S.A., Portucel, Soporcel Group, Sonae (Portugal); Energy Holding (Rumanía); Basic Element, JSC Gazprom, Snegiri Development (Rusia); ACCIONA, Cementos Portland Valderrivas S.A., Repsol YPF, Telefónica (España); Skanska, SKF, Vattenfall AB. (Suecia); ABB, Firmenich, F. Hoffmann-La Roche, Holcim, Novartis, SGS Société Générale de Surveillance Holding, Syngenta (Suiza); Eczacıbasi Holding (Turquía); Anglo American, BG Group, BP, Environmental Resources Management Group, Rio Tinto, Vodafone Group (Reino Unido).

Norteamérica: BC Hydro, Petro-Canada, Suncor Energy (Canadá); 3M, Accenture, AES Corporation, AIG, Air Product and Chemicals, Inc., Alcoa, American Electric Power, Boeing, Caterpillar, CH2M HILL, Chevron Corporation, ConocoPhillips, Cooper Tire & Rubber Company, Deloitte Touche Tohmatsu, Dow Chemical, Duke Energy, DuPont, Entergy Corporation, Exelon, Ford Motor Company, General Electric, General Motors, Greif, IBM, Interface, International Paper, ITT Industries, Johnson Controls, Johnson & Johnson, Kimberly-Clark Corporation, MeadWestvaco, Newmont Mining, Oracle, PepsiCo, PricewaterhouseCoopers, Procter & Gamble, Rohm and Haas Company, S.C. Johnson & Son, Smurfit-Stone, SunGard, The Boston Consulting Group, The Coca-Cola Company, The Goodyear Tire & Rubber Company, The New York Times Co., Time Warner, United Technologies Corporation, Weyerhaeuser (Estados Unidos).

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 radican en los países en desarrollo. Son, por lo general, 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 su 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, aunque sí participa en sus actividades.

La financiación de la estructura y las actividades de la organización se consigue a través de sus miembros, las empresas. La estructura de gobierno del WBCSD consta de un Consejo formado por todas las empresas miembros. Uno de los elementos fundamentales del WBCSD es el compromiso de los líderes empresariales a la hora de participar en el Consejo una vez al año para decidir conjuntamente las prioridades y discutir las estrategias del WBCSD. También forman parte de grupos de trabajo. Además, para dirigir la gestión cotidiana el WBCSD dispone de un Comité Ejecutivo,¹⁷⁴ un presidente ejecutivo, un presidente honorífico, un presidente y tres vicepresidentes. Cuenta también con un equipo gestor formado por más de cincuenta profesionales.

América Latina: Aracruz Celulose, Cimentos Liz, Natura Cosméticos S.A., Petrobras, Suzano Papel e Celulose, Vale, Votorantim Participações (Brasil); Codelco, GrupoNueva (Chile); CEMEX (México); Panamá Canal Authority (Panamá).

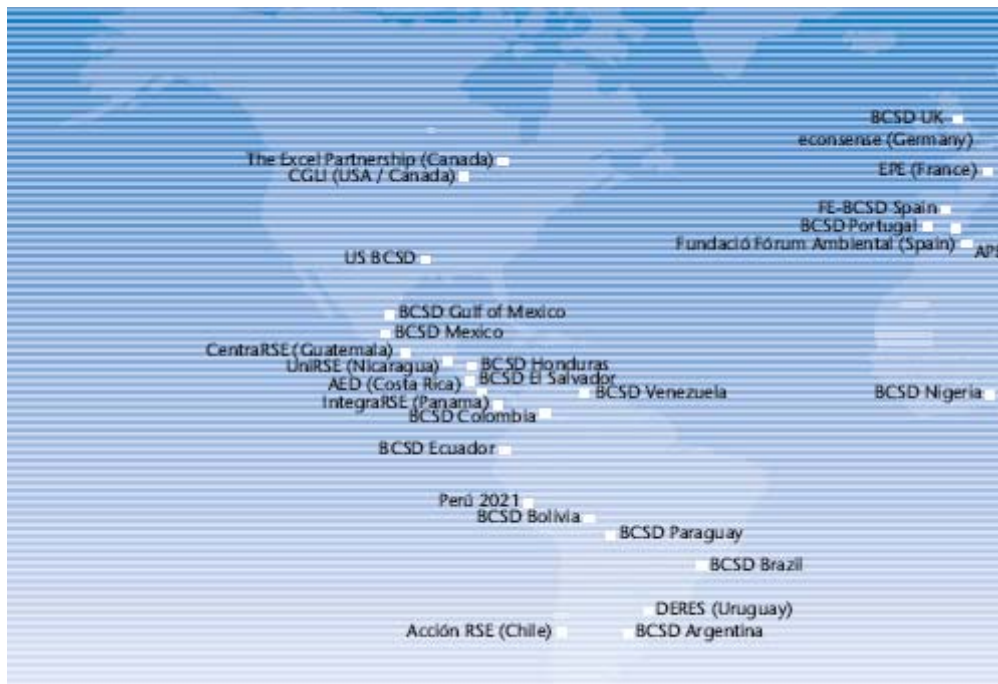
Asia: Baosteel Group Corporation, China Ocean Shipping (Group) Company, (COSCO), China Petrochemical Corporation (SINOPEC) (China); Chinese Petroleum Corporation, Chunghwa Telecom, Long Chen Paper Company (Taiwan); China CLP (Hong Kong); Infosys, Reliance Industries (India); Asia Pacific Resources International Holdings Ltd (APRIL) (Indonesia); Asahi Glass, Bridgestone Corporation, Canon, Chubu Electric Power Co., Inc, DENSO, Hitachi Chemical, Honda Motor, Kansai Electric, Kikkoman, Mitsubishi Chemical, Mitsubishi Corporation, Mitsui & Co, Nippon Paper Group, Inc., Nippon Telegraph & Telephone Corporation, Nissan Motor, Oji Paper, Osaka Gas, Sanyo Electric Co., Ltd, Seiko Holdings Corporation, Sampo Japan Insurance, Sony, Sumitomo Chemicals, Sumitomo Rubber Industries, Ltd., Taiheiyō Cement, Teijin Limited, Tokyo Electric Power Company, Toyo Tire & Rubber Co., Ltd, Toyota Motor, The Yokohama Rubber Company (Japón), Kuwait Petroleum Corporation (Kuwait); Pakistan State Oil Company (Pakistán); Abdul Latif Jameel Group (Arabia Saudí); GS Caltex Corporation, Hankook Tire Co., Ltd, KUMHO Tire Co., Inc., POSCO, Samsung, Electronics (Corea del Sur); PTT Public Company Limited, Siam Cement Group (SCG) (Tailandia).

África: ESKOM, Mondi, Sappi Limited (Sudáfrica)

Oceanía: ANZ, BHP Billiton, GHD, Insurance Australia Group, Lend Lease, Woodside Petroleum Ltd. (Australia); The Warehouse Group (Nueva Zelanda).

¹⁷⁴ Los diferentes presidentes del Comité Ejecutivo desde su creación en 1995 han sido Rodney F. Chase (BP, 1995); Livio D. DeSimone (3M, 1996-1997); Egil Myklebust (Norsk Hydro, 1998-1999); Charles O. Holliday, Jr. (DuPont, 2000-2001); Sir Philip Watts (Royal Dutch Shell, 2002-2003); Bertrand Collomb (Lafarge, 2004-2005); Travis Engen (Alcan, 2006-2007) y Samuel A. DiPiazza (PwC, 2008-2009).

Gráfico 15. *The WBCSD's Regional Network*



Fuente: WBCSD (2006).

3.2.1.1 *El World Business Council for Sustainable Development y la responsabilidad social de la empresa*

Desde su creación en el año 1991, el WBCSD desarrolló una aproximación al desarrollo sostenible. Entonces no había emergido aún el concepto de RSE. No obstante, de manera paulatina, 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 de sostenibilidad del WBCSD como la tercera pata que aguantaba el nuevo enfoque sostenible de la gestión empresarial. En aquellos momentos, la emergencia de 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 una de las que más ha influido en los cambios de actitud y de valores de la comunidad empresarial.

En 1998, el WBCSD abrió un ambicioso debate en la comunidad empresarial para definir el concepto de 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). Se añade que 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, 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 las empresas en las diversas 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, así como en establecer diálogos con las partes

interesadas. El WBCSD ha contribuido activamente a que el debate sobre la RSE haya pasado de ser un debate minoritario en la comunidad empresarial a erigirse en una cuestión general. En todo el mundo, numerosas empresas han comenzado a implantar políticas de RSE a partir de las iniciativas generadas por el WBCSD o a través de su asesoramiento.

A 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 llevar a cabo 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, rendición 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 disponen 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 e 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 otras comunidades y grupos de presión.

El WBCSD dispuso también otra herramienta, denominada *CSR Navigator*, que constaba de 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).

El WBCSD ha liderado la participación en las principales iniciativas internacionales sobre ciudadanía corporativa. El WBCSD tomó parte, desde 1997, junto con veintiuna empresas miembros, en la iniciativa *multistakeholder* impulsada por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente en el proceso de elaboración del estándar del Global Reporting Initiative (GRI) como metodología de base para las memorias de sostenibilidad. La colaboración del 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 1999 en el lanzamiento de UN Global Compact. 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 Forum Económico Mundial, en el marco de la International Business Leaders Forum y de la asociación empresarial Business for Social Responsibility. Además, participa en calidad de representante empresarial en las diferentes organismos especializados 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 International Standardization Organization y el citado GRI. Colabora también en los procesos de desarrollo de certificaciones como la ISO, certificaciones forestales e instrumentos de Inversión Socialmente Responsable.

Para ello, el WBCSD ha colaborado en iniciativas políticas de diversos ámbitos: con organizaciones internacionales como el Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático de Naciones Unidas, la OCDE, la Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, UN Global Compact y el Banco Mundial; con institutos como CASIN Centre for Applied Studies in International Negotiations, IIED International Institute for Environment & Development, IISD International Institute for Sustainable Development, SEI Stockholm Environment Institute, TERI The Energy and Resources Institute y WRI World Resources Institute; con fundaciones como Bellagio Forum for Sustainable Development, Development Gateway, Foundation for Business and Society y Rockefeller Foundation; con las ONG Asia Pacific Roundtable for Sustainable Consumption & Production, Earthwatch Institute (Europe), IUCN The World Conservation Union, SNV Netherlands Development Organization y WWF International; con las universidades AIESEC International, AGS Alliance for Global Sustainability, Cambridge University Programme for Industry, LEAD Leadership for Environment and Development y University of North Carolina; y con las organizaciones empresariales BDI Bundesverband der Deutschen Industrie, BIAC Business and Industry Advisory Committee, BSR Business for Social Responsibility, Conference Board, CSE Confederation of Swedish Enterprise, CSR Europe, EPE European Partners for the Environment, IBLF International Business Leaders Forum, ICC International Chamber of Commerce y WEF World Economic Forum.

Uno de los espacios políticos donde el WBCSD fue más visible fue la Conferencia de Johannesburgo de 2002. Para su preparación se elaboró uno de los informes del WBCSD más influyentes: el *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 que se escuchara la voz empresarial en la cumbre de Naciones Unidas. Se reunió con los representantes de los principales gobiernos y las principales ONG para discutir sobre las estrategias de desarrollo sostenible, el papel de las empresas y la RSE, y el liderazgo empresarial.

En la conferencia del WBCSD celebrada en junio de 2005 en Nagoya (Japón), se presentó una nueva estrategia destinada a impulsar el papel de la empresa en la sociedad en un marco de globalización económica, uno de sus objetivos principales (WBCSD, 2006b). Con ello, el WBCSD pretende convertirse en una organización de activismo empresarial 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 presenta dos objetivos concretos: en primer lugar, dar voz a los líderes empresariales para que se conviertan 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 de innovación. Debe adquirir no sólo una dimensión de activismo y diálogo, sino también de defensa del sector empresarial 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 la adopción de la RSE como estrategia fundamental. Tomando el principio de «*business does good by doing business*»,¹⁷⁵ los líderes empresariales han presentado un *Manifiesto para las empresas globales del mañana*, en el que se dice que las empresas globales que sean líderes en 2020 deben tener en cuenta en sus estrategias los principales retos sociales como la pobreza, el medio ambiente, el cambio demográfico y la globalización. El manifiesto expone que 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 y 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 en la empresa los principios de sostenibilidad y responsabilidad. El WBCSD ha desarrollado una aproximación innovadora a la

¹⁷⁵ Corresponde a la traducción: «Las empresas generan bienestar social, a la vez que generan beneficios económicos».

implicación de la empresa en la sociedad, en la que el sector empresarial asume que los principales retos sociales, como la reducción de la pobreza, la degradación del medio ambiente, el cambio demográfico y la globalización y los problemas generados por ella son también sus propios retos. Para afrontarlos, las empresas deben adoptar estrategias concretas en sus planes de acción.

3.2.2 La organización Caux Round Table

La Caux Round Table (CRT) es una red internacional de líderes empresariales que promueven un «capitalismo moral».¹⁷⁶ La CRT defiende que el desarrollo del capitalismo puede conjugarse con el desarrollo sostenible y socialmente responsable para crear una sociedad global más justa, libre y transparente. Los miembros de la CRT son empresarios a título individual, no como representantes de empresas. Ellos mismos se definen como una «red de individuos que contribuyen con ideas, esfuerzos voluntarios y apoyo financiero a promover e implementar los *CRT Principles for Business* para el desarrollo de un capitalismo global responsable.¹⁷⁷

La CRT fue creada el año 1986 con el fin de reducir las crecientes tensiones en el comercio internacional por Frederick Philips, expresidente de Philips Electronic, y Olivier Giscard d'Estaing, presidente del Comité para un Parlamento Mundial y rector del Insead, reconocida escuela de negocios francesa. A petición de Ryuzaburo Kaku, presidente de Canon Inc, esta organización también ha centrado su atención en la responsabilidad corporativa mundial, como vehículo eficaz para reducir las amenazas sociales y económicas, garantizando la paz y la estabilidad internacionales.

Los impulsores de la Caux Round Table consideraron que la comunidad empresarial transnacional debía jugar un papel más relevante en la mejora de las condiciones económico-sociales mundiales. La CRT reconoce que el liderazgo político mundial, compartido entre el sector público y el sector privado, es indispensable para conseguir un mundo más estable y armonioso. Y propugna, por tanto, el fomento de la amistad duradera, de la comprensión y de la cooperación, basadas en el común respeto por los valores morales más altos y en la actuación responsable de los individuos dentro de sus propias esferas de influencia. La Caux Round Table es una organización de empresarios de Europa, Asia y América. Su sede ejecutiva principal está

¹⁷⁶ <<http://www.cauxroundtable.org/about.html>> (15/7/2008).

¹⁷⁷ En la página web no consta el nombre de sus miembros. <<http://www.cauxroundtable.org/about.html>> (15/7/2008).

en Minneapolis (Estados Unidos), pero posee otras sedes en Europa, Japón, Malasia y México.¹⁷⁸

La CRT tiene la misión de espolear el papel de la empresa y la industria como impulsoras de un movimiento innovador mundial. Su trabajo principal se centra en el desarrollo de relaciones económicas y sociales constructivas entre los países donde las empresas actúan para apoyar la toma de conciencia de la importancia de la asunción de responsabilidades conjuntas con los diferentes actores sociales.

Los principios de la CRT sobre ética empresarial se encuentran en un código básico de conducta para las empresas de las distintas naciones y culturas. Se anunciaron por primera vez en 1994, y fueron presentados en la Cumbre de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Social celebrada en Copenhague en el año 1995. Se han publicado en doce idiomas y constituyen un referente obligado en las escuelas de negocios de todo el mundo.

Los siete principios de la Mesa Redonda de Caux son: satisfacer las expectativas de los distintos grupos de interés; influir positivamente en la equidad y el bienestar social; generar un clima de respeto y confianza; exigir y respetar las reglas del comercio justo; defender la libertad de mercado; proteger el medio natural e intentar mejorarlo y combatir las prácticas corruptas y las actividades ilícitas. La CRT ha asumido los *CRT Principles for Business* en los *CRT Principles for Globalization*, en los que incluye también los *CRT Principles for Governments*. De esta forma, la CRT trabaja aliada con los líderes empresariales, las instituciones internacionales y los políticos para mejorar las condiciones de inversión en todo el planeta. En este sentido, se promueven los cambios legales y normativos en los países en desarrollo que permitan mejorar el contexto para la inversión productiva de capital extranjero y nacional.

Finalmente, también han elaborado los *Principles for NGO's*, que promueven una respuesta de la comunidad empresarial sobre los estándares sociales de rendición de cuentas en un marco transparente de poder y recursos económicos. Para poder implantar estos principios, la CRT ha diseñado un sistema de gestión para integrarlos en la cultura empresarial que las empresas utilicen. Además, se incluyen en estos procesos de implementación los estándares *12 Core «Best Practice» Standards* como sistema de buenas prácticas corporativas.¹⁷⁹ En este sistema de gestión se incluyen diferentes paquetes de formación para los consejos ejecutivos de las empresas, que son incorporados en los currículum de las escuelas de negocios.

La CRT ha llevado a cabo su labor a través de partenariados y afiliaciones. En este sentido, ha colaborado con organizaciones internacionales como UN Global Compact *at the*

¹⁷⁸ Los primeros encuentros se realizaron en la población suiza de Caux, que se ha convertido en un lugar simbólico para el diálogo y la reconciliación, donde se valoran y discuten muchas de las iniciativas que aspiran a transformar al mundo.

¹⁷⁹ Diferentes expertos de la comunidad financiera internacional, entre los que hay miembros del Banco Mundial, el FMI y el *Bank for International Settlements and Organization for Economic Cooperation and Development* han ayudado a desarrollar este sistema de «buenas prácticas».

United Nations; con organizaciones empresariales como International Real Estate Federation (FIABCI) y US Committee for International Business and E-Standards Forum, y con ONG como Social Accountability International, Prince of Wales International Business Leaders Forum y el Observatoire de la Finance de Ginebra. La CRT forma parte, así mismo, de diversas instituciones como UN Global Compact, Center for Ethical Business Cultures (CEBC), Canadian Center for Ethics and Corporate Policy, Center for Corporate Citizenship at Boston College, Center for International Business Ethics (CIBE), International Society of Business, Economics, and Ethics (ISBEE), Institute of Business Ethics, Corporate Social Responsibility Europe, International Business Leaders Forum, European Business Ethics Network, Initiatives of Change y Caux International Conference Center.

La estructura de gobierno de esta red está formada por un Consejo Ejecutivo Global, un Consejo Asesor Mundial y un Consejo Académico Mundial.¹⁸⁰ Tiene como principal órgano directivo un consejo ejecutivo global formado por los líderes empresariales que han ayudado a desarrollar la visión y la filosofía de la CRT. Entre los miembros de este consejo, cabe mencionar al Presidente de Caux Round Table, Lord Daniel Brennan, miembro honorario de la Cámara de los Lores del Reino Unido, experto en Derecho y comercio internacional. También forman parte de él Toru Hashimoto (Deutsche Securities Ltd., Tokyo Branco); F. Raúl Martínez (director de Institutional Engagement, CEMEX, México); Karel J. Noordzy (ex presidente del Board of Managing Directors, PGGM, Países Bajos); Noel Purcell (General Manager, Stakeholder Communications, Westpac Banking Corporation, Australia); Crocker Snow Jr. (director de Edward R. Murrow Center for Public Diplomacy de la Fletcher School of Law & Diplomacy at Tufts University, y presidente de Money Matters Institute, Estados Unidos), y Frank Straub (presidente y CEO de Blanco GmbH & Co. KG, Alemania).

Uno de los consejeros académicos que ha apoyado su trabajo, ya fallecido, fue el profesor Samuel Huntington¹⁸¹, de la Universidad de Harvard, autor de *El choque de civilizaciones*. Su director general es Stephen Young, decano en reconocidas facultades de Derecho en Estados Unidos y autor del libro *Capitalismo moral*, que resume los célebres siete principios de esta organización.

3.2.2.1 *La Caux Round Table, el capitalismo moral y el buen gobierno*

La CRT es una organización de cooperación interempresarial que ha difundido la RSE entre las empresas agrupando a líderes empresariales transnacionales en torno a un proyecto político de estructuralismo neoliberal. Se trata de una organización formada por líderes

¹⁸⁰ <<http://www.cauxroundtable.org/about.html>> (15/7/2008)

¹⁸¹ Fallecido el 24 de diciembre de 2008.

empresariales neoliberales que defienden el libre mercado, pero que pretenden influir positivamente en la equidad y el bienestar global. Afirman que se debe girar desde el capitalismo salvaje, que busca el máximo beneficio posible, hacia el capitalismo moral. A diferencia del WBCSD, la visión de la CRT se centra más en principios neoliberales, conservadores y morales.

Sus discursos y sus documentos son grandilocuentes, y se basan en principios morales que esconden un proyecto político basado en la ciudadanía neoliberal. El concepto de capitalismo moral proviene del concepto de gobierno moral, y reelabora los principios del liberalismo político para adaptarlos a la realidad política del contexto global. El liberalismo es un sistema filosófico, económico y de acción política que promueve las libertades civiles, propone limitar al máximo el poder coactivo de los gobiernos sobre las personas y se opone a cualquier forma de despotismo. Para los líderes de la CRT, su acción se dirige a la defensa del desarrollo de las libertades individuales que, a su vez, generará el progreso de la sociedad. En este nuevo contexto, los líderes empresariales asumen su papel social y político como líderes de la ciudadanía, para trabajar juntos para el bien común —la dignidad humana y el sentido moral inherente al ser humano—.

Paralelamente, la CRT ha tratado de crear un sistema de valores universales y transnacionales para la gestión de las empresas. En este sentido, forma parte de una incipiente sociedad transnacional empresarial. Frente al progresivo empobrecimiento mundial, la concentración de la riqueza y el capitalismo, los líderes empresariales de la CRT proclaman la ética y el capitalismo moral como la alternativa no sólo viable, sino única, para la solución de los problemas y para las posibilidades de futuro de la humanidad y del medio ambiente. De forma simultánea, la CRT considera que el buen gobierno constituye el elemento fundamental para combatir la pobreza en el mundo; por el contrario, un mal gobierno es aquel que provee de atajos para el mantenimiento de los problemas endémicos en un gran número de naciones.

Durante los últimos años, la CRT ha publicado varios libros que explican su ideología. El más importante es *Capitalismo moral*, publicado por Stephen B. Young, director ejecutivo global de la CRT en 2003. En esta obra, Young expone un camino de desarrollo y cooperación entre las personas, las empresas y los países con vistas a disminuir la pobreza en el mundo a través de un compromiso efectivo con la RSE. Los principios provienen de los ideales éticos del *Kyoisei* japonés y de la dignidad del ser humano. Estos ideales buscan, respectivamente, trabajar y convivir para el bien común, y considerar el carácter sagrado del ser humano como un fin en sí mismo y no como un medio para alcanzar fines particulares.

Capitalismo moral muestra a las empresas cómo administrar el capitalismo de mercado y la globalización para alcanzar una justicia económica y social en el proceso de mejora de la vida de los individuos y las comunidades. S. Young argumenta que frente al capitalismo brutal —la búsqueda de beneficios económicos sin tener en cuenta sus consecuencias negativas— debe dar

paso a un capitalismo moral orientado al bienestar económico de la comunidad. Para transitar hacia ese capitalismo moral, es necesario contar con un gobierno moral, basado a su vez en la ciudadanía moral. Los principios de buen gobierno incluyen la primacía de la comunidad, que delega su confianza y poder en los funcionarios públicos, y la importancia de la comunicación y el diálogo permanentes entre los gobernantes políticos y los miembros de la comunidad. Considera que los gobiernos tienen la obligación de fomentar la capacidad de cada ciudadano para desarrollar un proyecto integral de vida. De esta forma, se lucha contra el compadreo entre corrupción y política, y se defiende el deber del gobierno de fomentar la seguridad de los ciudadanos en un marco de libertad, justicia y respeto por los derechos de propiedad; y se incide en la necesidad de establecer un marco jurídico eficiente, que otorgue igualdad de derechos y oportunidades a los ciudadanos, de conformidad con sus capacidades y méritos. Defiende que el gobierno tiene el deber de procurar el bienestar de la población, evitando los abusos de poder y autoridad, así como la obligación de actuar con transparencia y rendir cuentas. Finalmente, afirma que los gobiernos poseen el imperativo de cooperar con otras naciones en un esfuerzo común para alcanzar la paz, la estabilidad y mejores oportunidades y condiciones de vida para los habitantes del planeta.

3.2.3 La organización International Business Leaders Forum

International Business Leader Forum (IBLF)¹⁸² es una organización de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que agrupa empresas que desarrollan su actividad a lo largo y ancho del mundo, aunque de manera especial en los países en vías de desarrollo. El objetivo principal del IBLF es el de adaptar las empresas al marco del desarrollo social sostenible y la RSE. Para ello, apoya y da asesoramiento estratégico a las empresas para que éstas entiendan y puedan dar una respuesta efectiva a los retos del desarrollo social cuando trabajan en países en vías de desarrollo o en transición o conflicto. La organización posee como principal estrategia de acción el trabajo en partenariatado entre empresas, gobiernos y sociedad civil para promover el papel de las empresas en la contribución al desarrollo sostenible.

Junto con el WBCSD, el IBLF es una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad más importantes a la hora de promover la estrategia del neoliberalismo estructural y la emergencia de la ciudadanía corporativa y la RSE a escala transnacional. Se trata de una organización que agrupa presidentes y CEO de grandes empresas transnacionales, en particular americanas y británicas, que no coinciden con los líderes del WBCSD ni de la CRT.

¹⁸² <<http://www.iblf.org/>> (16/7/2008).

El IBLF se define como una organización empresarial sin ninguna adhesión política o nacional, que se apoya en una red de empresas globales de Europa, América, Asia y Oriente Medio, y en la cual su consejo ejecutivo está formado por altos presidentes y ejecutivos empresariales de todo el mundo. El IBLF trabaja como facilitador de prácticas empresariales responsables en más de 90 países a través del diálogo y el liderazgo de los directores generales de grandes empresas, espoleando a que las empresas alineen sus políticas y prácticas corporativas con las necesidades del desarrollo económico sostenible, para el beneficio de la empresa y de la sociedad. Entre sus líderes empresariales, cabe mencionar la labor desarrollada por E. Niville Isdell, presidente del IBLF y de Coca-Cola Company, y por Robert Davies, director del IBLF desde su fundación.

La creación de esta organización fue impulsada en 1990 por el príncipe de Gales, en colaboración con un conjunto de líderes empresariales, en respuesta a los retos suscitados por la economía global. El primer encuentro del *Prince of Wales Business Leaders Forum* tuvo lugar en Charleston (Estados Unidos). Forma parte de una red internacional de organizaciones impulsadas por líderes empresariales bajo la presidencia del príncipe de Gales.¹⁸³ Se registró en 1991 en el Reino Unido como organización sin ánimo de lucro independiente, apoyada por una red de más de cien empresas globales.¹⁸⁴ Es en este país donde tiene la sede principal y una segunda sede en Rusia. Los principales financiadores¹⁸⁵ del IBLF son sus patrocinadores y miembros, las empresas Accenture, AIG, Alcan, BP, The Coca-Cola Company, Coca-Cola Enterprises, Dallah Albaraka, Deloitte, Diageo, GlaxoSmithKline, NBEV, Kolon, KPMG, PerotSystem, Royal Dutch Shell, Volkswagen AG, YTL y State Street. Desde su creación en 1990, el IBLF ha trabajado con Naciones Unidas y sus organismos especializados en la promoción del papel de las empresas frente a la pobreza, el desarrollo económico y los derechos humanos en el mundo. Ha publicado casos de buenas prácticas recopilados en publicaciones como *Business as Partners in Development*, que edita junto con el Banco Mundial.

El IBLF desarrolla un número importante de programas que pretenden apoyar a las empresas a la hora de gestionar su impacto en la sociedad globalizada, a través de partenariados multisectoriales con ONG, y da apoyo estratégico a las empresas para hacer frente a los retos a

¹⁸³ El IBLF forma parte del grupo de las dieciséis ONG que preside el Príncipe de Gales. Se trata de un conjunto de ONG que gestionan 100 millones de libras esterlinas al año, y que se ocupan de temas como el de la empresa responsable, la educación, la salud o el medio ambiente.

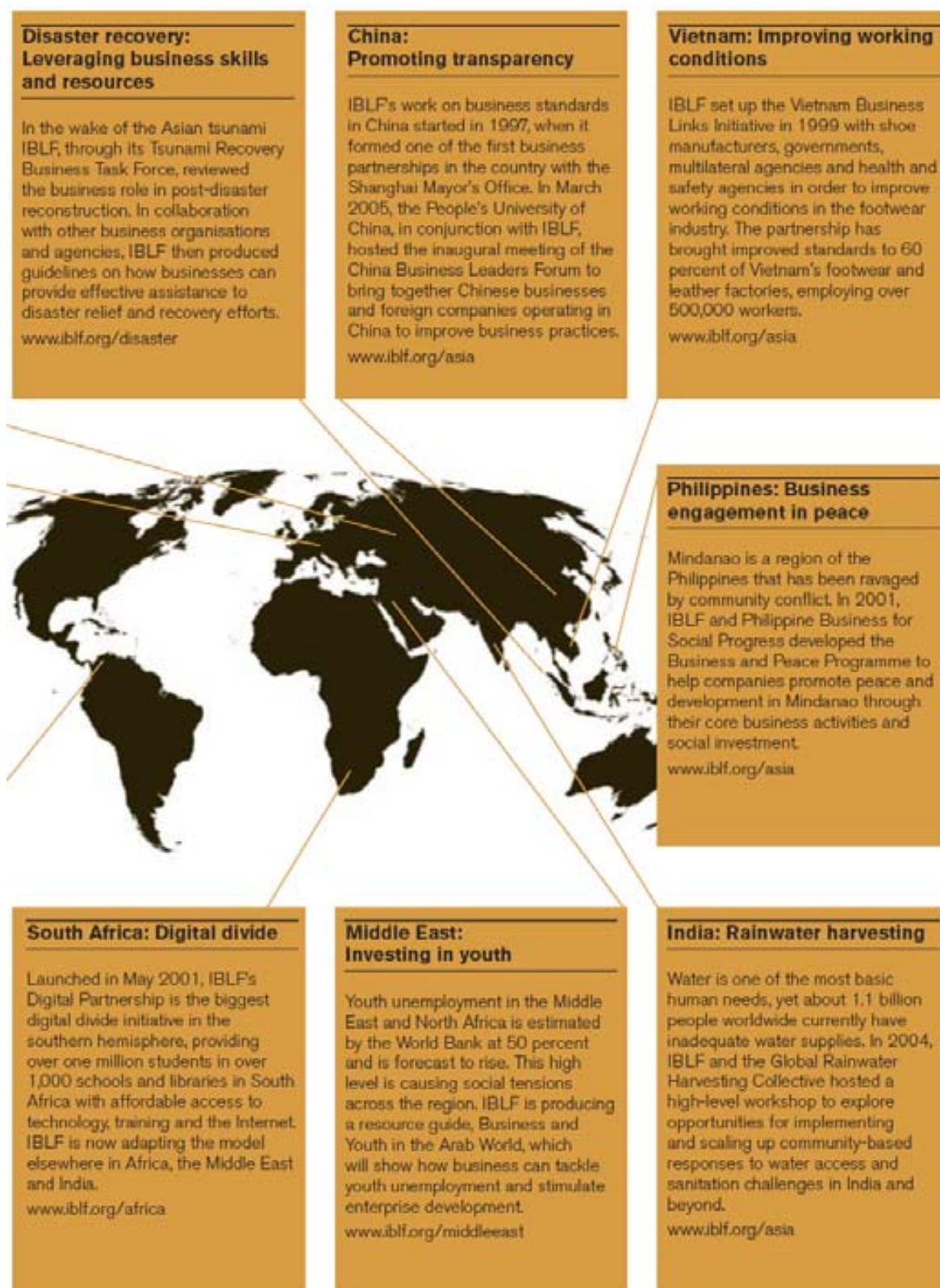
¹⁸⁴ El IBLF trabaja de forma directa con otra de las ONG de su grupo dedicada a la RSE y la sostenibilidad, *Business in the Community* (BITC). BITC es una ONG británica que trabaja en este país agrupando a más de 700 empresas comprometidas con la mejora del impacto de su actividad en la sociedad y la promoción de la RSE. BITC ha sido una de las organizaciones de cooperación interempresarial que más ha impulsado la RSE en el Reino Unido, donde ha ejercido como innovadora en la aproximación a la RSE desde la cultura británica.

¹⁸⁵ Financiadores del Consejo: Abbot Laboratories, AngloAmerican, AstraZeneca, Aviva, BG, Cadbury Schweppes, Chevron, Cofra, Edelman, Finantis, Interros, Johnson-Johnson, MCKinsey&company, Merrill Lynch, MorganStanley, Nestle, Nike, Pearson, Pentland, Pfizer, Podravka, Pingsan Corporation, PriceWaterhouseCoopers, Qualcomm, RioTinto, SabMiller, SAP, Standard Chartered, Starbucks Coffee, Syngenta, Tetra Laval, Unilever, Weber Shandwick, WPP Group plc. Programme Supporters: British Airways, Echo, ERM, GlobeScan, Lovells, Oxford Analytica y Time Fortune.

los que se enfrenta en la economía global, en particular a aquéllas que trabajan en países emergentes, en transición o del Tercer Mundo. El tema hacia el que enfoca su trabajo es el desarrollo de estándares de comportamiento empresarial sostenible, teniendo en cuenta el trabajo y apoyando a las empresas para que mejoren sus estándares de salud y desarrollo humano. El IBLF trabaja en diferentes áreas para el desarrollo de estándares empresariales de responsabilidad social y medioambiental: corrupción, derechos humanos, zonas en conflicto, salud, medio ambiente, liderazgo, juventud, partenariados y redes. El IBLF trabaja con Naciones Unidas y sus diferentes agencias, en especial con UN Global Compact. Desarrolla, así mismo, proyectos con las siguientes organizaciones: Amnistía Internacional, Business for Social Responsibility, Clinton Global Initiative, Conference Board, Corporación Financiera Internacional, Conservation International, Corporate Citizenship International, CSR Europe, DFID, la Comisión Europea, Global Business Council on HIV & AIDS, GTZ, Cámara de Comercio Internacional, Inter-American Development Bank, Kennedy School of Government, la Universidad de Harvard, la OMS, la OMC, Overseas Development Institute, Polish Environmental Partnership Foundation, Transparencia Internacional, UNAIDS, UNDP, UNEP, UN Staff Systems College, UNICEF, University of Cambridge Programme for Industry, USAID, US Chamber of Commerce, US State Department, el Banco Mundial, el WBCSD y Forum Económico Mundial.

El gobierno del IBLF está estructurado en torno a un Consejo de *Trustees*, cinco presidentes de IBLF de las diferentes regiones mundiales, un Consejo Asesor y un Consejo Asesor Internacional. Los cinco presidentes también son líderes empresariales que han aceptado dirigir la organización en áreas concretas de actividad, como las redes regionales o programas concretos. Se trata de E. Neville Isdell (presidente de Coca-Cola Company); Mohammed Jameel (presidente de IBLF Oriente Medio); Abdul Latif Jameel Co. (presidente de IBLF Asia); Paul Walsh (presidente de IBLF Europa y África, y director ejecutivo de Diageo) y John Brock (presidente de IBLF América y director ejecutivo de Coca-Cola Enterprises). Robert Davies fue el fundador y director general del IBLF desde 1990 hasta su fallecimiento en 2007.

Gráfico 16. Actividad internacional de IBLF



Fuente: IBLF (2006)

3.2.3.1 *El Internacional Business Leaders Forum y la responsabilidad social de la empresa*

El IBLF ha sido pionero a la hora de vincular la RSE a temas como la corrupción, los derechos humanos y el papel de las empresas en las zonas en conflicto. En el ámbito de la responsabilidad empresarial, uno de las cuestiones prioritarias para el IBLF son los derechos y el desarrollo económico humanos. Una de las características principales del IBLF es su trabajo directo en partenariatado con muchas de las agencias de Naciones Unidas en temas de desarrollo económico. En este marco, ha difundido el concepto de partenariatado público-privado y partenariatado privado-civil frente la acción de los gobiernos. El IBLF impulsan un modelo de RSE vinculado al desarrollo económico y, en especial, al papel de las empresas en los países en desarrollo y en los países en transición. Se trata de una de las primeras organizaciones de cooperación interempresarial que promovieron que, en el contexto de desarrollo de la economía global, los temas sociales como la pobreza, la desigualdad, la degradación medioambiental o la corrupción no podían ser resueltos sin la participación total de las empresas de todo el mundo.

El IBLF promueve el desarrollo de una sociedad en la que las empresas gestionan el desarrollo social como parte de sus valores y en el marco de sus operaciones. De esta forma, las empresas adoptan entre sus valores la responsabilidad social, con el objetivo final de que el desarrollo económico y social sea conseguido de forma más efectiva y sostenible con la participación del sector privado. Este comportamiento empresarial se basa en principios voluntarios, no impuestos externamente por regulación pública, sino que se hallan vinculados a la actividad empresarial. El IBLF ha impulsado la RSE y la ciudadanía corporativa bajo la premisa de defensa de la expansión de los mercados globales.

En este sentido, el trabajo del IBLF ha sido innovador a la hora de adoptar nuevas estrategias de partenariatado entre las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global. El IBLF trabaja con los líderes mundiales en el desarrollo de las estrategias de responsabilidad social, adoptando una clara estrategia de partenariatado entre el sector empresarial, las ONG y los gobiernos. También trabaja en el desarrollo de redes empresariales y sociales que promuevan el desarrollo sostenible entre las empresas y la sociedad civil en todo el planeta.

El IBLF desarrolla programas de acción voluntaria con empresas de todo el planeta, con los cuales pretende mejorar los principales retos que afectan al desarrollo social.¹⁸⁶ Entre ellos se encuentran el trabajo en áreas como el desarrollo sostenible, el partenariatado entre las empresas y las ONG, la integración laboral juvenil, la división social provocada por la brecha digital, la formación de los jóvenes y las enfermedades crónicas. En este contexto, el IBLF ha desarrollado un programa de estándares empresariales que están en la base de su modelo de

¹⁸⁶ <<http://www.iblf.org/activities.jsp>> (22/7/2008).

empresa responsable.¹⁸⁷ El IBLF considera que si las empresas adoptan estándares e instrumentos de gestión de la RSE mejorarán su competitividad y reputación. En este sentido, el IBLF defiende una concepción de la RSE vinculada a los beneficios del mercado.

3.2.3.2 *El IBLF y los derechos humanos*

El IBLF fue una de las primeras organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que puso más énfasis en el papel de la empresa en los mercados globales en relación con los derechos humanos, en la actualidad uno de sus principales objetivos. El IBLF trabaja en colaboración con UN Global Compact y desarrolla un programa interno empresarial de gestión e implementación de los derechos humanos en los procesos de gestión, seguimiento e información.

El IBLF pone especial atención en promover que las empresas respeten los derechos humanos adoptando políticas empresariales responsables, en particular en los países en vías de desarrollo y en transición. Considera que las empresas deben respetar los derechos humanos en todos los países donde desarrollan su actividad. Se adopta como referente el respecto a la Declaración Universal de Derechos Humanos aprobada por Naciones Unidas en 1948.

En 2008, coincidiendo con el sexagésimo aniversario de la aprobación de la Declaración, se inició una campaña con el nombre *IBLF 2008 Corporate Partner Human Rights Benchmark*. En junio de 2008 se publicó el informe del Representante Especial de Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos.¹⁸⁸ El IBLF ha apoyado este proceso mediante una campaña de promoción dirigida a las empresas para que adopten políticas de derechos humanos en su cadena de producción y en sus partenariados, para impulsar así un liderazgo empresarial en este contexto: empresa y derechos humanos.

¹⁸⁷ <http://www.iblf.org/activities/Business_Standards.jsp> (22/7/2008).

¹⁸⁸ UN Human Rights Council (2008) Promotion and Protection of all Human Rights, Civil, Political, Economic, Social and Cultural Rights, including the right to the Development. Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights. Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie. *HUMAN RIGHTS COUNCIL Eighth session Agenda item 3. A/HRC/8/5. 7 April 2008*. Naciones Unidas ha pedido al profesor Ruggie que se mantenga en su puesto hasta el año 2011 con vistas a la elaboración de una serie de líneas directrices dirigidas a las empresas y a los gobiernos sobre la implementación de políticas de derechos humanos.

3.3 Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad regionales

3.3.1 La organización CSR Europe

Corporate Social Responsibility Europe (CSR Europe) es una organización de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad de ámbito europeo más significativas. Integra a las empresas líderes —en especial, grandes empresas— en el desarrollo de la RSE en Europa. CSR Europe es una de las principales redes de empresas europeas dirigida por los líderes empresariales que defienden el principio del estructuralismo neoliberal. Se trata de una de las organizaciones de RSE más influyentes en el ámbito europeo e incluso mundial. En este sentido, la organización actúa como grupo de presión en Bruselas, donde está instalada su sede, frente a las instituciones de la Unión Europea, contribuyendo a lo largo de todo el proceso de construcción del discurso europeo de RSE. CSR Europe ha ejercido su influencia directamente 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 al 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 concede el protagonismo a las empresas para que lideren el desarrollo de la RSE en Europa, frente a la sociedad civil global, que pedía una mayor regulación pública y un proceso *multistakeholder*.

Sus líderes empresariales disfrutaban de un gran protagonismo en la construcción de la comunidad empresarial transnacional, especialmente en Europa. El vizconde Étienne Davignon ha sido, hasta el momento, su único presidente, y la persona que ha impulsado todo este proceso de RSE, bajo principios de estructuralismo neoliberal, aunque con muchos rasgos del neoliberalismo conservador de mercado. Defiende la construcción de un sistema económico capitalista en el cual las empresas son agentes responsables e impulsores de prácticas voluntarias de ciudadanía y sostenibilidad.

CSR Europe es una red de empresas europeas que han sido pioneras en el Viejo Continente a la hora de desarrollar políticas y estrategias de RSE, en las que han aunado la práctica de la RSE con los retos de la sostenibilidad y la competitividad. Además de las empresas individuales, CSR Europe agrupa a 25 organizaciones de cooperación interempresarial nacionales de 23 países europeos, entre las que destacan Business in the Community (Reino Unido), Observatoire sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises (Francia), Forética y Club de Excelencia en Sostenibilidad (España) o Ecosense (Alemania).

La historia de CSR Europe resulta fundamental para entender la evolución y la emergencia de la RSE en Europa. Su análisis permite conocer las élites empresariales que la han

impulsado y, además, entender la relación política que existe entre la Comisión Europea y las élites empresariales europeas que han creado CSR Europe. Para entender el origen de CSR Europe se remonta a principios de la década de 1990. En primer lugar se debe tomar como referencia el *Libro Blanco Crecimiento, competitividad y empleo* publicado por la Comisión Europea en 1993, bajo la presidencia de Jacques Delors. El *Libro Blanco* ofrecía una estrategia para desarrollar el empleo y la creación de empresas en Europa, que fue posteriormente aprobada por el Consejo Europeo celebrado en Bruselas en diciembre de 1993; en ella, se pedía a las empresas europeas que participaran en la lucha contra la exclusión social. A consecuencia, se inició una importante movilización de las empresas europeas en la lucha a favor de la cohesión social, lo que se tradujo en la creación de redes de empresas.

En este contexto, en 1995, a partir de la iniciativa y el apoyo de Jacques Delors, se fundó una organización de cooperación interempresarial privada con el nombre de European Business Network for Social Cohesion (EBNSC). Se proponía la participación activa de las empresas en las políticas públicas sociales europeas de creación de empleo. En 1995, J. Delors, presidente de la Comisión Europea, recogió la idea y la trasladó, con la colaboración del Comisario Europeo Flynn, al ámbito europeo, para lo cual contó con el inmediato apoyo de veinte grandes empresas europeas. En este contexto, se fundó una organización de cooperación interempresarial privada con el nombre de European Business Network for Social Cohesion (EBNSC). La EBNSC publicó un manifiesto y un plan de acción que comprometía a las empresas para que tomaran parte en el objetivo común de prevenir y combatir la exclusión social. Entre otros impulsores se encuentran Etienne Davignon, presidente de Société Generale de Belgique; Lars Kolind, presidente de Grundfos y The Copenhagen Centre; Lucio Stanca, presidente de IBM Europa, y Mark Brykman, presidente de Shell Bélgica.¹⁸⁹

Poco a poco, la EBNSC adoptó una perspectiva innovadora acerca de la RSE (European Business Network for Social Cohesion & The Copenhagen Center, 2000). En noviembre del año 2000, la EBNSC pasó a denominarse CSR Europe. Ese cambio de nombre se debe a la influencia de la Estrategia de Lisboa,¹⁹⁰ que se había aprobado en el Consejo Europeo extraordinario de Lisboa (marzo de 2000). Esa reunión, que tuvo lugar los días 23 y 24 de

¹⁸⁹ <http://www.csreurope.org/press_releases.php?action=show_press_release&press_id=16> (20/9/2008).

Entre los empresarios miembros de EBNSC se hallan Paul Dubrule, copresidente de Advisory Board, ACCOR; Francisco Murteira, presidente de Portugal Telecom; Marc Brykman, presidente de Shell Bélgica; John Steele, director de Group British Telecommunications; Daniel Lebègue, general manager de Caisse des Dépôts et Consignations; François Ailleret, presidente de EDF internacional; Lars Norby Johansen, presidente y CEO de Falck; Lucio Stanca, presidente para Europa, Oriente Medio y África de IBM; Athol Grieve, presidente de J&J Medical Europe y Johnson & Johnson; Joe Middleton, presidente de Levi Strauss Europe; Jacob Palmstierna, presidente de Merita Nordbanken; Mads Ovlisen, presidente de Novo Nordisk; Palle Simonsen, presidente de Post Danmark DJMG; Van Slingelandt, miembro del consejo de Rabobank; Hans Zwarts, presidente y CEO de Randstad Holding; Gérard Mestrallet, presidente del Consejo Ejecutivo de Suez-Lyonnaise des Eaux; y Peter Hartz, miembro del consejo de Volkswagen (*European Business Network for Social Cohesion & The Copenhagen Center*, 2000).

¹⁹⁰ El Consejo Europeo extraordinario de Lisboa (marzo de 2000): Hacia la Europa de la innovación y el conocimiento. <<http://europa.eu/scadplus/leg/es/cha/c10241.htm>> (20/9/2008). El Consejo Europeo extraordinario de Lisboa (marzo de 2000): Hacia la Europa de la innovación y el conocimiento

marzo de 2000, nació de la voluntad de los presidentes y jefes de gobierno europeos de dar un nuevo impulso a las políticas comunitarias, dada la buena coyuntura económica que estaba atravesando la UE. Se adoptó un programa con medidas a largo plazo que pretendía integrar el papel de las empresas en la construcción de un espacio económico basado en la economía del conocimiento y la innovación, sostenible y más justa.

Alrededor de la Estrategia de Lisboa surgió de forma paralela la difusión por parte de la Comisión Europea del papel que las empresas debían desempeñar en la construcción de Europa como generadoras de empleos sostenibles y de innovación. En la Declaración Final del Consejo Europeo¹⁹¹ (Lisboa, marzo de 2000) se reconocía el importante papel que el sector empresarial debía desempeñar en la construcción de un espacio de desarrollo económico y de bienestar público europeo; y, en particular, se apelaba al sector empresarial a que desarrollase «políticas correctas en materia de aprendizaje permanente, organización del trabajo, igualdad de oportunidades, inclusión social y desarrollo sostenible».¹⁹²

Este proceso mantiene relación directa con la elaboración por parte de la Comisión Europea del *Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, publicado en julio de 2001. En este documento, la Comisión Europea planteó una aproximación voluntaria por parte de las empresas a la hora de adoptar políticas de responsabilidad social y medioambiental. Se reflexionaba sobre los nuevos valores que debían adquirir las empresas, sus prácticas y políticas sociales y medioambientales, y sobre la necesidad de que las empresas, de forma individual y voluntaria, adoptasen políticas de RSE. El objetivo que la Comisión Europea perseguía con la publicación del *Libro Verde* era la armonización de las iniciativas, prácticas y herramientas que las empresas estaban adoptando por su cuenta, para la creación de estándares comunes que permitiesen comparar los resultados: el desarrollo y la aplicación de las herramientas de gestión de la RSE.

En julio de 2001, el *Libro Verde* abrió un proceso de consulta pública a todos los agentes sociales, especialmente a las empresas europeas, sobre la necesidad de regular la RSE. Una vez finalizado, la Comisión Europea elaboró un segundo documento: *Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*, publicado en julio de 2002 (Comisión Europea, 2002).

En dicho debate público participaron de forma muy relevante las principales empresas europeas, y especialmente las organizaciones empresariales como la European Round Table of Industrialist y CSR Europe.¹⁹³ El sector privado defendió una aproximación voluntaria a la RSE; frente a ello, las organizaciones sociales, en particular ONG como Amnistía Internacional,

¹⁹¹ Empleo y Política Social: Crecimiento y Empleo. <<http://europa.eu/scadplus/leg/es/s02315.htm>> (20/9/2008).

¹⁹² El Consejo Europeo hizo un llamamiento especial a las empresas para que desarrollaran el sentido de la responsabilidad social impulsando buenas prácticas en el aprendizaje a lo largo de la vida, en la organización del trabajo, en la igualdad de oportunidades, en la inclusión social y en el desarrollo sostenible (Lisboa, marzo de 2000).

¹⁹³ <http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/csr_responses.htm> (19/9/2008).

OXFAM, World Wide Fund (WWF) o *Save the Children*, defendieron la necesidad de que las instituciones europeas regulasen al respecto. También los sindicatos europeos, como la European Trade Union Federation o Eurocadres, se posicionaron por una mayor regulación de los aspectos sociales. No obstante, la propia Comisión Europea había aceptado este marco de voluntariedad defendido por las empresas en el *Libro Verde* (2001) y la *Comunicación* (2002). En estos documentos, la Comisión Europea establece que la acción de los gobiernos y autoridades públicas debe ser la de facilitar y establecer un marco nacional que favorezca la acción de las empresas y genere iniciativas de promoción de la RSE.

En todo este proceso, CSR Europe ha desempeñado un papel fundamental a resultas de su relación directa con la Comisión Europea. Su sede en Bruselas y actúa como grupo de presión de la comunidad empresarial en temas de RSE.

La Comunicación (2002) estableció la creación de un foro *multistakeholder* europeo sobre RSE, en el que las diferentes partes implicadas debían estudiar y desarrollar un consenso común sobre la adecuación de los principios comunes que debían guiar las prácticas y los instrumentos en materia de RSE. El Foro reunió cerca de 18 organizaciones europeas de empresarios, trabajadores, consumidores y sociedad civil, así como asociaciones profesionales y redes de empresa. *CSR Europe* fue invitada por la Comisión Europea a participar en los trabajos del Foro, que duraron más de un año, en colaboración con empresas, sindicatos, organizaciones empresariales, ONG, académicos, consultores, etc. El Foro Europeo Multistakeholder sobre RSE constituyó uno de los primeros espacios políticos globales cuyo objetivo era aunar las diversas partes interesadas para que deliberaran sobre qué era la RSE. Se trataba de una iniciativa innovadora que tenía como objetivo estimular la participación de los principales agentes sociales en el debate acerca de la RSE, aunque su éxito fue relativamente débil.

En marzo de 2006, la Comisión Europea publicó una nueva 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* (Comisión Europea, 2006). En esta comunicación, la Comisión Europea cambió de estrategia, restando importancia a las discusiones *multistakeholder* y dando protagonismo al papel de las empresas. Para ello, se propuso que las propias empresas crearan una Alianza Europea para la RSE.

La Alianza Europea para la RSE (aún en curso) se ha convertido en un paraguas que pretende movilizar la red de empresas europeas en torno a temas políticos prioritarios para la Comisión Europea vinculados a la responsabilidad y la sostenibilidad empresariales. Así pues, son las propias empresas las que discuten sobre el futuro de la RSE en Europa. A iniciativa de la propia Comisión Europea, CSR Europe es la organización de cooperación interempresarial, junto con otras dos organizaciones —Business Europe y European Association of Craft, Small and Medium-Sized Enterprises (UEAPME)— que lidera y da apoyo a las empresas que conforman la Alianza Europea para la RSE. Actualmente forman parte de esta alianza más de

230 empresas.¹⁹⁴ Entre ellas, cabe citar las españolas Caixa Catalunya, Caixa Galicia, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Caja Castilla La Mancha, Caja España, Caja Extremadura, Caja Granada, Caja Madrid, Caja Navarra, Caja San Fernando, Kutxa, La Caixa, Red Eléctrica de España, Repsol YPF y Telefónica S.A.

3.3.1.1 *CSR Europe y la responsabilidad social de la empresa*

Los principales objetivos de CSR Europe son la promoción de la RSE a través del diálogo con las partes interesadas y la ayuda a las empresas para que adopten estrategias y políticas de RSE teniendo en el punto de mira el crecimiento sostenible y el desarrollo humano.

CSR Europe es una red de empresas formada por dos tipos de miembros: las grandes empresas y los socios nacionales. Entre sus miembros cuenta con más de setenta empresas transnacionales,¹⁹⁵ entre las que destacan ABB, Bank of America, BASF, BT Group, Canon,

¹⁹⁴ Entre las empresas miembro cabe mencionar a ABB, Adelco S.A., Air France-KLM, Akritas S.A., Alares, Alpro, Amgen, Arcelor S.A., Argon Sette, Atlantis Consulting S.A., Autogrill, Aviva plc., Axel Springer AG, Badacsonyi and Kiraly Ltd, Banca Monte dei Paschi di Siena, Bancaja, Banco Santander Central Hispano, Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat, BASF AG, Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Bayer AG, B. Braun Melsungen AG, BBVA, Betapharm Arzneimittel GmbH, Bettina S.A., BMW AG, BNP Paribas, BP, Bracco, British American Tobacco, Bosch Siemens Hausgeräte GmbH, BT, Caixa Catalunya, Caixa Galicia, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Caja Castilla La Mancha, Caja España, Caja Extremadura, Caja Granada, Caja Madrid, Caja Navarra, Caja San Fernando, Camst, Cargill, Chimar Hellas S.A., Citi, CMB, Coca Cola HBC, Conad, Concretio, Coop Adriatica, Coop Ansaloni, Coop Consumatori NordEst, Cosmote S.A., DaimlerChrysler AG, Dar Holding NV, Debeka, Degussa AG, Deutsche Bahn AG, Deutsche Bank AG, Deutsche Telekom AG, DHL, Dimiourgiki SA, Dow Europe GmbH, DNB Nor, Edelstahl Witten-Krefeld GmbH, Edison, EFT Hellas A.E., Eko Elda S.A., Elbisco S.A., Elcoteq SE, El Monte, Elefsis Shipbuilding & Industrial Enterprises S.A., Enel, ENI, Epsom Europe B.V., Esprit Europe GmbH, Erste Bank Austria, Eureteo B.V., Eurobank EFG, ExxonMobil, Ford-Werke GmbH, France Telecom, Freshfields Bruckhaus Deringer, GDF SUEZ, Georgsmarienhütte Holding GmbH, Gildhouse AB, Gjensidige, Granarolo, Groupe Caisse d'Epargne/Fédération Nationale des Caisses d'Epargne, Groupe Casino, Groupe Danone, Groupe La Poste, Gruppo Falck, HeidelbergCement AG, Hellenic Fabrics SA, Hera S.p.A., Holcim (Italia) S.p.A., HP, Hydro, Ibercaja, IBM, Indesit Company, Infote, Intel, Interbeton S.A., International Personal Finance, Intracom S.A., Intralot S.A., Invexico, IONIA S.A., Janssen Pharmaceutica, Johnson & Johnson, KarstadtQuelle AG, Kesko Corporation, KPMG, Kremalis-Law Firm, Kutxa, La Caixa, Lloyds TSB, Manutencoop, Marketing University ICT, Metro Group, Metso Corporation, Microsoft, Mytilineos Holdings SA, Nestlé, Nokia, Nordiconad, Obiettivo Lavoro, OMV AG, Oracle Hellas AEE, OTP Bank plc, PALM Spa, Pfizer Ltd, Piacenza 74, Pirelli, Pireus Bank, Poste Italiane, PWC Business Solutions Hellas S.A., Rabobank Nederland, RAG AG, Randstad, Rautaruukki Corporation, Red Eléctrica de España, Rede Eléctrica Nacional, SA, Repsol YPF, Robert Bosch GmbH, RWE AG, S & B Industrial Minerals S.A., SAP AG, Scs Azioninnova S.p.A., Semco AS, Shell Hellas S.A., Skretting Norway, Sodexho, Solvay, Sony, State Street, STMicroelectronics, Storebrand ASA, Symantec, Tapiola Group, Telecom Italia, Telefónica S.A., Tognum GmbH, The Cotton Group (B&C), ThyssenKrupp AG, Titan S.A., Tommy Hilfiger, Total, Toyota Motor Europe, TUI AG, Unilever PLC, Unión Fenosa S.A., Unipol Gruppo Finanziario, Valio Ltd, Vetco Aibel AS, Vivartia S.A., Wärsilä Corporation y Volkswagen AG. <<http://www.csreurope.org/pages/en/aboutalliance.html>> (19/9/2008).

¹⁹⁵ <<http://www.csreurope.org/members.php>> (15/9/2008). Actualmente, la componen más de setenta grandes empresas transnacionales, entre ellas: ABB, ABS Holdings, Accor, AGC Flat Glass Europe, Alcatel-Lucent, Alpro, ArcelorMittal, Bank of America, BASF, Belgacom, Bouygues, BT Group, Burson-Marsteller, Caisse des Dépôts, Canon, Cargill, Cisco, Citigroup, Coca-Cola, Coca-Cola Hellenic Bottling Company, Dassault Systèmes, Deloitte, Delta Cafes, Delta Holding, Dow Enel, Epsom, Fortis, France Telecom, GDF SUEZ, Groupe Caisse d'Epargne, Groupe Casino, Groupe Danone, Groupe La Poste, HP Hydro, IBM, Intel Internacional, Personal Finance, Intertek, Intesa, Sanpaolo, Johnson & Jonson, JP Morgan, KPMG, L'Oréal, Lloyds, TSB, Microsoft, Monte dei Paschi di Siena, Nestlé, Nissan, Nordea, Novartis, Novo Nordisk, Novozymes, NYSE, Euronext, Panasonic, PricewaterhouseCoopers, Procter & Gamble, Randstad, Sanofi-Aventis, SAP, Schneider Electric, SNS, Reaal, Solvay, Sony, State Street, STMicroelectronics, Telecom Italia,

Cargill, Cisco, Citigroup, Coca-Cola, Deloitte, Epson, Fortis, France Telecom, GDF SUEZ, IBM, Intel Internacional, Johnson & Jonson, JP Morgan, KPMG, L'Oréal, Lloyds, Microsoft, Nestle, Nissan, Novartis, Novo Nordisk, NYSE, Euronext, Panasonic, PricewaterhouseCoopers y Procter & Gamble. Así pues, CSR Europe se ha convertido en una gran red empresarial, en la que están representadas más de mil cuatrocientas empresas europeas. Sus organizaciones asociadas tienen su origen en la mayoría de los países europeos y, actualmente, se está ampliando a los países de la Europa del Este. Entre estas organizaciones destacan algunas que también actúan como redes de élites empresariales.

3.3.2 Business in the Community y otras organizaciones en Europa

Otra de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad con más incidencia social es la organización Business in the Community.¹⁹⁶ Fue creada en el Reino Unido en la década de 1980 con el objetivo de implicar a las empresas en la regeneración de zonas urbanas empobrecidas. Se trata de una organización que, como la International Business Leaders Forum, forma parte de la fundación impulsada por el príncipe de Gales, quien a lo largo de esa década se encargó de buscar líderes empresariales que tomaran la iniciativa para apoyar los procesos de regeneración de las comunidades afectadas por el paro en el Reino Unido. Debido al éxito cosechado por los proyectos llevados a cabo, a principios de 1990 se consideró adecuado crear una organización de empresas que trabajaban conjuntamente en proyectos de apoyo a la comunidad. De hecho, la organización se ha convertido paulatinamente en una red de líderes empresariales británicos impulsores del movimiento empresarial de RSE. La labor de las empresas en el apoyo a las comunidades se lleva a cabo a través de partenariados con las organizaciones locales. En la actualidad, Business in the Community es una de las más importantes organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad en este país, aunque también tiene ya un impacto internacional. Cuenta hoy con más de 700 empresas miembros, aunque son los directivos empresariales los que siguen ostentando un papel relevante. Durante numerosos años, su director ejecutivo ha sido Peter Davies, a quien se debe el papel fundamental que ha adquirido en la adopción de la RSE por el sector empresarial del Reino Unido. También cabe mencionar la labor de David Grayson, director de la organización y profesor de RSE en la escuela de negocio de Cranfield. En la actualidad, entre los directivos de la organización se encuentran *Sir* Stuart Rose, su actual

Titan, TNT, Total, Toyota, Unilever, Vattenfall, Vodafone, Volkswagen, Volvo, No obstante, a través de las organizaciones asociadas nacionales, la red agrupa a más de mil cuatrocientas empresas en toda Europa.

¹⁹⁶ <<http://www.bitc.org.uk/>>.

presidente (presidente de Marks and Spencer Group); Stephen Howard, director ejecutivo; Peter Lambert y *Dame* Julia Cleverdon.

En España, durante los últimos años, las grandes empresas transnacionales también han ido creando organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad; en concreto, dos: el Club de Excelencia en Sostenibilidad y el Foro de Reputación Corporativa. El Club de Excelencia en Sostenibilidad¹⁹⁷ es una asociación empresarial compuesta por un grupo de grandes empresas españolas que apuestan por el crecimiento sostenido desde el punto de vista económico, social y medioambiental. Fue fundado en el año 2002, bajo el impulso de presidentes y consejeros delegados de Alstom, Airtel, BASF BSH Electrodomésticos, CEMEX España, CEPSA, Holcim, Iberdrola, MRW, Port Aventura, Renfe, Retevisión, Siemens, Telefónica, Tetra Pak Hispania y Union Fenosa.¹⁹⁸

El Foro de Reputación Corporativa, que no pertenece a CSR Europe, es una organización empresarial creada en 2002 para el intercambio de ideas y experiencias relacionadas con la reputación corporativa, desde el convencimiento de que la gestión de los intangibles aporta valor a las compañías y a sus partes interesadas. La reputación corporativa engloba conceptos como el liderazgo, los productos y servicios, el entorno laboral, la RSE, el atractivo emocional, la innovación, la ética y el buen gobierno y los resultados financieros. Actualmente, el Foro está formado por diez empresas: Grupo Agbar, BBVA, Repsol YPF, Telefónica, Abertis, Ferrovial, Gas Natural, Iberdrola, Iberia y Renfe.

En todos los países europeos existen organizaciones de este tipo, como RespACT en Austria, Business in The Community en Irlanda, y ORSE Observatoire sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises en Francia, que en este caso posee un carácter más multisectorial. Estas redes son organizaciones de RSE independientes, que a su vez están formadas por un entramado empresarial. A través de estas organizaciones nacionales, CSR Europe ha difundido la RSE por Europa a escala tanto nacional como regional o local. Las redes nacionales establecen sus actividades de forma independiente para propagar los mecanismos e instrumentos de RSE en sus respectivos países, aunque también divulgan las actividades generales de la organización.

¹⁹⁷ <<http://www.clubsostenibilidad.org/>> (22/9/2008).

¹⁹⁸ En el año 2004, los miembros de la Asamblea General eran (Club de Excelencia en Sostenibilidad, 2005): Carlos Marcos (consejero delegado de ABB); Antonio González (presidente de ADIF); Enrique Sánchez. (presidente de Adecco); Antonio Oporto (presidente de Alstom); Karl-Peter Bercio (vicepresidente de BASF); José Longás (consejero delegado de BSH Electrodomésticos España); José Luis Sáenz de Miera(vicepresidente de Cemex España); Manuel Abollado (director general de CEPSA); Rafael Miranda (consejero delegado de Endesa); Joan D. Grima (vicepresidente de Grupo Auna); Saverio A. Banchini (consejero delegado de Holcim); Ignacio Sánchez Galán (consejero delegado de Iberdrola); Isidre Fainé (director general de La Caixa); Jesús Catania (presidente de Mondragón Corporación Cooperativa); Francisco Martín Frías (presidente de MRW); Luis Rullán (presidente de Port Aventura); Luis Atienza (presidente de Red Eléctrica de España); Eduardo Montes (presidente de Siemens); Javier Aguilera (consejero delegado de Telefónica Móviles España); Adolfo Orive (director general de Tetra Pak); Antonio Basagoiti (presidente de Unión FENOSA) y Francisco Román (consejero delegado de Vodafone España).

En la última década, CSR Europe se ha convertido en uno de los representantes de la comunidad empresarial en temas de RSE frente a las instituciones europeas y la sociedad civil, y actúa como grupo de presión. Con respecto a su financiación, en un principio la Comisión Europea se encargó de sufragar un porcentaje importante de la estructura de la organización. No obstante, en la actualidad el 70% de su coste corre a cargo de las empresas miembros, aunque la Comisión Europea sigue efectuando un aporte considerable. Por otra parte, 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.

Gráfico 17. CSR Europe Network

The CSR Europe National Partner Network



Fuente: CSR Europe (2006).

Respecto a las iniciativas que ha promovido la organización, éstas son muy diversas, aunque todas se dirigen a propagar 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 que 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, la empresa y la diversidad, la formación continuada de los trabajadores, el desarrollo de la RSE en el mercado, etc.

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 medio ambiente y el diálogo comprometido con las partes interesadas. Además, 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 en línea 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 sus miembros, y apoyo a sus miembros en la relación con las instituciones y las principales partes interesadas europeas.

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

La estructura de gobierno de CSR Europe gira en torno a tres órganos: la Asamblea General, el Consejo Directivo y la Presidencia. Dispone también de un equipo de gestión. La Asamblea General está formada por todas las empresas miembros y los socios nacionales. El Consejo Directivo es el órgano que dirige la organización, determina su dirección y su estrategia, para lo cual designa un Director Ejecutivo como encargado de dirigir la organización y ejecutar las decisiones del Consejo Directivo. Éste, a su vez, está formado por quince directivos: doce en representación de las empresas y tres representantes de las asociaciones nacionales. El presidente de CSR Europe posee un papel muy activo en el desarrollo y consolidación de la organización, en el diseño de su estrategia de RSE y lleva a cabo una relevante función representativa de la comunidad empresarial de alto nivel ante la Comisión Europea. El presidente desempeña la función de contribuir a la visibilidad, autoridad y reputación de CSR Europe frente a la comunidad empresarial y las autoridades públicas, en particular la Comisión Europea, las organizaciones sociales y el sector académico. Se encarga,

así mismo, de asesorar la estrategia y la política de la organización, así como la evaluación de sus resultados. Desde la creación de CSR Europe en el año 2000, su presidente es el vizconde Étienne Davignon.

3.3.2.1 *El presidente de CSR Europe: el vizconde Étienne Davignon*

La figura del vizconde Étienne Davignon es importante para entender el papel desarrollado por CSR Europe frente a la comunidad empresarial europea en los procesos de globalización y el desarrollo de los mercados europeos. Étienne Davignon, vizconde de Davignon, nació en Budapest (Hungría) en 1932. Ha sido político, directivo de empresas y ex vicepresidente de la Comisión Europea. Fue, durante diez años, asesor personal de Paul-Henri Spaak, Ministro de Asuntos Exteriores de Bélgica. En 1979 presidió el comité de expertos que elaboró el primer informe sobre política exterior para Europa. Entre 1974 y 1977 fue presidente de la Agencia Internacional de la Energía, y entre 1981 y 1985 fue vicepresidente de la Comisión Europea. Entre 1989 y 2001 ha sido presidente del banco Société Générale de Belgique, que forma parte del grupo financiero francés Suez. Actualmente es vicepresidente de la empresa subsidiaria de Suez, Suez-Tractebel. Como presidente de la empresa Société Générale de Belgique fue miembro de la European Round Table of Industrialists. Actualmente es vicepresidente de la EU-Japan Business Dialogue Round Table, presidente de Paul-Henri Spaak Foundation, del Royal Institute for International Relations y del think tank europeo Friends of Europe.

Con respecto al tema que atañe, la RSE y la ciudadanía corporativa, el vizconde Étienne Davignon es actualmente presidente de CSR Europe, de la European Academy of Business in Society y del Grupo Bilderberg. En este sentido, el vizconde Étienne Davignon forma parte de la comunidad de empresarios conservadores neoliberales que, desde el final de la II Guerra Mundial, han venido defendiendo los principios del libre mercado, el desarrollo económico y la libre actuación de las empresas frente a la regulación pública.

El vizconde Étienne Davignon fue uno de los fundadores del Grupo Bilderberg, que es una de las organizaciones de cooperación interempresarial más conservadoras, defensoras de la ideología del libre mercado, y más opacas en cuanto a su organización, objetivos y actividades. Muchos lo consideran como un poder paralelo a la política intergubernamental. Acomete su labor mediante reuniones informales anuales de la clase capitalista transnacional más conservadora, en las que establece estrategias económicas y políticas en defensa de los intereses de las élites corporativas y políticas conservadoras europeas y norteamericanas. El hecho de que el vizconde Étienne Davignon sea a la vez presidente del Grupo Bilderberg y CSR Europe es significativo con respecto a la alineación de la clase capitalista transnacional con el desarrollo

de la RSE como estrategia de autorregulación empresarial frente la regulación pública, y de cómo el proyecto conservador neoliberal se ha ido adaptando ante las premisas estructuralistas neoliberales, las que impulsaron la emergencia de la RSE.

3.3.3 La organización Business for Social Responsibility

En Estados Unidos han aparecido también varias organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. El concepto que adoptan es el de *corporate citizenship*, ciudadanía corporativa. Business for Social Responsibility (BSR) se fundó en el año 1992 gracias al impulso de cincuenta empresas que ya adoptaban políticas de responsabilidad social. Se trataba de empresas medianas emprendedoras —como Ben and Jerry's, Patagonia o Tom's of Maine— que por entonces estaban implementando prácticas innovadoras, y que no formaban parte de empresas transnacionales. Éstas, de manera paulatina, se han ido acercando a BSR, en particular los departamentos de RSE, en la búsqueda de apoyo técnico para el desarrollo de sus actividades.

La sede de BSR se encuentra en San Francisco y su espacio de actividad son los Estados Unidos. BSR es una asociación de cooperación interempresarial de RSE porque sus miembros son las empresas aunque, desde muchos puntos de vista, actúa más bien como un centro asesor.

Se diferencia del resto de organizaciones porque está formado por innovadores y emprendedores sociales, junto con algunos directivos de empresas transnacionales como IKEA, Shell, RioTinto o Goldman Sachs. En este sentido, cabe mencionar su papel como líderes estructuralistas neoliberales. Es una red que trabaja bajo el concepto de ciudadanía empresarial sobre el papel político de las empresas en temas como el desarrollo económico y los derechos humanos y laborales. Se trata de una organización de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad con un perfil más social que neoliberal. Es decir, su propuesta sobre la adopción de políticas de RSE parte del principio de diálogo entre el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil global, y el diálogo de las empresas con sus *stakeholders*.

En la actualidad, reúne empresas¹⁹⁹ de todos los tamaños y sectores: cuenta con más de mil cuatrocientos miembros, empresas afiliadas que generan empleo para más de seis millones

¹⁹⁹ <http://www.bsr.org/membership/member-list.cfm> (9/9/2008). Entre sus miembros, cabe citar: A.P. Moller - Maersk A/S, Abbott, Abercrombie & Fitch, Adidas Group, ADM, Archer Daniels Midland Company, Adobe Systems Incorporated, Aggregate Industries, Allstate Corporation, Altria Group, Inc., Altrushare Securities LLC, American Eagle Outfitters, Inc., Anglo American plc., Anheuser-Busch Companies, AnnTaylor Stores Corporation, Anvil Knitwear, Inc., APCO Worldwide, Apple, ARAMARK, AREVA Group, Arizona Chemical Company, LLC., ASICS America Corporation, AstraZeneca PLC, AT&T Corp., Autodesk, Inc., Aveda Corporation, Avery Dennison Corporation, Bank of New York Mellon, Barrick Gold, Baxter Healthcare Corporation, Bay Area Economics, BBMG, BECAUSE, LLC, BG Group Inc., BP p.l.c., Bristol-Myers Squibb Company, British American Tobacco p.l.c., Brooks Sports, Inc., Brown-Forman Corporation, BT Group plc, Burberry Ltd., Burt's Bees, Inc., Butters Group Ltd., Cadbury plc, Calvert Group, Ltd., Campbell Soup Company, Cargill, Incorporated, Carhartt, Inc.,

de trabajadores. Las grandes empresas se fueron adhiriendo paulatinamente a BSR 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, ya que forman parte las principales empresas transnacionales norteamericanas.²⁰⁰

BSR defiende que su misión principal es ayudar a la consecución de un mundo más sostenible trabajando para que las empresas sean cada vez más responsables en sus prácticas, mediante políticas de diálogo y partenariado con las ONG y procesos de innovación, y para que

Carlsberg A/S, Caterpillar, Inc., Cause Consulting Group, Charleston | Orwig Inc, Chevron Corporation, Chico's FAS, Inc., Children Worldwide Fashion, Children's Place Retail Stores, Inc., Children's Worldwide Fashion SAS, Chiquita Brands, Inc., Circa Corporation, Cirque du Soleil Inc., Citigroup Inc., Clean Agency, Clorox Company, Coca-Cola Company, Coeur d'Alene Mines, Coldwater Creek, Inc., Cone, Inc., Context Group Ltd, Cormark, Inc., Corporate Citizenship Inc., COSCO Container Lines Co., Ltd. (COSCON), Credit 360 Ltd, Crestwood Behavioral Health, Inc., Darden Restaurants, Inc., Dean Foods Company, Delaware North Companies, Delhaize Group, Dell Inc., Design And Source Productions, Design Workshop, Dickinson Garment Factory Inc, Discovery Global Consulting, LTD, Donna Karan International Inc., Duke Energy, Earth Buddy Limited, East Balt Inc, eBay, Eco2 Consulting, Ecoenvelopes LLC, Electrolux AB, Eni S.p.A., ESI Design, Ethical Brand International Pty, LTD, Ethical Funds Company, Exeter Resource Corporation, Exxon Mobil Corporation, Fehlig Group, Fiji Water Company, LLC, Financial Dynamics, Fishman & Tobin, Inc., Fleishman-Hillard, Inc., Ford Motor Company, Gap Inc., Gear for Sports, Inc., General Electric Company, GlaxoSmithKline plc, Gold Fields Exploration, Golden Artist Colors, Inc., Goldman, Sachs & Co., Good for Business, Good Search, Green Mountain Coffee, Inc., Greenspirit Strategies, GXS, Inc., H & M Hennes & Mauritz AB, Hallmark Cards, Inc., Hemlock Printers Ltd., Hershey Company, The Hess Corporation, Hewlett-Packard Company, Hitachi, Hokura LLC, IBM Corporation, IKEA Services AB, Impact Learning & Development Inc., Infact Global Partners, Ltd., Institutional Shareholder Services, Inc., Intel Corporation, International Compliance Group, IPWR-Institute for Public Health and Water Research, JCPenney Corporation, Inc., John Wiley & Sons, Inc., Johnson & Johnson, Jones Apparel Group, Inc, Kellwood Company, Ketchum, Kingstar Business Group, Kinross Gold Corporation, KLD Research & Analytics, Inc., Kohl's Corporation, Korngold Consulting, LLC, Kraft Foods Inc, L.L. Bean, Inc., Laufer Green Isaac, LLC, Level Works Ltd., Levi Strauss & Co., Li & Fung Limited, Limited Brands, Lion Button Company, Liz Claiborne, Inc., Lockheed Martin, Mahara, Maplecroft, Marathon Oil Company, Martha Montag Brown & Associates, Mattel, Inc., McDonald's Corporation, McGraw-Hill Companies, Inc., Microsoft Corporation, Monkey Forest Consulting LTD, Monsanto Company, Morrison & Foerster LLP, MTL-ACTS/Bureau Veritas, Mulberry Group, National Semiconductor Corporation, NatureWorks LLC, Navigant Consulting, Inc., New Leaf Paper, New York & Company, Newmont Mining Corporation, Nissan Motor Co., Ltd., Nordstrom, Inc., Novartis AG, Novo Nordisk A/S, Officemate International Corporation, Oracle Corporation, Paladino & Company, Pax World Funds, PCH International, Peet's Coffee and Tea, Inc., Pfizer Inc, Phillips-Van Heusen Corporation, Pioneer Services, A Division of MidCountry Bank, Plum Creek, PMI - Pacific Market International, Polo Ralph Lauren Corporation, Portland General Electric, Procter & Gamble, Company, ProWolfe Partners, Redwoods Group, Renault S.A., Rio Tinto plc, Rockefeller & Company, S.C. Johnson & Son, Inc., Safety Management Solutions, SAP AG, Seagate Technologies, Inc., Sears Holding Corporation, Sempra Energy, SGS SA, Shell International B.V., SK Telecom, Smithfield Foods, Inc., Social Compliance Service Asia, Ltd., Social Risks, LLC, Sodexo Group, Sony Corporation, SRI World Group, Inc., Starbucks Coffee Company, State Street Corporation, STR Responsible Sourcing (formerly CSCC), SunOpta, Inc., SunPower Corporation, Symantec, Syngenta AG, TAL Group, Talbots, Inc., Tate & Lyle, Teck Cominco, Tellabs, Inc., Teragren, The Mohawk Group, Tiffany & Co., Timberland Company, Time Warner, Inc., Tom's of Maine, Toshiba Corporation, Total S.A., Toyota Motor North America, Unilever, United Parcel Service (UPS), United Technologies Corporation, Vale, Varner Group, VeeV Spirits, Verizon Communications Inc., Visa USA, Inc., Wal-Mart Stores, Inc., Walt Disney Company, Washington Mutual, Inc, WhiteWave Foods, Wolverine World Wide, Inc., Xerox Corporation, Yahoo Inc., Yamaha Gold, Inc., Yang Ming Marine Transport Corp. y Yum! Brands, Inc. (TRICON).

²⁰⁰ En la actualidad, entre las empresas miembros destacan 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.

desarrollen políticas de respeto hacia los valores éticos, las personas, las comunidades y el medio ambiente.

BSR promueve esencialmente la implementación de políticas de RSE en la gestión empresarial. Para ello, provee de información, herramientas, formación y servicios de asesoría a las empresas para que puedan integrar estrategias de RSE como parte de las operaciones de mercado. Al mismo tiempo, conecta las empresas con una red global de empresas y partes interesadas e instrumentos de RSE. Una de las principales estrategias que defiende esta organización es la promoción de marcos de colaboración y partenariado entre el sector privado y las ONG, y apoya procesos de diálogo *multistakeholder* entre las empresas y las organizaciones sociales. En este sentido, BSR actúa como intermediaria entre las empresas y sus *stakeholders*, y el sector público.

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 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, también a través de Internet, 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 el desarrollo de proyectos de partenariado.

Forma parte de las principales iniciativas de gobernanza global y ciudadanía corporativa, como UN Global Compact y GRI. También de una red global de organizaciones de cooperación interempresarial de RSE y sostenibilidad, especialmente Forum Empresa, en toda América. Además, trabaja en partenariado y colaboración con otras organizaciones, como CSR Europe, Ethos Institute (Brasil), Business in the Community (Reino Unido), etc. Es una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad 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, ante las cuales ha defendido su punto de vista sobre la RSE.

BSR cuenta con una red global de socios que trabajan en el desarrollo de la sostenibilidad y la RSE. Entre ellos, cabe mencionar a Asian Business Council; Asociación de Empresarios para el Desarrollo; Association for Sustainable & Responsible Investment in Asia; Beijing University Sustainable Development Institute; Business in the Community; Canadian Business for Social Responsibility, CentraRSE; China Enterprises Confederation; China Executive Leadership Academy Pudong; China International Mining Group; China National Textile Apparel Council; China WTO Tribune; Corporation 2020; CSR Europe; Electronic Industry

Citizenship Coalition; Erb Institute at the University of Michigan; Ethos Institute; Footwear Distributors and Retailers of America; Forum Empresa; Forum for the Future; UN Global Compact; Global e-Sustainability Initiative; Global Initiatives; Global Institute for Tomorrow; Global Reporting Initiative; Haas School of Business; Institute for the Future; Institute of China Labor Science Studies; Instituto Centroamericano de Administración de Empresas; International Business Leaders Forum; International Council of Toy Industries - Care Initiative; International Finance Corporation (World Bank Group); International Labour Organization; Malaa - Business for Social Responsibility; Observatoire sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises; Stanford Global Supply Chain Management Forum; The Pacific Institute; US Environmental Protective Agency; U.S. State Department; World Business Council for Sustainable Development y World Economic Forum.

La estructura de gobierno de la organización cuenta con un Consejo de Dirección, del que forman parte, entre otros, Mats Lederhausen (presidente de BSR, fundador y consejero delegado de Be-Cause LLC); Thomas Bergmark (director del departamento de temas sociales y medioambientales de IKEA); Tony Brown (vicepresidente de Global Purchasing y Ford Motor Company); Bob Corcoran (presidente de General Electric Foundation); Aron Cramer (presidente y ex director general de BSR); Robert Duna (presidente de Synergos Institute); Arnold Hiatt (presidente de Stride Rite Corporation); Pamela Passman (vicepresidente de Global Corporate Affairs, Microsoft Corporation); Mark Tercek (director de Goldman Sachs Center for Environmental Markets + Corporate Citizenship); Andrew Vickerman (director global de comunicaciones y relaciones externas de Rio Tinto); Mike Wilkinson (vicepresidente de Desarrollo Sostenible de Royal Dutch Shell) y Jeff Zalla (vicepresidente de Chiquita Brands Internacional). Cabe mencionar también el papel de su director ejecutivo, Robert Dunn, que trabajó en la empresa Levi Strauss en el desarrollo del primer código de conducta empresarial de una gran empresa para la gestión del impacto social y medioambiental en su cadena de subcontratación. En 1992 pasó a BSR como director, y llevó a cabo una labor de organización de los líderes empresariales pioneros de empresas como Tom's of Maine, Patagonia, Body Shop o Ben&Jerry's para la promoción de nuevas formas de ciudadanía corporativa. En aquella primera etapa, BSR trabajó en Washington para promover políticas públicas responsables en colaboración con la administración Clinton.

BSR recibe financiación principalmente de las empresas, aunque también del Gobierno de Estados Unidos.²⁰¹ Los principales financieros privados de BSR son John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, a través de su programa MacArthur Foundation's Global Migration and

²⁰¹ 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)

Human Mobility Program; la Fundación Ford; la U.S. Agency for International Development — Global Development Alliance (GDA); la U.S. Department of State Bureau of Democracy, Human Rights and Labor at the State Department; la Fundación David and Lucile Packard; la Fundación Rockefeller; el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y el Fondo Rockefeller Brothers.

3.3.3.1 *La BSR y la ciudadanía corporativa global como proyecto político*

En los últimos años, BSR ha venido trabajando acerca del papel político de la empresa en el ámbito de la ciudadanía corporativa global. En este campo, BSR desarrolla un proyecto en partenariatado con otras organizaciones de cooperación interempresarial privada, como World Economic Forum e International Business Leaders Forum. BSR ha promovido, con 15 empresas del World Economic Forum, un grupo de diálogo entre presidentes y directores generales de empresas transnacionales para establecer un marco de actuación de las empresas en la gobernanza global. A resultas del mismo, se ha publicado un informe conjunto: *Partnering to Strengthen Public Governance. The Leadership Challenge for CEOs and Boards* (WEF, 2008). De esta forma se asume y se promueve el papel político de la empresa en la comunidad internacional, así como la participación de los líderes empresariales en el desarrollo de marcos de gobernanza global. BSR defiende la idea de que el sector empresarial está desarrollando un esfuerzo importante para resolver y mejorar estos marcos de gobernanza, en temas como en el cambio climático, los estándares laborales o la corrupción, mediante iniciativas de autorregulación efectivas.

BSR tiene como objetivo analizar las dimensiones de este proceso de gobernanza global para dar apoyo a las iniciativas que está llevando a cabo en el sector privado, y que contribuyen de forma efectiva a la gobernanza global en temas como el desarrollo económico sostenible y socialmente responsable. BSR y WEF han generado un marco para apoyar a la comunidad empresarial en este nuevo marco de gobernanza global. Se pretende mejorar las condiciones en las cuales se desarrollan los partenariatados con autoridades públicas y ONG para mejorar la gobernanza, así como crear las condiciones para que las políticas de RSE de las empresas puedan ser más efectivas a la hora de contribuir al desarrollo económico sostenible, construyendo partenariatados e iniciativas *multistakeholder* que puedan maximizar su potencial a través de estructuras de gobierno cada vez más transparentes y con instrumentos de rendición de cuentas.

3.3.4 La red Forum Empresa

Forum Empresa²⁰² es el Foro de la Empresa y la Responsabilidad Social que agrupa organizaciones empresariales de RSE de todos los países americanos. Es otra de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad más importantes en el continente americano. Se trata de una alianza en red de organizaciones de cooperación interempresarial de segundo nivel, que impulsa los valores estructurales neoliberales: defiende el libre mercado global, pero también los valores de responsabilidad social y medioambiental. El foro fue creado en 1997, en el marco de un congreso sobre RSE celebrado en Miami (Estados Unidos), para compartir experiencias y debatir sobre cómo lograr que el sector privado asumiese una mayor responsabilidad social. En el congreso participaron un grupo de ciento cincuenta empresarios y líderes de la sociedad civil de diferentes países americanos. Uno de los resultados de este congreso fue la idea de crear una alianza de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad de todo el continente. De este proceso nació Forum Empresa, que se ha consolidado como la red de organizaciones empresariales de RSE americana y un referente para incrementar el impulso, 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 uno de sus miembros, Business for Social Responsibility. 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 de 2002 y hasta la actualidad, posee su sede en Santiago de Chile.

Su misión principal es articular y fortalecer la RSE en este continente. Para ello, ayudan a las empresas 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 educación en la red, así como la conformación de alianzas entre grupos y otros sectores.

La red Forum Empresa está integrada por 19 organizaciones que representan a sus respectivos países en la zona. A través de sus organizaciones asociadas, Forum Empresa reúne a cerca de 3.000 empresas, transnacionales, pequeñas y medianas, que juntas representan el 20% del PIB de América.²⁰³

²⁰² <<http://www.empresa.org/>> (20/8/2008).

²⁰³ <<http://www.empresa.org/>> (20/8/2008).

Gráfico 18. La red Forum Empresa en América



Fuente: Forum Empresa (2007)

<http://www.empresa.org/quienes_somos.html> (22/8/2008)

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 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.

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 de sus organizaciones miembros. Los países donde goza de representación son Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Honduras,

México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela.²⁰⁴ En la actualidad, Forum Empresa forma parte de un proyecto de promoción de la RSE en el continente ejecutado con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de Estados Americanos (OEA).

Respecto a su estructura de gobierno, Forum Empresa cuenta con un Directorio y un equipo permanente. El Directorio está formado por presidentes de diferentes organizaciones nacionales de RSE, un grupo muy diverso de personalidades provenientes de todo el hemisferio, que a su vez lideran algunas de las organizaciones empresariales nacionales de RSE que forman parte de la red Forum Empresa.²⁰⁵ Entre sus líderes destaca la participación de los principales impulsores de la RSE en América Latina y Norteamérica: Javier Irrazábal, presidente de Acción RSE de Argentina; Jorge Villalobos, presidente de Cemefé de México; Aron Cramer, presidente de BSR de Estados Unidos, o Ricardo Young, presidente del *Instituto Ethos* de Brasil. Se trata de líderes que han creado y desarrollado sus respectivas organizaciones para promover la RSE entre las empresas, pero no son presidentes o directivos de grandes empresas, aunque sí son relevantes sus contactos con aquéllos.

En todo caso, el papel de Forum Empresa es más simbólico que real, pues el trabajo sobre el terreno lo realizan directamente las organizaciones nacionales de RSE. Para poder desarrollar sus actividades, Forum Empresa cuenta con diferentes fuentes de financiación: fundaciones privadas, empresas y autofinanciación. Los patrocinadores permanentes son Telefónica, Pfizer y P&G. Las fundaciones privadas, como *Hewlett Foundation*, *W. K. Kellogg Foundation* y *Ford Foundation*, han desempeñado un papel importante en el establecimiento de la red. En la actualidad, 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 de productos y servicios — conferencias, talleres, derechos de membresía y venta de productos y servicios— que le permitan generar ingresos.

3.3.5 El Instituto Ethos Brasil

El Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social²⁰⁶ es una organización de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad con sede en Brasil. Ethos no nació como una organización de cooperación interempresarial, sino como una organización

²⁰⁴ <http://www.empresa.org/quienes_somos.html> (22/8/2008).

²⁰⁵ <<http://www.empresa.org/directorio.html>> (20/8/2008).

²⁰⁶ <<http://www.ethos.org>> (19/8/2008).

social con el objetivo de movilizar, sensibilizar y ayudar a las empresas a integrar en sus negocios la RSE, con vistas a construir una sociedad más justa. Su trayectoria y el éxito de su trabajo directo con las empresas la han convertido en una organización que agrupa más de mil trescientas empresas, la principal organización de RSE de este país. El Instituto Ethos fue fundado en 1998 gracias al impulso de varios líderes empresariales que poseían una importante trayectoria en diferentes ámbitos sociales y en el marco del desarrollo sostenible. Se trata de una organización social sin ánimo de lucro formada por empresas.

Ethos fue diseñado por Oded Grajew, con el apoyo de Ricardo Young Silva. En la actualidad, Grajew es presidente del Consejo de Dirección, y Young ocupa la presidencia del instituto. Los dos han sido figuras muy importantes en el desarrollo de la RSE en Brasil, en América y en la esfera internacional. Oded Grajew también ha participado en el desarrollo del Foro Social Mundial de Porto Alegre y es miembro del Consejo de Asesores de UN Global Compact. Empezó su trayectoria profesional como empresario del sector del juguete. Durante muchos años fue presidente de la Asociación de Productores de Juguetes de Brasil. No obstante, siempre la ha preocupado el impacto social de la actividad empresarial, así como los temas políticos sobre el desarrollo económico y social. Creó la Fundación Abrinq, que trabaja en defensa de los derechos de la infancia. También impulsó la relación entre el Partido de los Trabajadores y el sector empresarial. Ha apoyado la candidatura de Luiz Inácio Lula da Silva para la presidencia de Brasil y ha colaborado con él durante muchos años como asesor.

A finales de la década pasada conoció el movimiento empresarial de RSE y lo impulsó en Brasil. Promovió la creación de *Ethos Institute* como un centro de difusión, movilización, organización de conocimientos, intercambio de experiencias y desarrollo de herramientas de gestión para ayudar a las empresas a integrar en sus prácticas empresariales políticas de RSE y comprometerse con sus valores.

Por su parte, Ricardo Young, su actual presidente, es empresario, miembro de los consejos de Akatu, Transparência Brasil, WWF y Global Reporting Initiative, así como del Grupo de Zúrich de RSE y del Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES) de la Presidencia de la República del Brasil. Es coautor de diversos libros sobre desarrollo sostenible.

A diferencia de todas las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que han sido tratadas, ésta tiene su sede en un país en desarrollo, como otras muchas que han aparecido en los últimos años en América del Sur y en Asia. Es una organización que, a primera vista, responde a los modelos de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad como las que han sido analizadas, pero su análisis cercano permite constatar que adquiere una personalidad propia en su país, Brasil. Puede definirse como una organización de cooperación interempresarial que, desde un punto de vista ideológico, ha integrado en el concepto de RSE la defensa de los valores sociales, el

diálogo directo con el sector social y el concepto de desarrollo sostenible, que en otras organizaciones no aparecía.

En este sentido, las élites empresariales más innovadoras de Brasil se adhieren a esta clase capitalista transnacional marcando claramente su posición en defensa del desarrollo sostenible. En este sentido, según la clasificación de Robinson y Harris (2000) que se ha utilizado para clasificar las organizaciones de RSE, formaría parte del sector de estructuralismo neoliberal y, en cierto sentido, del estructuralismo regulador. No es una organización conservadora, ni sus representantes son los líderes de la clase capitalista transnacional que participan en organizaciones como World Economic Forum, la Cámara Internacional de Comercio o incluso CSR Europe. Sus miembros representan a esos líderes empresariales que han asumido la responsabilidad social y la sostenibilidad como valores inherentes al desarrollo económico sostenible. Varios de los miembros de sus consejos forman parte del Forum Social Mundial y de ONG como WWF. En este sentido, se trata de una organización de cooperación interempresarial de características menos neoliberales que las organizaciones europeas o estadounidenses.

Grajew y Young son verdaderos líderes en cuestiones sociales y medioambientales. En Brasil han sabido canalizar el movimiento empresarial de RSE hacia una adhesión empresarial muy importante, en especial en las pequeñas y medianas empresas. En los últimos años se han convertido en dos de los activistas empresariales más importantes, reconocidos a nivel internacional; forman parte del sector de la clase empresarial transnacional estructuralista neoliberal impulsora de la RSE, y aúnan en torno al Ethos Institute a los principales líderes de la RSE en el mundo, como John Elkington (SustainAbility), Peter Davis (Business in the Community), Simon Zadek (Accountability), Allen White (Tellus Institute), Alice Tepper Marlin (Social Accountability International), David Viudal (The Conference Board), Ertms Ligteringen (GRI), Bradley Googins (Boston College Center for Corporate Citizenship) o Jane Nelson (Harvard University).

La misión del Ethos Institute es movilizar y ayudar a las empresas para que gestionen sus negocios de forma socialmente responsable, y ha acabado convirtiéndose en uno de los agentes más relevantes en la construcción de una sociedad más sostenible y justa.²⁰⁷ Para ello, entre sus actividades se encuentran el desarrollo de herramientas de gestión, la difusión de conceptos y experiencias, el análisis de buenas prácticas y el trabajo en apoyo del compromiso de las empresas con la responsabilidad social y en la gestión y diálogo con sus partes interesadas.

Actualmente, cuenta con alrededor de 1.335 empresas asociadas, de diferentes sectores y tamaños,²⁰⁸ que concentran aproximadamente el 35% del PIB de Brasil, y dan trabajo a dos

²⁰⁷ <<http://www.ethos.org>> (19/9/2009).

²⁰⁸ <<http://www.ethos.org>> (31/12/2008). Entre las empresas, cabe citar a JÁ consultoria em Gestão de Pessoas e Negócios, Norvinco, Pajuçara Sistema de Comunicação, Universal Produções/Revista Alagoas Ambiental, Usina Coruripe - AL, AMAPÁ, Faculdade Tecnológica Cete, Amazonas, Ambiental Amazonia, CEAM, IBEC, Manaus Energia S/A, Masa da Amazônia Ltda, Precious Woods Amazon, SA Serviços Especializados S/A, Thomson

millones de personas. La financiación de la estructura organizativa corre a cargo de las propias empresas miembros. *Ethos* ha desarrollado herramientas de gestión, un método de balance social para empresas, indicadores de sostenibilidad que pueden aplicar, un banco de prácticas e indicadores para las empresas, etc.

Finalmente, cabe apuntar que uno de los marcos de trabajo más importantes de la organización es el que le da nombre, el *Instituto Ethos*.²⁰⁹ Se trata de un centro de formación para empresas en RSE creado por *Ethos* en 2004. El proyecto se ha desarrollado en coordinación con la comunidad académica. Se trata de una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo el producir conocimiento y capacitación empresarial en el ámbito académico sobre RSE y desarrollo sostenible. Se centra en la educación empresarial vinculada a la gestión estratégica y operacional. A través de su Consejo internacional, *Ethos* posee una amplia vinculación internacional con las principales organizaciones y personas más reconocidas internacionalmente en el movimiento empresarial de RSE.

3.4 Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales

Frente a los grupos estructuralistas neoliberales, la comunidad empresarial transnacional alberga importantes redes de planificación empresarial transnacional neoliberal. Estos grupos, que han dominado la ideología de la clase capitalista transnacional durante varias décadas, han defendido un proyecto neoliberal de libre mercado global. Estas redes neoliberal también se

Multimídia, Vivo Amazonas/Roraima, Vivo Pará e Amapá, Bahia, A Tarde, Agronegócios, Aroza, ATS Engenharia, Bittencourt Lopes, Brazilian Opportunities Com Ind Serv Exportacao LTDA, Cetead, Cia do Seguro, CIAGS, CLN, CMM Engenharia, Coelba, Colégio Impacto, Condomínio Edifício Outlet Center de Confecções da Bahia, Consultec Curtume Campelo, Damicos Consultoria e Negócios – DCN, Dutobrás, Eco Service, Estação das Formas, Faculdade Isaac Newton, Fainor- Faculdade Independente do Nordeste, FAZ, GDK, InActu Soluções, Include Software, Labaclen, LemosPassos, Lider Construções e Instalações LTDA, Lucaia, Modular Projetos Ltda., Monsanto Nordeste S/A , Multiplus, Mural Publicidade, Nacional Iguatemi, Não tem, Netra Tecnologia, News Engenharia, Norcontrol Nsn Group, P.A. Arquitos, Petroeng Consultoria e Projetos Industriais LTDA, Portobello Hotéis e Resort Praia do Forte Eco Resort & Thalasso Spa, Produman Engendharia LTDA, Prospecta, Qualidados, Quilitas, Rede Bahia de Comunicação, SESI (Salvador - BA), Sofnet, Sol Embalagens, Supermercados Cardoso, tdm Turismo & gestão, Tecnosonda Tenace, Unimed Ilhéus, Varjao & Associados Comunicação, Veraces, Viloc Turismo e Locações, Vivo Bahia, WBS Gerenciamento e Empreendimentos Ltda., Ceará, Asa Brasil, Banco do Nordeste do Brasil S/A, Cagece, Casa Do Vestibular , Coelce, EIT, Enatec, Endesa Fortaleza, Ética Treinamento e Consultoria, Instituto CDL, Maes Construções, Roberto Cavalgante Imoveis, Santa Clara, AmBev, Banco do Brasil, Brasil Telecom, Caixa Seguros, CEB Distribuição, CNB, Consulte - Relações Governamentais, Cooperforte, Corpore BR, Correios, Efatec, Electronorte, Fenae Corretora de Seguros, IDP, Infraero, Laboratório Sabin, Lucca Projetos Graficos, Novadata, Patri, Serpro, Vico Farma, Espitio Santo, Ambiente Publico, Aracruz Celulosa, Basic English, Bufón, Criarte, Cridasa Cristal Destilaria Autônoma de Álcool S.A, Cronos Construtora e Incorporadora LTDA, Crossmedia, CST - Cia Siderúrgica de Tubarão, Disa, Excelsa, Futura, GH Construtora e Incorporadora Ltda., Grupo Coimex, Hospital Metropolitan, INFLOR, Intrépida, Liatour Viagens, Nassan Engenharia, Pauta 6, Rede Gazeta, Serra Off Shore, Time-Now Engenharia, Unimed Sul Capixaba Cooperativa de Trabalho Médico, Unimed Vitória, VGA Informatica, Vitoria Apart Hospital S/A, Fiat do Brasil SA, Fiat Finanças, Não tem , Novo Nordisk Produção Farmacêutica do Brasil LTDA, Philip Morris Brasil, Lafarge, Tintas Jumbo, Tranship, Unimed de Volta Redonda, etc.

²⁰⁹ <<http://www.ethos.org>> (31/12//2008).

coordinan en organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado que a principios de la década de 1990 no aceptaron el nuevo movimiento empresarial de RSE. No obstante, las crisis financieras surgidas al albor de los procesos de globalización generaron cierto desconcierto entre la comunidad empresarial más conservadora y neoliberal, que empezó a contemplar el movimiento empresarial de RSE como una tercera vía que les permitía mantener el proceso neoliberal. Por consiguiente, de manera paulatina, estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y neoliberales han ido aceptando la RSE como un espacio de autorregulación y de adhesión voluntaria, frente a los intentos de la comunidad política internacional de regular los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial.

Primero se analizan las organización de cooperación interempresarial privada de mercado: la Cámara de Comercio Internacional. En segundo lugar, se estudian, las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales: el World Economic Forum y la Conference Board.

3.4.1 La Cámara de Comercio Internacional

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es la organización de cooperación interempresarial privada de mercado que representa mundialmente los intereses empresariales. Es también un actor consultivo privilegiado de la OMC, el FMI, el Banco Mundial, la OCDE y la Comisión Europea. También el G-8 recibe en cada una de sus reuniones un informe sobre las grandes preocupaciones empresariales de cada momento.

La Cámara de Comercio Internacional se constituyó en París en 1919, donde aún mantiene su sede.²¹⁰ Tiene su origen en el impacto económico y social provocado por las crisis laborales de principios del siglo XX y por la posterior I Guerra Mundial. Se creó el mismo año que la Sociedad de Naciones y la Organización Internacional del Trabajo, con las que compartía la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países.

Se trata de una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado con más tradición y peso en la comunidad empresarial transnacional. Fue la primera que se creó y es una organización empresarial conservadora que mantiene el estandarte de la defensa del libre mercado desde su origen.

²¹⁰ El objetivo era establecer un foro de consulta de la comunidad empresarial transnacional impulsado por los bancos de inversión.

En la actualidad, agrupa más de 7.000 grandes, medianas y pequeñas empresas, así como asociaciones de cámaras de comercio de más de 130 países, que se organizan como comités nacionales.

3.4.1.1 *La creación de la Comisión Business in Society en 1997 y el desarrollo de la RSE*

La CCI ha defendido a lo largo del siglo XX una posición conservadora basada en los principios del libre mercado, imponiendo una visión totalmente economicista sobre el papel de la empresa en la sociedad, basada en la búsqueda del máximo beneficio y la aceptación de que la RSE sólo correspondía a los accionistas. En este sentido, durante la segunda mitad del siglo XX, la CCI ha ejercido como uno de los principales *lobbies* empresariales de defensa de la desregulación económica global que ha favorecido los procesos de globalización frente a organismos como el G8, la OCDE o la OMC. Desde mediados de la década de 1990 ha llevado a cabo importantes esfuerzos para institucionalizar una agenda política transnacional basada en la preeminencia de la autorregulación privada empresarial. Este objetivo ha comportado que la CCI haya establecido relaciones de trabajo conjunto con organizaciones internacionales gubernamentales como la OMC, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo o la Secretaría General de Naciones Unidas.

No obstante, la aparición de las estrategias de RSE implementadas por grandes empresas a mediados de la década pasada sorprendió a la CCI, que fue, a la sazón, una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado que más se opuso públicamente a la RSE durante la década de 1990. Para una organización que defiende el «conservador de libre mercado», la responsabilidad social y la sostenibilidad no tenían espacio en la gestión empresarial. No obstante, el hecho de que las grandes empresas globales empezasen a adoptar políticas de RSE y que este concepto entrase en la agenda política empresarial desembocó en que la CCI tuviera que aceptar su existencia. En el año 1997, creó la comisión *Business in Society*.²¹¹

La posición oficial de la CCI frente al desarrollo de la RSE se presentó en 2002 en un documento elaborado por la comisión de *Business in Society*,²¹² que aún hoy se mantiene vigente. El documento aceptaba la emergencia de la RSE como práctica de autorregulación empresarial frente la regulación pública y aportaba también recomendaciones prácticas para las

²¹¹ Según la estructura de CCI, es la comisión de trabajo de *Business in Society* la que se ha encargado de analizar y desarrollar la política de CCI en relación con las políticas de sostenibilidad y RSE. La comisión fue creada en el año 1997. Se trata, por lo tanto, de un tema de reciente integración en la CCI, que no había sido tratado con anterioridad. Desde el año 2005, el presidente de la comisión es Erik Belfrage, Senior Vicepresidente de Skandinaviska Enskilda Banken.

²¹² <<http://www.iccwbo.org/policy/society/id1188/index.html>> (5/7/2008).

empresas. Se consideraba que el hecho de que cada vez hubiese más empresas que adoptaran principios y valores de RSE de forma explícita había provocado una transformación de los valores sociales y medioambientales como parte integrante en el comportamiento empresarial, más allá de sus obligaciones legales. Se aceptaba la RSE como parte de la actividad empresarial en un mundo globalizado.

CCI define la RSE como «el compromiso voluntario por parte de las empresas de gestionar sus actividades de forma responsable».²¹³ En primer lugar, considera que la responsabilidad a largo plazo es una fuerza impulsora del desarrollo económico sostenible, pues las empresas necesitan desarrollar marcos de gestión, instrumentos técnicos y recursos financieros para hacer frente a los retos sociales y medioambientales. Por ello, considera que los principios voluntarios, frente a la regulación pública, presentan ventajas para el desarrollo de la RSE. Las aproximaciones voluntarias a la RSE minimizan las distorsiones en la competitividad y los costes asociados a las transacciones en marcos reguladores coercitivos, lo que ha comportado que las empresas superen el marco regulador.

En segundo lugar, la CCI reconoce la contribución que puede aportar el diálogo con ONG responsables, transparentes y constructivas para poder afrontar temas vinculados al impacto social de la actividad empresarial. A pesar de ello, la decisión de establecer diálogos entre empresas y ONG debe ser impulsada por las propias empresas de forma individual, caso por caso. La CCI se adaptó y aceptó de forma reactiva el concepto de RSE a causa de la realidad que vivían las propias empresas. No obstante, su visión de la RSE sigue siendo conservadora, ya que no contempla que la integración de los valores sociales y medioambientales en la gestión empresarial suponga un límite al libre mercado. Así pues, CCI defiende una aproximación privada y voluntaria de la RSE. Se trata de una política interna de la empresa, elaborada y revisada por la propia empresa, sin coerción externa. En este sentido, considera que los principios voluntarios son mucho más efectivos que la regulación pública, por ello se defiende la autorregulación privada de cada empresa y sector.

3.4.2 La organización World Economic Forum

World Economic Forum (WEF),²¹⁴ en español Foro Económico Mundial, es una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales con más poder de influencia en la política mundial. Se trata de una organización de ámbito internacional formada no sólo por directivos del sector empresarial, sino por líderes políticos y académicos, que

²¹³ <<http://www.iccwbo.org/policy/society/id1188/index.html>> (5/7/2008).

²¹⁴ <<http://www.weforum.org/en/index.htm>> (24/7/2009).

pretende reunir las élites globales en torno a un sistema global de gobernanza. La primera reunión del WEF, que ya tuvo lugar en la localidad de Davos, en los Alpes suizos, fue impulsada por el profesor suizo de management Klaus Schwab en 1971. Reunió a los principales directivos empresariales europeos en un encuentro para discutir sobre la estrategia comercial europea. En 1982, este encuentro informal que se iba celebrando cada año entre los principales directivos de empresa de Europa cambió de rumbo y se abrió a los líderes empresariales mundiales, integrando también líderes políticos internacionales y altos directivos de las organizaciones internacionales gubernamentales de cooperación económica, como el GATT, el Banco Mundial y el FMI. De esta forma, desde 1982 el WEF reúne a los principales miembros de la clase capitalista transnacional (Carroll y Carson, 2003).

Desde entonces se sigue celebrando de manera anual en la misma localidad de Davos. La participación en este encuentro depende de la propia organización, que invita a los principales directivos empresariales, líderes políticos de alto nivel internacional y nacional, la comunidad científica y académica y los líderes de los principales medios de comunicación. Los miembros del WEF y de sus órganos directivos son principalmente europeos, norteamericanos y de los países emergentes asiáticos. Existe muy poca representación de los países en desarrollo, por lo cual los movimientos sociales lo consideran como un gobierno mundial a la sombra por la capacidad que poseen sus miembros a la hora de tomar decisiones e influir en ellas en la política mundial. Para poder solventar la presión de la sociedad civil global, en los últimos años el WEF ha invitado también a algunos líderes sociales.

El WEF es una organización formada por la élite capitalista transnacional, lo que Carroll y Carson (2003) denominan «miembros fundadores», que son escogidos entre las altas élites capitalistas globales. En la actualidad, los miembros del Foro son los presidentes y directivos de las principales empresas impulsoras de la economía global, mil grandes empresas y doscientas pymes. Entre ellas se encuentran las principales empresas de sectores estratégicos y de países que desempeñan un papel importante en el desarrollo de su industria y su región, en su mayor parte países en desarrollo. Los impulsores del WEF parten de dos premisas: en primer lugar, que los retos mundiales no pueden resolverse sólo con el impulso de los gobiernos, las empresas y la sociedad civil global; y en segundo lugar, que los retos mundiales se caracterizan por su complejidad, fragilidad y sincronismo, por lo que es necesario buscar soluciones entre iguales y con las personas más expertas en cada uno de los campos.

En cuanto a su naturaleza jurídica, WEF es una organización sin ánimo de lucro con base en Suiza. En 2006, abrió una oficina de representación en Pekín y otra en Nueva York, donde radica la sede del World Economic Forum USA. En enero de 2005 creó una nueva organización, la *Young Global Leaders*, formada por líderes empresariales, científicos y de comunicación menores de cuarenta años.

Los miembros de la organización son invitados²¹⁵ y deben aportar cuotas económicas importantes que contribuyen a los fondos de la organización, que en el año 2002 era de 1 billón de dólares.²¹⁶ Además, el WEF dispone de socios estratégicos formados por aquellas empresas más comprometidas por su apoyo financiero y estratégico.²¹⁷ Se trata de socios seleccionados que dan su apoyo a escala global y regional. Aportan su experiencia y recursos a alto nivel en el desarrollo de la organización.

El WEF posee tres órganos de gobierno: Foundation Board, International Business Council y Managing Board. La Foundation Board es el órgano directivo principal y tiene la responsabilidad de establecer los objetivos a largo plazo. Está formado por entre veinte y veintidós líderes internacionales públicos y privados, en particular directivos de sector empresarial. Forman parte de esta comunidad de planificación política transnacional Josef Ackermann (presidente del consejo ejecutivo de Deutsche Bank, Alemania); Kurt Alig (presidente de Arcadia Treuhand y miembro de la Swiss Chamber of Accountants and Auditing Firms, Suiza); Kofi Annan (ex secretario general de Naciones Unidas, Ghana); Tony Blair (ex presidente del Reino Unido); Peter Brabeck-Letmathe (presidente del Consejo de Nestlé, Suiza); Victor L. L. Chu (presidente y CEO de First Eastern Investment Group, Hong Kong); Mihael S. Dell (presidente de Dell, EE.UU.); Niall FitzGerald (presidente Deputy de Thomson Reuters, Reino Unido); Orit Gadiesh (presidente de Bain & Company, EE.UU.); Carlos Ghosn (presidente de Renault, Francia); Rajat Gupta (presidente del Consejo de The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria, y socio emérito senior de McKinsey & Company, EE.UU.); Susan Hockfield (presidente del Massachusetts Institute of Technology, EE.UU.); Christine Lagarde (ministra de Economía, Finanzas y Trabajo de Francia); Maurice Lévy (presidente y CEO de Publicis Group, Francia); Nandan Nilekani (copresidente ejecutivo

²¹⁵ Actualmente, entre los miembros y colaboradores del FEM se pueden citar a la Reina Rania Al Abdullah, Gordon Brown, Benedicto XVI, Bill Gates, James Dimon, KV Kamath, Henry Kissinger, Indra K. Nooyi, David J. O'Reilly, Wang Jianzhou, Hamid Karzai, Bono, Ban Ki-Moon, Condoleezza Rice, Tony Blair, Barham Salih, Umaru Musa Yar'Adua y John Chambers.

²¹⁶ <<http://www.weforum.org/en/index.htm>> (24/7/2009).

²¹⁷ ABB, ABN AMRO Bank, Accel Partners, Accenture, Alcoa, AMD, American International Group (AIG), Apax Partners, ArcelorMittal, AT&T, Audi, Avaya, Bahrain Economic Development Board, Bain & Company, Barclays PLC, Basic Element, Bill & Melinda Gates Foundation, Bombardier, Booz Allen Hamilton, The Boston Consulting Group, BP, BT, Burda Media, CA, Cerberus Capital Management, Chevron Corporation, Cisco, Citi, Clayton, Dubilier & Rice, Clifford Chance, The Coca-Cola Company, Credit Suisse, Deloitte, Deutsche Bank, Deutsche Post World Net, Dogus Group, Dubai Holding, Dubai World, DuPont, Electricité de France (EDF), Emirates Group, Ernst & Young, FedEx Corporation, Fluor Corporation, Forbes, Goldman Sachs, Google, Heidrick & Struggles, HP, HSBC Holdings, Infosys Technologies, Intel Corporation, Investor, JPMorgan Chase, KPMG, Kudelski Group, Lehman Brothers, Lenovo, Manpower, Marsh & McLennan Companies (MMC), McKinsey & Company, Merck & Co., Merrill Lynch, METRO Group, Microsoft Corporation, Morgan Stanley, Mubadala, NASDAQ, OMX Group, NBC Universal, Nestlé, Nike, Nomura Holdings, NYSE Euronext, The Olayan Group, PepsiCo, PricewaterhouseCoopers, Reliance Industries, Renault-Nissan, Roland Berger Strategy Consultants, Satyam Computer Services, Saudi Basic Industries Corporation (SABIC), Siemens, Silver Lake, SK Group, Standard Chartered Bank, Swiss International Air Lines, Swiss Re, Thomson Reuters, Travelport, UBS, Unilever, VimpelCom, Volkswagen, VTB Bank, WPP, Xenel Group y Zurich Financial Services.

<<http://www.weforum.org/en/about/Members%20and%20Partners/StrategicPartners/index.htm>> (25/7/2008).

de Infosys Technologies, India) o Ivan Pictet (senior managing partner de Pictet & Cia Private Bankers, Suiza).

3.4.2.1 *El World Economic Forum y la ciudadanía corporativa global como proyecto político*

El WEF fue fundado como una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales más conservadoras alrededor de líderes empresariales globales. Durante las décadas de 1970 y 1980, su defensa del libre mercado sin intervención pública fue muy relevante, aunque su estrategia cambió a partir de 1997 como consecuencia de un período de importantes crisis financieras que afectaron a las principales empresas transnacionales. Su posición ideológica neoliberal y conservadora quedó matizada. A lo largo de ese proceso, acabó elaborando una nueva visión ante la emergencia de una nueva ciudadanía corporativa global, que se ha convertido en un elemento fundamental en la transformación de la clase capitalista transnacional desde posiciones conservadoras de libre mercado a posiciones estructuralistas de libre mercado (Sklair, 2001).

Desde entonces, el WEF ha desarrollado un nuevo proyecto neoliberal basado en el concepto de *human social responsibility*. El proyecto se basa en el nuevo papel de las empresas para aportar soluciones a los retos sociales y medioambientales generados por su propia actividad y el capitalismo global.²¹⁸ La organización ha asumido la premisa de que el progreso económico no es posible sin el progreso social y sostenible, pero a la vez, el progreso social no es posible sin el progreso económico. El principal objetivo del WEF ha sido el desarrollo de nuevos proyectos de ciudadanía corporativa basados en la elaboración de iniciativas empresariales que aporten soluciones de liderazgo y *entrepreneurship* a los retos y las crisis generadas por el capitalismo global.

De ese proceso de reflexión han nacido dos de sus principales iniciativas vinculadas a la ciudadanía empresarial: *Global Health Initiative* (2001) y *Global Governance Initiative* (2001). En 2001 se creó la iniciativa *Corporate Global Initiative*. El concepto de *Corporate Global Citizenship* (ciudadanía corporativa global) es actualmente uno de los principales valores integrados en la misión del WEF. La ciudadanía corporativa global va más allá de la visión conservadora del libre mercado porque intenta paliar los riesgos sobre la reputación a los cuales se enfrentan las empresas en los mercados globales. Por ello, revisa el modelo de regulación

²¹⁸ En la reunión anual de 2008, Bill Gates pidió la constitución de un «capitalismo creativo que utilizase las fuerzas del mercado para hacer frente a las necesidades de los países pobres»; sin embargo, no se manifiestan a favor de ningún régimen político económico en concreto. Ban Ki-Moon manifestó que «las empresas se están convirtiendo en parte de la solución, no en parte del problema» y, al mismo tiempo, advertía de que el agua se está acabando y el mundo tiene que adaptarse a esta realidad.

sobre los mercados globales e impulsa un papel de liderazgo de las empresas a la hora de afrontar las consecuencias negativas del impacto de la actividad empresarial.

Supone una revisión de las premisas básicas neoliberales porque acepta el papel de la empresa como actor social en la sociedad globalizada. Considera que la empresa, para poder desarrollarse en los mercados globales, debe adoptar un nuevo papel público vinculado a su responsabilidad social y medioambiental. En primer lugar, se pasa de una concepción de responsabilidad única ante los accionistas para ampliarla a una responsabilidad ante todos los *stakeholders* o partes interesadas, y por lo tanto ante la sociedad, que son en definitiva los grupos que le permitirán crecer y obtener beneficios positivos. Y en segundo lugar, se rompe con la tesis de que el único objetivo de la empresa es la búsqueda del máximo beneficio económico (Friedman, 1970). Así pues, el WEF acepta y defiende la importancia del papel de la empresa en la mejora del estado del mundo, asumiendo su responsabilidad y su papel público en la consecución de los bienes públicos globales en la gobernanza global. En este sentido, la ciudadanía corporativa se entiende como un nuevo papel público para la empresa vinculado a la licencia para operar en los mercados globales, pues la rentabilidad económica sólo puede obtenerse si también se asume la responsabilidad de la empresa en la sociedad (World Economic Forum, 2002, 2008).

Es importante destacar que, según el WEF, son los altos ejecutivos de las empresas los que deben impulsar estas políticas, que mantienen bajo su control y decisión. Son ellos los que deben relacionarse directamente con los líderes políticos y sociales, asumiendo su interlocución. En este sentido, la construcción de diálogo y partenariado de la empresa con la sociedad es un reto fundamental para la empresa de hoy y en día. No obstante, esta nueva concepción de la empresa no representa una aceptación de la regulación pública sobre la actividad empresarial, sino una nueva actitud de la empresa como institución social. La empresa asume esta responsabilidad, según el WEF, a iniciativa propia, voluntaria e impulsada por los altos directivos empresariales, a través del diálogo y los partenariados entre las empresas con los demás agentes sociales, pero nunca bajo imposición pública y menos bajo un proceso de regulación y control jurídico internacional. En los últimos años, el WEF se ha opuesto sistemáticamente a cualquier propuesta de regulación y control público sobre la actividad empresarial.

En enero del año 2002, el WEF publicó en colaboración con la organización *International Business Leaders Forum* el primer informe sobre cuáles pueden ser las políticas e iniciativas de las empresas para desarrollar su ciudadanía corporativa global. Se trata del informe *Global Corporate Citizenship: The Leadership Challenge for CEOs and Boards*. El informe era fruto de un grupo de trabajo en el que habían participado cuarenta presidentes y directores generales de grandes empresas, y en él explicaban los beneficios de sus políticas de compromiso con la sociedad, de responsabilidad social y de integración en la gestión de las empresas de los

impactos sociales y medioambientales como parte de los valores y de las operaciones empresariales. Además, ofrecían un plan de acción. Lo que caracteriza a todas estas iniciativas y propuestas es su carácter voluntario por parte del sector empresarial y el hecho de que sean las propias empresas las que deban diseñar y gestionar sus estrategias políticas.

Este grupo de trabajo, llamado *Global Governance Initiative*, ha ido adoptando cada vez más iniciativas en el marco de los foros mundiales de Davos. Ha impulsado y controlado los esfuerzos del sector privado, junto con los gobiernos, las organizaciones internacionales gubernamentales y la sociedad civil global a través de los Objetivos del Milenio de Naciones Unidas, así como en otras iniciativas de gobernanza global. En 2001, Kofi Annan, entonces secretario general de Naciones Unidas, presentó uno de los principales instrumentos de gobernanza global público-privada: UN Global Compact.

En enero de 2008, el professor Klaus Schwab, presidente ejecutivo y fundador del WEF, publicó un artículo en *Foreign Affairs* bajo el título “Working with Governments and Civil Society”, en el que defendía la tesis de que las empresas debían coordinar su actuación para mejorar sus resultados a través del partenariado y la colaboración con los gobiernos y la sociedad civil global. Apuntaba cinco tipos de relación.

En el Foro de Davos de 2008, el comité asesor de la *Global Corporate Citizenship Initiative* presentó un segundo informe, *Partnering to Strengthen Public Governance: The Leadership Challenge for CEOs and Boards*, elaborado entre *WEF Global Corporate Citizenship Initiative*, otras organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, como Business for Social Responsibility, Internacional Business Leaders Forum, una de las principales asociaciones de difusión y consultoría de RSE, *AccountAbility*, y el proyecto *Corporate Citizenship* de la J. F. Kennedy School of Government of Harvard University.

El informe, que aporta una revisión mejorada de las líneas directrices presentadas en el informe de 2002, pretende contribuir a mejorar el papel de las empresas en la gobernanza global ofreciendo unas nuevas líneas directrices para que las empresas desarrollen iniciativas público-privadas. Se trata de una declaración de presidentes y directores generales de grandes empresas en forma de guía dirigida a los líderes empresariales para que trabajen con los gobiernos con vistas a mejorar el desarrollo económico sostenible. Entre los líderes que han colaborado en este informe se encuentran los directores generales y presidentes de KPMG (Michael Wareing), PricewaterhouseCoopers (S. A. DiPiazza, Jr.), Microsoft Corporation (W. H. Gates III), Tata Industries (Kishor A. Chaukar), Deloitte (J. P. Connolly), Nike (M. G. Parker), Coca-Cola Company (E. Neville Isdell), Merck & Co (R. T. Clark), AO VimpelCom (Alexander V. Izosimov), Pakistan State Oil Company (Jalees Ahmed Siddiqi), Ayala Company (Jaime A. Zobel de Ayala II), Merck & Co. (Richard T. Clark), Deloitte (John P. Connolly), Diageo (Paul

S. Walsh), Nike (Mark G. Parker), Ernst & Young (James S. Turley) y Olayan Financing Company (Lubna S. Olayan).

En este informe definen los déficits que existen en la gobernanza global y su impacto en las empresas.

Cuadro 5. Gobernanza global, RSE y ciudadanía corporativa según WEF

	Governance Deficit	Impact on Business
Bad Governance	<ul style="list-style-type: none"> • Endemic social conflict • Disputed/cancelled/absent elections • High levels of corruption • Inefficient administrative and regulatory processes 	<ul style="list-style-type: none"> • Business interruption resulting from increased volatility and conflict • Legal risks and financial outlays related to bribery and corruption • Unreasonable costs and barriers to establishing and operating businesses • Increased cost and political risk of providing security for people and fixed investments
Weak Governance	<ul style="list-style-type: none"> • Lack of basic public goods supporting economic and social development (e.g. water, healthcare, education) • Weak or uneven enforcement of existing laws and regulations (e.g. labour, environment, consumer safety) • Failure to adapt rules to emerging problems and circumstances • Poorly developed conflict resolution mechanisms (i.e. impartial judiciary) 	<ul style="list-style-type: none"> • Business interruption resulting from increased volatility and conflict • Legal risks and financial outlays related to bribery and corruption • Unreasonable costs and barriers to establishing and operating businesses • Increased cost and political risk of providing security for people and fixed investments
Underdeveloped Global Governance	<ul style="list-style-type: none"> • Endemic lack of consensus through existing structures (e.g. WTO Doha Round) • Absence of structures to address key global issues (e.g. climate change, human rights) • Conflicting or duplicative frameworks over best way to address key regional and global issues (e.g. climate change, natural resource management) 	<ul style="list-style-type: none"> • Risk of diminished political support for open trading system • Heightened risk due to lack of long-term framework for planning capital investments • Diminished license to operate resulting from low levels of trust in business • Business uncertainty regarding rules and guidelines

Fuente: WEF (2008)

El informe describe, así mismo, un marco de acción que se divide en cuatro elementos: liderazgo en la gobernanza global aprovechando el diálogo entre el sector público, la sociedad civil y las empresas; estrategias políticas, influencia y transparencia o rendición de cuentas.

Cuadro 6. La empresa en la mejora de la gobernanza global según WEF

Business Engagement in Partnerships to Strengthen Public Governance	
I. HELPING TO REMEDY BAD GOVERNANCE (National/Regional)	
<p>A) Economic</p> <p>1) Improving Frameworks and Policies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brazilian Pact For Integrity and Against Corruption (PACTO) • Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) • Transparency International Integrity Pacts • Partnering Against Corruption Initiative (PACI)* <p>2) Strengthening Institutional Capacity</p> <ul style="list-style-type: none"> • Global Partnership for the Prevention of Armed Conflict 	<p>B) Social & Environmental</p> <p>1) Improving Frameworks and Policies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kimberly Process • UN Special Representative's Mandate on Business and Human Rights • Voluntary Principles on Security and Human Rights (BSR and IBLF) <p>2) Strengthening Institutional Capacity</p> <ul style="list-style-type: none"> • South Africa's Business Against Crime Initiative • The Kosovar Refugee Registration Project • UNHCR Council of Business Leaders
II. HELPING TO STRENGTHEN WEAK GOVERNANCE (national/regional)	
<p>A) Economic</p> <p>1) Improving Frameworks and Policies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Committee for Economic Development (CED) • Global Information Technology Report (GITR) Country Policy Roundtable Series* • OECD Corporate Governance Roundtables • Transatlantic Business Dialogue and Transatlantic Economic Council <p>2) Strengthening Institutional Capacity</p> <ul style="list-style-type: none"> • Africa Investment Climate Facility • Business Action for Improving Customs Administration in Africa (BAFICAA) • Business Action to Stop Counterfeiting and Piracy (BASCAP) • Business Coalition for Capacity Building • Russian Foreign Investment Advisory Council 	<p>B) Social & Environmental</p> <p>1) Improving Frameworks and Policies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Global Fund to Fight AIDS, TB and Malaria Country Coordinating Mechanisms • ILO Better Work Initiative <p>2) Strengthening Institutional Capacity</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Coalitions on HIV/AIDS • Educational Quality Improvement Programme (EQUIP) and Instituto Qualidade no Ensino • India Business Alliance to Stop TB, China Health Alliance & Ghana Healthcare Systems Project* • Jordan, Rajasthan and Egypt Education Initiatives* • MFA Forum and its implementation of the Collaborative Framework in Bangladesh and Lesotho
III. HELPING TO DEVELOP GLOBAL GOVERNANCE	
<p>A) Economic</p> <p>1) Improving Frameworks and Policies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Global Governance Initiative* • Institute for International Finance "Principles for Stable Capital Flows and Fair Debt Restructuring in Emerging Markets" • International Monetary Convention Project* • Mainstreaming Responsible Investment (GCCI and AccountAbility) and Principles for Responsible Investing (Global Compact/UNEP) • Voluntary Hedge Fund Principles <p>2) Strengthening Institutional Capacity</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financing for Development Initiative* • Global Alliance for ICT and Development 	<p>B) Social & Environmental</p> <p>1) Improving Frameworks and Policies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carbon Disclosure Standards Board • Forest and Marine Stewardship Councils • Gleneagles Dialogue Initiative* • Global Fund on HIV/AIDS, TB and Malaria • Global Reporting Initiative • Guiding Principles for Public-Private Collaboration in Humanitarian Action (UNOCHA and World Economic Forum)* • UN Global Compact • Voluntary Carbon Standard • WHO's Stop TB and RBM Partnerships <p>2) Strengthening Institutional Capacity</p> <ul style="list-style-type: none"> • Global Business Coalition on HIV/AIDS • Logistics & Transport Industry Humanitarian Relief Initiative* • UNESCO-Fast Track Initiative-Forum Global Education Alliance*

* Denotes World Economic Forum Initiative

Fuente: WEF (2008)

La ciudadanía empresarial global cubre además diferentes proyectos dentro del WEF que han impulsado el papel de las empresas en la gobernanza de los principales retos globales y en el desarrollo del bien común global.

3.4.3 La organización Conference Board

La Conference Board (CB) es la segunda de las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales que se analizan. Como el WEF, es una organización formada por líderes empresariales.²¹⁹ La Conference Board fue fundada en 1916 en Estados Unidos como consecuencia de diversas crisis violentas acaecidas entre los sindicatos y los empresarios. Las crisis económicas y financieras de las primeras décadas del siglo XX provocaron la pérdida de confianza de la opinión pública en la comunidad empresarial. Como consecuencia de ello, un grupo de líderes empresariales que representaban a grandes empresas en Estados Unidos crearon esta organización de cooperación interempresarial. El objetivo era el de crear una organización de líderes empresariales que pudieran encontrar, mediante el diálogo, soluciones conjuntas a los problemas comunes que afectaban a la empresa y su relación con la sociedad. El impulsor de CB fue Magnus W. Alexander, ingeniero jefe de General Electric, que está considerado como un innovador en la visión del papel de la empresa en la sociedad en Estados Unidos. Fue una persona emprendedora e innovadora que creó en su empresa comités de diálogo para abrir cauces de comunicación entre la empresa y los trabajadores.

La CB puede definirse como una organización que ha promovido siempre unos elevados valores éticos para el comportamiento empresarial. No es, en este sentido, una organización de cooperación empresarial con una clara defensa del libre mercado conservador, aunque forma parte de esta generación de organizaciones. La CB lleva más de noventa años ayudando a los líderes empresariales a mejorar sus resultados manteniendo prácticas éticas. Su principal objetivo ha sido el de dotar a las empresas globales de conocimiento prácticos e investigación sobre temas vinculados a la actividad empresarial, con vistas a generar buenas prácticas y a crear un espacio de diálogo y consenso entre los líderes empresariales. Desde su creación, la CB ha impulsado la relación simbiótica entre las empresas y la sociedad.

La *Conference Board* se constituyó como una organización sin ánimo de lucro con estatus fiscal en Estados Unidos. Actualmente, es una organización global independiente. Tiene su sede principal en Nueva York, y mantiene sedes en Europa (Bruselas) y en Asia (Hong Kong). Cuenta con más de 2000 empresas miembros en más de 55 países. En total, estas empresas ingresan más de diez trillones de dólares al año y dan trabajo a 23 millones de personas en todo

²¹⁹ <<http://www.conference-board.org/>> (21/7/2008).

el mundo.²²⁰ CB abrió hace más de 24 años su sede en Bruselas, desde donde opera a escala paneuropea como *lobby* frente a la UE, en apoyo de los intereses empresariales. Tiene más de 400 miembros, que se organizan en grupos de trabajo. En la región de Asia-Pacífico, CB tiene más de 140 miembros.

Entre las actividades que realiza, cabe citar en primer lugar la investigación sobre gestión empresarial, y en segundo, la especialización en la formación de ejecutivos a través de conferencias de trabajo y grupos de investigación de ámbito internacional. Se ha centrado en la organización de encuentros entre líderes empresariales. También aprovecha las nuevas tecnologías para difundir informes para ejecutivos a través de la red.

La estructura de gobierno de CB consta de un presidente, con su equipo directivo, y un Consejo de Sabios, entre los que se hallan Douglas R. Conant (presidente de Campbell Soup Company); Josef Ackermann (presidente del consejo de gestión de Deutsche Bank AG); Alan M. Dacha (presidente de Fremont Group); Harry M. Jansen Kraemer, Jr. (socio ejecutivo de Madison Dearborn); Nandan M. Nilekani (copresidente de Infosys Technologies Limited) y Anne M. Tatlock (directora de Fiduciary Trust Company International).

3.4.3.1 *La Conference Board y la ciudadanía corporativa y sostenibilidad*

Las élites directivas de la Conference Board han mantenido desde su creación en 1916 un compromiso con la ética empresarial, que en los últimos años se ha adaptado al concepto de ciudadanía corporativa. Se trata de una organización formada por élites corporativas transnacionales que han impulsado la ideología neoliberal transnacional conservadora. En 1998 creó el Center for Corporate Citizenship & Sustainability²²¹ con el objetivo de ayudar a las empresas a integrar en sus prácticas y estrategias de gestión valores y políticas empresariales de ciudadanía empresarial global, sostenibilidad y RSE.

En la década de 1990, cuando las primeras empresas globales empezaron a adoptar prácticas de RSE, CB fue una de las primeras organizaciones empresariales de carácter general que asumió los valores de ciudadanía corporativa, sostenibilidad y RSE. La estrategia de CB fue de apoyo y promoción a aquellas primeras empresas que desarrollaron políticas de RSE. Se partía de la premisa de que los temas de ciudadanía corporativa, sostenibilidad y RSE formaban parte de los nuevos retos que deben afrontar las empresas en los mercados globales, si pretenden mantener su competitividad a largo plazo.

²²⁰ <<http://www.conference-board.org/>> (21/7/2008).

²²¹ <<http://www.conference-board.org/knowledge/citizenshipcenter/credentials.cfm>> (20/8/2008).

Ello vendría a demostrar que también las élites neoliberales conservadoras han ido asumiendo poco a poco que la ciudadanía corporativa o RSE es un elemento que permite a la clase capitalista transnacional mantener la hegemonía del libre mercado capitalista transnacional a pesar de las crisis sociales y medioambientales que provoca la actividad de las empresas transnacionales. Las élites empresariales más conservadoras, defensoras del libre mercado, han visto cómo la RSE ha sido favorable al desarrollo de los mercados transnacionales, y ha permitido evitar que los gobiernos adopten iniciativas de regulación transnacional. Así pues, las élites de CB han difundido la ciudadanía corporativa como una estrategia voluntaria interna de las empresas.

4 Estructura de las élites empresariales que conforman las redes de planificación política de responsabilidad social de la empresa

Las nuevas redes de poder económico se basan principalmente en la relación entre los presidentes, consejeros delegados, propietarios o directores generales de grandes empresas y empresas transnacionales (Rodríguez y Cárdenas, 2006; Cárdenas, 2007), un mecanismo que resulta útil a la hora de cohesionar la clase capitalista (Mizruchi, 1992). Se pueden identificar grupos de planificación política de élite que sirven a la comunidad en su conjunto y defienden intereses amplios de clase. Useem (1984) los define como el «círculo interno» que cohesiona y articula los intereses, promueve las acciones y dirige la red intercorporativa.

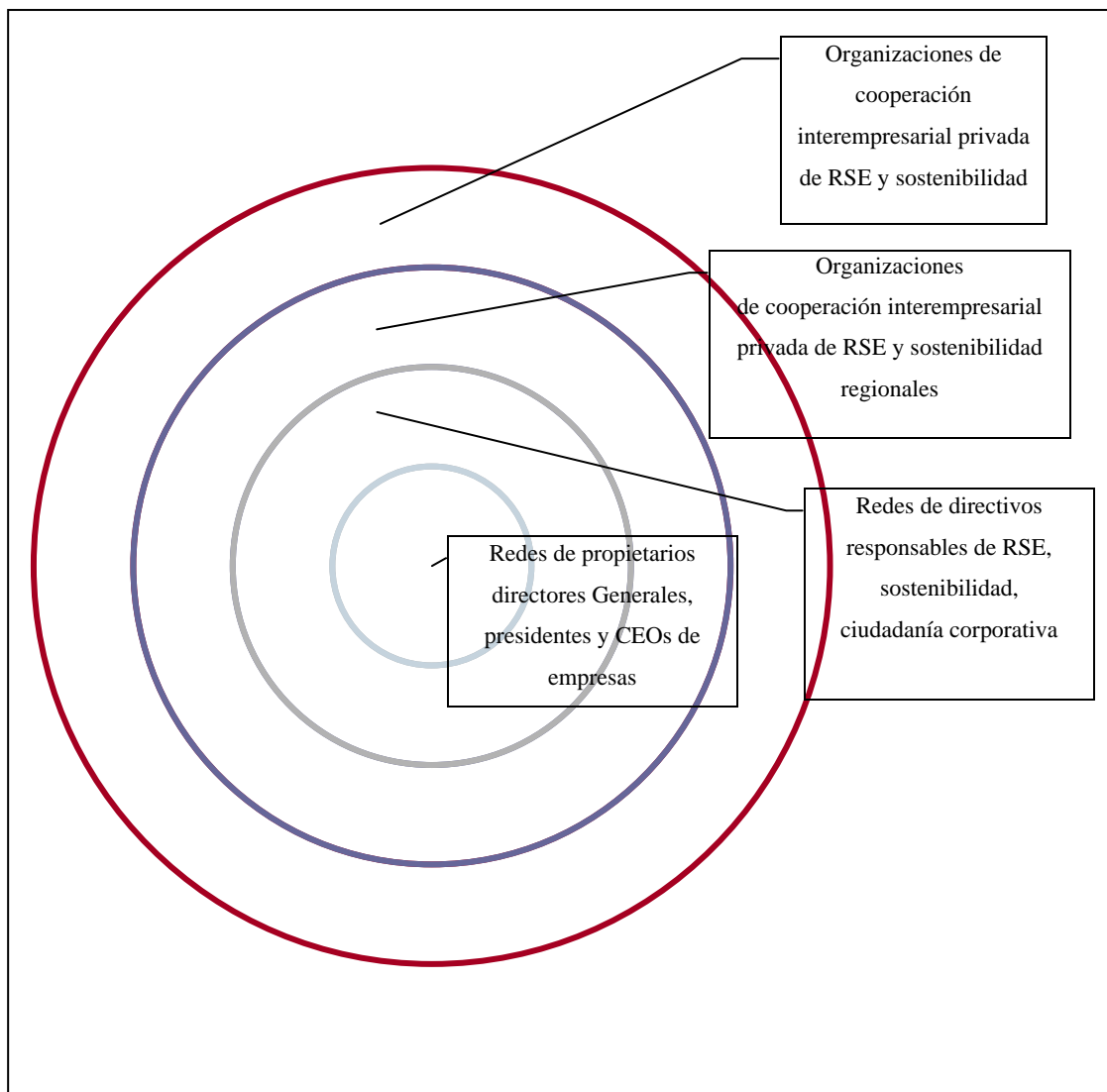
Teniendo en cuenta este aspecto, el estudio se aproxima a estos grupos de planificación política a través de las redes intercorporativas, lo que se conoce como *interlocking directorates*. En general, el objetivo principal de este estudio es analizar las redes de poder que se establecen entre estas élites a través de su participación y coparticipación en diferentes consejos de administración de grandes empresas transnacionales. La participación de los directivos empresariales en diferentes consejos de administración señala las redes de poder corporativo que se han establecido con el proceso de globalización y lleva a preguntar si existe realmente una comunidad empresarial transnacional (Rodríguez, Cárdenas y Oltra, 2005).

En esta investigación se ha aplicado esta metodología de análisis de *interlocking directorates* al estudio de las redes de poder que se establecen entre los presidentes, consejeros delegados, propietarios o directores generales de grandes empresas que participan en diferentes consejos de dirección de las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE. Estos presidentes, consejeros delegados, propietarios o directores generales de grandes empresas, junto con los directivos de los emergentes departamentos de RSE, conforman el «círculo interno» que cohesiona y articula los intereses, promueve las acciones y dirige la red intercorporativa frente a la ciudadanía corporativa global como proyecto político.

Teniendo en cuenta estos elementos, existen cuatro redes de actores y organizaciones que conforman los marcos de planificación política del movimiento empresarial de RSE:

1. En primer lugar, los presidentes, consejeros delegados, propietarios o directores generales de grandes empresas que se agrupan en el ámbito de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad.
2. En segundo lugar, los nuevos directivos responsables de los departamentos de RSE, ciudadanía y sostenibilidad en las empresas transnacionales.
3. En tercer lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad nacionales y regionales.
4. En cuarto lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad globales.

Gráfico 19. Estructura de las redes transnacionales de planificación política en torno a la RSE



Fuente: Elaboración propia.

4.1 La redes privadas de planificación política empresarial estructuralistas neoliberales

En primer lugar, el liderazgo de los propietarios, presidentes, o consejeros delegados que han creado las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad en los últimos quince años, y que participan en los órganos de dirección. Actúan de forma conjunta con las élites que impulsan y diseñan el movimiento empresarial de RSE y lo articulan como proyecto político en torno a una nueva forma de ciudadanía corporativa transnacional.

Estos grupos conforman el «círculo interno» de las élites de RSE, que cohesionan y articulan los intereses, promueven las acciones y dirigen la red intercorporativa. En esta red se integran los impulsores del movimiento, personas conocidas en la opinión pública mundial, que participan en iniciativas intergubernamentales en el ámbito de Naciones Unidas, como UN Global Compact, y en otros mecanismos *multistakeholder*.

Si se comparan las interrelaciones entre estos directivos a través de las diferentes organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad de carácter global —en este caso, la World Business Council for Sustainable Development, la Caux Round Table y la International Business Leaders Forum—, se observa que su liderazgo está muy personalizado y existen pocos directivos comunes. Cada una de estas organizaciones se comporta como una red de planificación política independiente del resto, aunque mantienen ciertas iniciativas en común en el entorno de UN Global Compact u otros mecanismos *multistakeholder*. No obstante, pocas relaciones hay entre las tres organizaciones de carácter global.

En cambio, entre las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad regionales, en particular las redes americana y europea, se dan importantes interrelaciones. En América existen espacios de colaboración entre la organización estadounidense Business for Social Responsibility y la panamericana Forum Empresa, de la que también forma parte la organización brasileña Ethos y toda una red de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad nacionales. Paralelamente, alrededor de CSR Europe ocurre lo mismo: esta organización europea integra las diferentes organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad nacionales de los países de la UE y su interrelación en red es muy importante, principalmente en el ámbito de las iniciativas de la Comisión Europea, como la Alianza Europea para la RSE, en la que participan las principales organizaciones nacionales y las empresas europeas. Todas estas redes conforman una amplia red transnacional de los líderes empresariales impulsores de la RSE, que se concentran sobre todo en las empresas con sede en Europa y América, aunque poco a poco se incorporan directivos de Asia, en especial de la India, China, Japón y el Sudeste asiático, así como de Australia.

En segundo lugar, cabe mencionar el papel político de los creadores de World Business Council for Sustainable Development en la planificación política de la RSE. Se trata de Björn Stigson (presidente ejecutivo de WBCSD desde 1995), Stephan Schmidheiny (presidente honorífico y creador del Grupo Nueva y la Fundación Avina) y Samuel A. DiPiazza, Jr. (actual presidente y Global Chief Executive Officer de PricewaterhouseCoopers). Junto a ellos, también son importantes en esta red en torno a WBCSD los primeros presidentes de esta organización: Rodney F. Chase (BP), Livio D. DeSimone (3M), Egil Myklebust (Norsk Hydro), Charles O. Holliday, Jr. (DuPont), Sir Philip Watts (Royal Dutch Shell), Bertrand Collomb (Lafarge) y Travis Engen (Alcan, ex presidente).²²²

Como se ha dicho, existe poca interrelación entre los directivos participantes en WBCSD con los directivos de Caux Round Table. Son dos organizaciones con perfiles políticos diferentes, e incluso con ideologías divergentes. WBCSD incorpora las élites estructuralistas neoliberales que pretenden transformar ciertas regulaciones del sistema capitalista y sus impactos sociales y medioambientales, mientras CRT incorpora élites americanas mucho más conservadoras, que consideran el proyecto del capitalismo moral. El Presidente de Caux Round Table es una persona reconocida públicamente por su trabajo en el desarrollo de la RSE. Se trata de Lord Daniel Brennan, miembro honorario de la Cámara de los Lores del Reino Unido, experto en Derecho y Comercio internacional. Entre los miembros del consejo de dirección, cabe citar a F. Raúl Martínez (director de Institutional Engagement, CEMEX, México), Toru Hashimoto (Senior Advisor de Deutsche Securities Ltd., Tokyo Branco, Japón), Karel J. Noordzy (ex presidente del Board of Managing Directors, PGGM), Noel Purcell (General Manager y Stakeholder Communications de Westpac Banking Corporation), Crocker Snow Jr. (director de Edward R. Murrow Center for Public Diplomacy de Fletcher School of Law & Diplomacy at Tufts University y presidente de Money Matters Institute), Frank Straub (presidente y CEO de Blanco GmbH & Co. KG), Ruth Stricker Dayton (directora ejecutiva y fundadora de Marsh, A Center for Balance and Fitness) y Tony Valeri (presidente de Ridge Strategy Group y ejecutivo de McMaster University's DeGroote School of Business).²²³

²²² Además, forman parte de esta red los miembros actuales del Consejo de dirección, que son vice-presidentes de WBCSD: Dr. Shoichiro Toyoda (presidente honorífico, miembro del Consejo de Toyota Motor Corporation), Julio Moura (presidente y CEO de Grupo Nueva), Jorma Ollila (presidente de Royal Dutch Shell). En el comité ejecutivo de WBCSD está a Markus Akermann (CEO de Holcim Ltd.), Michael Goleen (vicepresidente de Publisher, IHT The New York Times Company), Wang Jiming (vicepresidente de China Petrochemical Corporation, Sinopec), Anne Lauvergeon (presidente del Comité Ejecutivo de AREVA), Jacob Maroga (CEO de Eskom Holdings Ltd.), Teruaki Masumoto (director de Tokyo Electric Power Company), Teruaki Masumoto (director de Tokyo Electric Power Company), James E. Rogers (presidente y CEO Duke Energy Corporation) y Dr. Victor Fung (vicepresidente de la Cámara Internacional de Comercio).

²²³ En el Consejo de Asesores de CRT se encuentra a J. Brian Atwood (decano y profesor del *Humphrey Institute of Public Affairs, University of Minnesota*, y ex-administrador de *U.S. Agency for International Development*), Tunku Abdul Aziz (presidente de *Kuala Lumpur Society for Transparency and Integrity* y de *Transparencia Internacional Malasia*), Sir Anthony Cleaver (presidente de *UK eUniversities Worldwide Limited* y *Medical Research Council*; ex presidente de IBM (UK), AEA Technology plc y de United Kingdom Atomic Energy Authority; y presidente de *Council for Excellence in Management and Leadership*), Joseph J. Melone (presidente emérito y ex CEO de *Equitable Companies, Inc*), Anand Panyarachun (ex presidente de *Saha-Union Public Company* y ex primer ministro

Con respecto a los líderes de Internacional Business Leaders Forum, se trata de una red de empresas transnacionales americanas y europeas, con un perfil político mucho más claro. Destaca la figura de Robert Davies, fundador y director general de IBLF desde 1990 hasta su fallecimiento en 2007. También se integran en esta red los cinco presidentes actuales de IBLF. Los cinco son líderes empresariales que han aceptado dirigir la organización en áreas concretas de actividad, como las redes regionales o programas concretos. Destaca el papel predominante y protagonista de su presidente, E Neville Isdell (presidente de Coca-Cola Company). En los últimos años, Isdell ha desempeñado un papel muy activo y reconocido públicamente en la difusión empresarial de la RSE y la ciudadanía corporativa. Junto a él, también John Brock (director ejecutivo de Coca-Cola Enterprises y presidente de IBLF America), Paul Walsh (director ejecutivo de Diageo y presidente de IBLF Europa y África), Mohammed Jameel (presidente de Abdul Latif Jameel Co y de IBLF Oriente Medio) y Sunil Bharti Mittal (presidente de Group MD Bharti Enterprises y de IBLF Asia).²²⁴ Su proyecto tiene que ver más con el papel de las empresas en los países en desarrollo, en cuanto a la difusión de los derechos humanos y el desarrollo social sostenible.

En la red europea, uno de los directivos más influyentes e importantes es el vizconde Étienne Davignon, impulsor y creador de CSR Europe y su único presidente desde su fundación (2001). Es la persona más influyente y visible de la organización. Su influencia en la red empresarial europea en cuestiones de RSE es evidente, es una figura central en torno a la cual orbitan las empresas en su relación con la Comisión Europea en los temas de RSE. El papel del vizconde Étienne Davignon es muy complejo por su doble vinculación como presidente de una de las principales organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y

de Tailandia), James J. Schiro (CEO de Zurich Financial Services y ex CEO de Pricewaterhouse Coopers), Heribert Schmitz (profesor honorario de *Furtwangen University* y ex vicepresidente de Hewlett-Packard Corporation), Lodewijk C. van Wachem (presidente del Supervisory Board, Royal Dutch Petroleum Company y ex presidente del Committee of Managing Directors of the Royal Dutch/Shell Group of Companies), John C. Whitehead (ex presidente de Goldman Sachs, Inc., y ex secretario de Estado del Gobierno de Estados Unidos), y el doctor Herman H.F. Wijffels (presidente del *Social and Economic Council* de los Países Bajos, y ex presidente de Rabobank). Entre los órganos asesores destacaba la participación en el consejo académico de Samuel P. Huntington, que falleció en el año 2009 (Albert J. Weatherhead, III, *University Profesor* presidente de *Harvard Academy of International and Area Studies*).

²²⁴ En cuanto al *Board of Trustees* de IBLF, está formado por los líderes o directores generales de las principales empresas patrocinadoras, junto con otros líderes empresariales. Forman parte de esta red Malcolm Brinded (*Executive Director, Exploration & Production* Royal Dutch Shell), John Connolly (*Global Chairman* Deloitte Touche Tohmatsu), Alexis de Raadt St James (CEO *Althea Foundation*), Mark Foster (CEO *Business Consulting & Integrated Markets* de Accenture), Ross Perot, Jr (presidente de Perot Systems), Abdullah Saleh Kamel (presidente y CEO de Dallah Albaraka Group), Lord Hastings of Scarisbrick (director internacional de *Corporate Citizenship* de KPMG), Woong Yeul Lee (presidente de Kolon Group) y John Morgridge (presidente emérito de Cisco Systems). En el Consejo Asesor también hay presidentes y propietarios de grandes empresas que trabajan en la RSE. Entre ellos: Rt. Hon. the Baroness Bottomley of Nettlestone (*partner, board practice* Odgers Ray & Berndtson), Richard Edelman (presidente y CEO Edelman Worldwide), Harry Fitzgibbons (CEO de Top Technology Ventures), Ed Fuller (presidente de Marriott International), Jyoti Munsiff (*Honorary Counsel* y ex-CEO de Ethics & Compliance Officer Royal Dutch Shell), Stephen O'Brien (presidente de London First) y Malcolm Williamson (presidente de National Australia Bank Europe). Y finalmente, en el Consejo Asesor Internacional, que es un órgano independiente que apoya y asesora a los órganos directivos en su estrategia y desarrollo internacional, destaca la presencia de James Wolfenshon (presidente y miembro de *International Advisory Board* de Citigroup y ex presidente del Banco Mundial), Peter Brabeck-Letmathe (presidente y CEO de Nestlé) y Travis Engen (ex presidente y CEO de Alcan).

sostenibilidad, CSR Europe y de una de las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales como es el Grupo Bilderberg entre las cuales los valores pueden parecer diferentes y contradictorios. Se puede decir que ha trabajado para generar la red europea de grandes empresas que trabajan alrededor de CSR Europe y la Comisión Europea. Su liderazgo y protagonismo principal en CSR Europe es muy visible, pero al mismo tiempo, el vizconde Davignon es presidente del Grupo Bilderberg, que, como se ha analizado, es uno de los principales grupos conservadores en defensa de los valores ultraneoliberales. El vizconde Davignon se ha apoyado en el equipo directivo para expandir la RSE en Europa. Destaca el papel de Kerstin Born (director ejecutivo de CSR Europe) y Jan Noterdaeme (Senior Advisor on Strategy, EU and Stakeholder Relations).²²⁵

En Estados Unidos, los líderes de Business for Social Responsibility, junto con la red panamericana de Forum Empresa, conforman la red de líderes empresariales de impulso de la RSE. En BSR destaca el papel de su creador, director y presidente, Aron Cramer. Junto a él, cabe mencionar el protagonismo en América de los diferentes presidentes de las organizaciones de cooperación interempresarial de RSE que conforman la red Forum Empresa: Javier Irrázaval (presidente de Acción RSE, Argentina), Jorge Villalobos (presidente de Cemefi, México), Roberto Murray (presidente de Fundemás, El Salvador), Mariano Paz Soldán (presidente de Perú 2021), Ricardo Young (presidente del *Instituto Ethos*, Brasil), Janet Spröhnle (presidente de Acción RSE, Chile) y Adine Mees (CBSR, Canadá). No obstante, en BSR sobresale, más que el papel de los directivos, la representación de grandes empresas norteamericanas como Chiquita, Royal Dutch Shell, Goldman Sachs, Rio Tinto, Microsoft o Ford Motor Company. Los miembros activos no son los directivos de estas empresas, sino los responsables de políticas de RSE o sostenibilidad que participan en la organización. Este hecho indica el bajo rango de importancia que los directivos empresariales dan a la organización, que siempre ha poseído un perfil social al que se adaptan mejor los directores de RSE. En este sentido, los directivos de los departamentos de ciudadanía corporativa, RSE y sostenibilidad de grandes empresas desempeñan un papel importante en la promoción y desarrollo de estas organizaciones, como en el caso de CSR Europe o BSR. Conforman un segundo nivel en esta red empresarial en torno al movimiento de la RSE.

²²⁵ Otros directivos que son o han sido importantes en CSR Europe son Lars Kolind (ex presidente de Grundfos, Dinamarca), Mads Ovlisen (ex presidente de Novo Nordisk, Dinamarca), Joe Middleton (ex presidente de Levi Strauss Europe) y Bernard Giraud (director de Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social de Danone Group). Actualmente, en el Consejo Directivo de CSR Europe no hay presidentes, directores generales o CEO de grandes empresas, sino que está formado por directores de RSE y, por lo tanto, ostentan un cargo directivo menor en las empresas. Estos directores de RSE conforman una red de directivos promotores de la RSE en Europa. Entre ellos, cabe mencionar a Elena Bonfiglioli (Microsoft Europe), Janet Blake (British Telecom), Bea Buyle (Procter & Gamble), Eric Dziejcz (Novo Nordisk), Antoni Gelonch-Viladegut (Sanofi-Aventis), Lothar Meinzer (BASF AG), Marina Migliorato (Enel Spa), Celia Moore (IBM), Lettemieke Mulder (Unilever), Åsa Pettersson (Vattenfall AB), Roger Vercammen (Sony) y Jeannette Weisschuh (Hewlett-Packard).

Finalmente, los directivos y fundadores de *Ethos Institute* en Brasil que tiene un importante papel en la difusión de la RSE en este país y en toda América Latina. Se trata de Ricardo Young (presidente de *Ethos*) y Oded Grajew (presidente del Consejo Deliberativo). También es importante citar la relación de *Ethos* con la redes civiles transnacionales vinculadas al movimiento social crítico de responsabilidad empresarial. Algunos miembros de su consejo internacional, que poseen un perfil transnacional y global y que son líderes fundamentales para el movimiento de RSE, son Alice Tepper Marlin (SAI – Social Accountability International, EE.UU.), Allen White (Tellus Institute, EE.UU.), Bernardo Toro (Universidad Javeriana, Colombia), Bob Dunn (BSR – Business for Social Responsibility, EE.UU.), Bradley Googins (Boston College – Center for Corporate Citizenship, EE.UU.), David Vidal (The Conference Board, EE.UU.), Ernst Ligteringen (director de Global Reporting Initiative), George Kell (director ejecutivo de UN Global Compact), Hazel Henderson (EE.UU.), Jane Nelson (Harvard Business School – Kennedy School, EE.UU.), Javier Cox (Acción RSE, Chile), John Elkington (SustainAbility, Reino Unido), Peter Davies (Business in the Community, Reino Unido), Mokhethi Moshoeshe (AICC – African Institute of Corporate Citizenship, Sudáfrica), Luis Ulla (IARSE – Instituto Argentino de Responsabilidad Social, Argentina) y Simon Zadek (Accountability, Reino Unido).

4.2 La redes privadas de planificación política empresarial conservadoras y de libre mercado

El análisis de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y neoliberales que han promovido la RSE. Estas organizaciones de ideología conservadora y neoliberal, en los últimos años han ido aceptando la RSE y ciudadanía empresarial como una estrategia empresarial en los mercados globales que les permite mantener el control sobre la regulación de los impactos sociales y medioambientales. Se trata de grupos de planificación política más generalistas, que no trabajan específicamente en la difusión y diseño de instrumentos de RSE, pero que en los últimos años han desarrollado proyectos e iniciativas al respecto. En cuanto a la red de directivos de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado, sus líderes no son impulsores directos de la RSE, ni se pueden considerar como parte de una red de planificación política que impulse esta estrategia, aunque sí conforman una de las redes de planificación política neoliberal más importantes de la clase capitalista transnacional que impulsan la ideología conservadora neoliberal.

En este sentido, destaca la existencia de algunos empresarios que participan de forma paralela en los órganos de dirección de organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y neoliberales, y en las nuevas organizaciones de cooperación interempresarial

privada de RSE y sostenibilidad. Se trata de coincidencias muy significativas: en primer lugar, Samuel A. DiPiazza, *Jr.*, que es presidente honorario de World Business Council for Sustainable Development, miembro del consejo de *trustees* de la Conference Board y del consejo de la Cámara de Comercio Internacional. En segundo lugar, el vizconde Étienne Davignon, presidente de CSR Europe y del Grupo Bilderberg —uno de los principales grupos de planificación política privada conservador neoliberal—. En tercer lugar, Victor Fung, presidente de la Cámara de Comercio Internacional y miembro del consejo directivo de World Business Council for Sustainable Development. Y por último, Peter Brabeck-Letmathe, miembro del consejo asesor internacional de International Business Leader Forum y de la Foundation Board del World Economic Forum.

Estas relaciones interorganizativas permiten visibilizar que en el futuro este será un elemento que definirá la interrelación entre las organizaciones de cooperación privada de RSE con el resto de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado y neoliberales.

4.3 Las empresas que participan en estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad

En general, se ha observado que la mayoría de grandes empresas transnacionales forman parte de alguna de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. Ello demuestra su importancia y el grado de aceptación de este proyecto político privado en la comunidad empresarial. Así mismo, el análisis del grupo de empresas que forman parte de los órganos directivos muestra como existe una red amplia y diversa de grandes empresas transnacionales.

En World Business Council for Sustainable Development tienen su asiento empresas transnacionales líderes en sus sectores, vinculados en la mayoría de los casos a la explotación de recursos naturales. Muchas de ellas sobresalen por el desarrollo de políticas medioambientales y de sostenibilidad. Por ejemplo: Grupo Nueva, Pricewaterhouse Coopers, Toyota Motors, Royal Dutch Shell Group, Holcim Ltd, New York Times Company, DuPont, China Petrochemical Corporation (Sinopec), AREVA, Eskom Holdings Ltd, Tokyo Electric Power o Duke Energy Corporations. En años anteriores, han sido miembros activos en los diferentes consejos empresas como BP, 3M, Norsk Hydro, DuPont, Lafarge y Alcan.

En Caux Round Table están integradas empresas especialmente norteamericanas y vinculadas a la banca de inversión y servicios financieros: Bar of England and Wales, Deutsche Securities Ltd., CEMEX, PGGM, Westpac Banking Corporation, Blanco GmbH & Co. KG.,

Zurick Financial Services, Hewlett-Packard Corporation, Royal Dutch Shell Group y Goldman Sachs.

En International Business Leaders Forum se encuentran las siguientes empresas transnacionales, vinculadas a proyectos innovadores y al desarrollo de políticas de RSE en países en desarrollo: Coca-Cola Company, Abdul Latif Jameel Co., MD Bharti Enterprises, Diageo, Coca-Cola Enterprises, Royal Dutch Shell Group, Deloitte Touche Tohmatsu, Altea Foundations, Accenture, Dallah Albaraka Group, Kolon Group, Cisco Systems, Perot Systems, KPMG, Odgers Ray & Bendtson, Edelman Worldwide, Top Technology Ventures, Marriott International, London First, National Australia Bank Europe, Citigroup, Nestle, Alcan, Allen & Co, Bentley Motors, Volkswagen e YTL Corporation Berhad.

En CSR Europe se hallan representadas las principales empresas transnacionales europeas: Suez-Tractebel, BT Plc., Microsoft Europe, Procter & Gamble, Novo Nordisk, Sanofi-Aventis, BASF AG, Enel SpA, IBM, Unilever, Vattenfall AB, Sony y Hewlett Packard.

En Business for Social Responsibility se encuentran empresas innovadoras y pioneras en muchos aspectos: Be-Cause LLC, IKEA, Ford Motor Company, General Electric Foundation, Microsoft Corporation, Goldman Sachs, Rio Tinto, Royal Dutch Shell Group y Chiquita Brands International.

Finalmente, en Ethos Brasil cabe citar empresas con un peso importante en la economía brasileña: ABN Amro, Natura Cosméticos, Votarantin Celulose e Papel, Espaço Empresarial Gestao de Serviços, Takaoka, Fundação Telefónica Brasil, Banco Itau, Suzano, Grupo RBS, Silex Trading S.A, Brex America y Fundación Avina.

Hay poca coincidencia entre las empresas que participan en los órganos directivos de estas organizaciones de RSE: no existe un conjunto cerrado de empresas que controlen estos grupos de planificación política transnacional. No se trata de una red centralizada, sino que cada red se construye en torno a un grupo de empresas que influyen directamente en las organizaciones. Sólo hay tres empresas que participen en los órganos directivos de WBCSD, CRT y IBLF de forma simultánea: Royal Dutch Shell Group (en 4: WBCSD, CRT, IBLF y BSR), Microsoft (en 2: CSR Europe y BSR) y Goldman Sachs (en 2: CRT y BSR).

No obstante, existe mayor coincidencia en las empresas asociadas a estas organizaciones de RSE. Como se ha dicho, un volumen muy importante de las grandes empresas transnacionales europeas y norteamericanas, y cada vez más también asiáticas, están asociadas, en general, a las organizaciones de RSE más importantes, WBCSD, BSR y *CSR Europe*.

4.4 Las redes de activismo privado transnacional, los grupos privados de planificación política empresarial y la responsabilidad social de la empresa

De esta investigación se obtiene un conjunto de conclusiones que se apuntan a continuación:

En primer lugar, se observa que la comunidad empresarial transnacional está integrada políticamente por diversas redes de activismo privado transnacionales formadas por presidentes, directores generales y consejeros delegados de grandes empresas que se agrupan en torno a organizaciones de cooperación interempresarial privada para defender diferentes proyectos políticos transnacionales basados en los principios del neoliberalismo.

En segundo lugar, para poder organizarse, las élites empresariales transnacionales han ido creando diferentes organizaciones de cooperación interempresarial privada, a partir de las cuales se han estructurado como grupos de planificación política de élite. En el núcleo interno de estas redes actúan varios presidentes, consejeros delegados y directores generales, que impulsan la creación y expansión de estas organizaciones y defienden proyectos y estrategias políticas globales.

En tercer lugar, cabe mencionar que, en los últimos diez años, han sido las élites empresariales agrupadas en torno a la ideología estructuralista neoliberal las que han desarrollado la estrategia política de la RSE, que se ha ido conformando como un nuevo proyecto empresarial global en el entorno de una emergente ciudadanía corporativa. Este proyecto neoliberal se ha construido como una estrategia más equilibrada frente a la ideología del libre mercado y el proyecto neoliberal conservador que tuvo su hegemonía política en las décadas de 1980 y 1990 impulsado por las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales. La RSE que ha sido impulsada por las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad viene a constituir una nueva estrategia estructuralista neoliberal que reforma la ideología del libre mercado y propone la integración de marco cuasi-reguladores, como la autorregulación privada para contrarrestar los efectos sociales y medioambientales negativos del capitalismo global.

En cuarto lugar, estas élites estructuralistas neoliberales que han impulsado la RSE se han estructurado en torno a las redes de planificación política empresarial de RSE y sostenibilidad que participa en diversas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, como World Business Council for Sustainable Development, Caux Round Table e International Business Leaders Forum, o bien de carácter regional, como CSR Europe, Forum Empresa, Business in the Community, Business for Social Responsibility o Ethos Brasil.

En quinto lugar, es importante destacar que estas redes de planificación política privada se han formado en torno a redes de directivos de empresas que tienen su origen en la zona atlántico-europea, donde se localizan las principales organizaciones de cooperación

interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. De forma paulatina, estas organizaciones se han ido expandiendo a otras regiones, como América del Sur y Asia (India, China, el Sudeste asiático).

En sexto lugar, el estudio de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad demuestra que se trata de redes atomizadas y de volumen reducido en cuanto al número de presidentes, consejeros delegados y directores ejecutivos que participan en sus órganos directivos; en tres de ellas sólo hay alrededor de una decena: World Business Council for Sustainable Development, Caux Round Table e International Business Leader Forum. Cada una de estas organizaciones se comporta de forma independiente, como una red de planificación política transnacional. Entre ellas existen pocos directivos comunes.

En séptimo lugar, cabe decir que, junto a estos presidentes, consejeros delegados o directores ejecutivos de grandes empresas, destaca el papel de los directivos de los emergentes departamentos de RSE, que participan en algunas organizaciones de cooperación interempresarial regionales como CSR Europe en Europa o Business for Social Responsibility en Estados Unidos. Estos directivos desempeñan un papel fundamental, ya que son los responsables de impulsar la RSE en las empresas.

En octavo lugar, resulta muy destacable la expansión de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad en forma de redes que van desde lo global hasta lo regional, pasando por lo nacional. Todas estas organizaciones conforman una amplia red transnacional de líderes empresariales impulsores de la RSE, que se concentran sobre todo en las empresas con sede en Europa y América, aunque de forma progresiva se van incorporando directivos asiáticos (esencialmente de India, China, Japón y el Sudeste asiático) y australianos. Así pues, las empresas se articulan en un primer nivel en las organizaciones de RSE nacionales, que, a su vez, se integran en las organizaciones de RSE regionales, como *CSR Europe* y *Forum Empresa*.

En noveno lugar, el papel que las élites empresariales adoptan al impulsar el desarrollo de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad es el de planificadoras y difusoras de un proyecto empresarial global, lo que les permite actuar como co-decisiones en cuanto a la forma en que las empresas deben autorregularse por lo que respecta a sus responsabilidades sociales y medioambientales.

Y en último lugar, cabe decir que, a pesar de que no existe un proyecto político común en la comunidad empresarial transnacional, ya que el debate entre los grupos conservadores de libre mercado y los estructuralistas neoliberales es aún importante, se observa que en los últimos años diversas organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado, como la Cámara de Comercio Internacional, y de organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales, como el World Economic Forum, han participado en la difusión de la RSE como estrategia empresarial transnacional. Así pues, la comunidad empresarial transnacional

más conservadora y neoliberal ha ido aceptando el movimiento empresarial de RSE como un proyecto político de consenso, que permite integrar en el sistema capitalista global marcos para contrarrestar los efectos negativos de la globalización. La RSE constituye una estrategia que permite a la clase capitalista transnacional mantener la hegemonía neoliberal en la esfera política mundial, como un estrategia que apuesta por el consenso entre las fuerzas políticas y empresariales y la sociedad civil global.

CAPÍTULO 6

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA: LA REGULACIÓN *MULTISTAKEHOLDER* Y LAS ÉLITES EMPRESARIALES

El principal objetivo de este capítulo es continuar con el estudio del papel de las élites empresariales como co-reguladores y co-decisores en el marco de la responsabilidad social de la empresa. La investigación avanzará en el análisis de la participación de estas élites empresariales en espacios políticos que van más allá de la gestión y la autorregulación privada. Se trata de las iniciativas de regulación *multistakeholder* que han emergido en la última década en torno a la RSE y que vienen a ampliarla como espacio de gobernanza público-privada. El propósito de este capítulo es analizar cómo ha ido emergiendo un nuevo escenario de reciente institucionalización de la RSE como espacio de gobernanza global *multistakeholder*. En este espacio, las élites empresariales han colaborado con las élites sociales, ONG, sindicatos y organismos de Naciones Unidas en la elaboración de estándares e instrumentos de transparencia y rendición de cuentas.

Este estudio pretende centrarse en el papel político que han desarrollado los presidentes, directores generales, consejeros delegados y directores ejecutivos de empresas que participan en estos nuevos espacios de gobernanza *multistakeholder*. El estudio de caso se centra en Global Reporting Initiative (GRI). Global Reporting Initiative se ha convertido en uno de los estándares globales comúnmente aceptados por la comunidad empresarial global de forma voluntaria para rendir cuentas ante la sociedad por medio de la elaboración de memorias de sostenibilidad. De esta forma, las empresas informan sobre los impactos sociales y medioambientales de su actividad transnacional y adoptan una actitud de transparencia sobre sus políticas de derechos humanos y medioambientales.

Para poder desarrollar este estudio de caso, la investigación empírica se basa en una metodología cualitativa que aúna la revisión de fuentes indirectas con entrevistas en profundidad a los miembros del consejo de dirección del GRI y a los miembros del secretariado. El objetivo es analizar el papel de las élites empresariales en la toma de decisiones y en el proceso de elaboración y desarrollo de este instrumento de RSE. Se pretende analizar si las élites empresariales actúan como co-decisores y co-reguladores globales.

En segundo lugar, uno de los objetivos importantes de la investigación es analizar la relación entre Global Reporting Initiative y UN Global Compact para abordar estos

instrumentos *multistakeholders* desde la perspectiva de la gobernanza global y la relación entre la RSE y el sistema de Naciones Unidas.

De esta forma, en el primer y segundo apartados se presenta el estudio de caso sobre Global Reporting Initiative. Se trata de un estudio de caso cualitativo para el que se han realizado entrevistas en profundidad a diferentes miembros del consejo de dirección, el secretariado de GRI y los creadores de la iniciativa. El objetivo de la investigación empírica es analizar la influencia y el papel de estos empresarios, directores generales y directores ejecutivos de grandes empresas que han participado en la institucionalización del GRI como miembros del consejo de dirección.

En primer lugar, se han analizado fuentes de información secundarias: la página web de GRI y diversos informes y publicaciones de la organización; además de la prensa especializada, la prensa internacional y otros trabajos de investigación que son citados (Palenberg, Reinicke y Witte, 2006; Szejnwald Brown, De Jong y Lessidrenska, 2007; Waddock, 2008; White 1999, 2005). En segundo lugar, se han desarrollado entrevistas en profundidad a los miembros y ex-miembros del consejo de dirección del GRI. Se ha escogido a los representantes del sector empresarial. También se ha entrevistado al director ejecutivo del GRI, a otros miembros del secretariado y algunos de los creadores de la iniciativa que han participado también en los órganos de dirección. Las personas entrevistadas son las siguientes:

1. Ernst Ligteringen, director ejecutivo de GRI desde 2002. Responsable ejecutivo del secretariado.
2. Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva de GRI. Miembro del secretariado.
3. Nelmara Arbex, responsable de los servicios de aprendizaje del GRI. Miembro del secretariado.
4. Sean Gilbert, director técnico de GRI. Miembro del secretariado.
5. Allen White, director ejecutivo del Tellus Institute (Boston), creador de GRI. Primer director ejecutivo del GRI en funciones.
6. Robert K. Massie, ex director ejecutivo de CERES (Boston), creador del GRI. Miembro provisional del primer consejo de dirección hasta 2003.
7. Steve Waddell, director de aprendizaje de iScale y fundador y director ejecutivo de Global Action Network (Boston). Asesor externo de GRI.
8. Judy Henderson, ex directora de Oxfam Internacional, ex presidenta de Australian Ethical Investment Ltd, ex comisaria de World Commission on Dams. Miembro del consejo de dirección de GRI (2002-2009). Fue su primera presidenta.
9. Sir M. Moody-Stuart, presidente no ejecutivo de Anglo American Plc desde 2001, de HSBC Holdings y de Accenture; ex presidente de Royal Dutch Shell Group (1998-2001) y ex director ejecutivo de gestión (1991-1998). Director no ejecutivo y presidente

de la Fundación de UN Global Compact y ex miembro del consejo de dirección de GRI (2002-2007).

10. Ignasi Carreras, ex director de Intermon Oxfam (España) y director del Instituto de Innovación Social de ESADE. Miembro del consejo de dirección del GRI desde 2007.
11. Peter H. Y. Wong (China), senior partner de Deloitte Touche Tohmatsu, en Hong Kong, y miembro del consejo de la International Federation of Accountants. Miembro del consejo de dirección del GRI.

Las entrevistas se han desarrollado entre julio y octubre de 2008.²²⁶ Se ha elaborado previamente un modelo de entrevista que incorpora los aspectos principales planteados en el marco teórico para conocer el papel de los líderes empresariales en el consejo del GRI. El modelo de entrevista se presenta en los anexos. Las entrevistas han sido registradas y transcritas para ser analizadas y revisadas.

Su análisis concreto ha sido estructurado a partir de los principales temas de interés: el origen de la iniciativa *multistakeholder*, la participación de las empresas en la iniciativa, la participación de los directivos empresariales en el consejo, sus principales intereses, la relación con los demás miembros del consejo, su papel en la toma de decisiones y negociaciones, su representatividad frente a la comunidad empresarial transnacional, la aportación al GRI como instrumento regulador, el papel de co-reguladores y co-decisiones y, finalmente, el futuro de la iniciativa y su relación con UN Global Compact y la gobernanza global.

Los resultados obtenidos se presentan en los dos primeros apartados: el primero se centra en la creación del GRI y el segundo en la participación de las élites empresariales en el consejo de dirección. El estudio sobre el papel de las élites empresariales en el GRI se basa en la estructura de los principales temas planteados en las entrevistas que han sido extraídos de la revisión de la literatura. Para la elaboración del estudio se ha tomado como base la información recogida de las personas entrevistadas y se destacan, además, aquellos temas de mayor relevancia, preocupación e interés. Se citan las fuentes en las que se basa el discurso si bien no se incluyen citas directas.²²⁷

En el tercer apartado, se presenta un análisis de la relación de Global Reporting Initiative y UN Global Compact desde el punto de vista de la gobernanza global. Este hecho se considera pertinente al tratarse de dos de los principales mecanismos de regulación *multistakeholder* de RSE, pues ambos son instrumentos de gobernanza global. UN Global Compact es hoy el instrumento de gobernanza global de RSE con más impacto global porque se integra en el marco del sistema de Naciones Unidas impulsado por el secretario general. En este sentido, UN Global Compact es un instrumento aglutinador de los principios, las normas y los valores

²²⁶ Pueden encontrarse las fechas de las entrevistas en los anexos.

²²⁷ La decisión de no incorporar citas textuales se debe a la petición expresa de algunas de las personas entrevistadas.

internacionales que constituyen el sistema de Naciones Unidas. A través de UN Global Compact se vehicula el compromiso empresarial relativo a los derechos humanos, los derechos laborales y el medioambiente. De forma complementaria, GRI establece el estándar o norma que permite a las empresas informar y rendir cuentas sobre estos impactos mediante la elaboración de memorias de sostenibilidad.

En el cuarto apartado, se presenta una reflexión final. En primer lugar, se analiza la literatura académica para apuntar algunos elementos sobre las perspectivas teóricas en el estudio de la RSE. En segundo lugar, se presenta una propuesta de investigación futura que gira en torno a los límites de la participación de las autoridades privadas en la gobernanza global y los déficits que plantea la RSE, sobre todo en el control democrático y la vinculación de las empresas en la gobernanza de los bienes públicos globales.

1 Global Reporting Initiative: el diálogo entre el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y las empresas

Uno de los elementos más innovadores en el marco de la RSE es que las élites empresariales estructuralistas neoliberales actúan en marcos de colaboración política con otros grupos sociales en el contexto global y transnacional para elaborar instrumentos de regulación *multistakeholder* o multisectorial. En las décadas pasadas, las élites empresariales centraron su actividad política en el desarrollo de estrategias de presión frente a los gobiernos y de mecanismos de autorregulación. Esta actividad fue impulsada por los departamentos corporativos de relaciones públicas y en el seno de organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado, como la Cámara de Comercio Internacional, o bien a través de los directivos en organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales. En este caso, las élites empresariales diseñaban su papel político teniendo en cuenta su relación con las élites políticas gubernamentales e intergubernamentales.

En el marco de la RSE, no obstante, los líderes empresariales han tenido que relacionarse con los actores sociales, que se organizan en redes de activismo cívico transnacional que conforman el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial. Este elemento ha transformado el papel político de las élites empresariales en los marcos de gobernanza global, en primer lugar, en su relación con el sector público gubernamental e intergubernamental y, en segundo lugar, y especialmente, en su relación con las ONG sociales y medioambientales, sindicatos y redes de activismo civil transnacional. Tal como se ha visto, la RSE se ha articulado a partir del desarrollo de un nuevo espacio de entre el movimiento empresarial de RSE y el movimiento social crítico de RSE. En este espacio de encuentro han emergido nuevas formas de diálogo entre actores privados con ánimo de lucro y actores privados sin ánimo de

lucro. En algunos casos, estos espacios de diálogo han acabado generando nuevas iniciativas de regulación, que se han dado en denominar regulación *multistakeholder* o regulación civil.

En la última década, como resultado de la gestión de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial global, han emergido diferentes iniciativas *multistakeholder* que plantean nuevas formas de regulación civil elaboradas por medio de espacios de diálogo y cooperación intersectorial. Entre estas iniciativas hay UN Global Compact, Global Reporting Initiative, International Cyanide Mining Code, Marine Stewardship Council, Forest Stewardship Council, EU Multistakeholder Forum on Corporate Social Responsibility, Ethical Trading Initiative, Extractives Industries Transparency Initiative, Responsible Investment Principles, Social Accountability SA8000, MFA Forum, Global Alliance for Workers and Communities y African Comprehensive HIV/AIDS Partnership, entre otras.

Estos nuevos instrumentos de regulación se han ido institucionalizando en espacios de diálogo multisectorial donde participan líderes empresariales, organizaciones intergubernamentales, organizaciones medioambientales, organizaciones sociales, inversores socialmente responsables, organizaciones de consumidores, sindicatos y otros actores de la sociedad civil global, especialmente la universidad. Todos estos instrumentos se caracterizan por haberse conformado en torno a nuevas organizaciones de planificación política en que participan diferentes actores, privados, públicos y civiles.

Estos emergentes espacios de diálogo político *multistakeholder* suponen un nuevo espacio de cooperación política que permite analizar el papel de las élites empresariales en la gobernanza global, más allá de los intereses privados en diálogo y consenso con otras fuerzas políticas. Para las élites empresariales, la participación en estas iniciativas supone encontrarse en nuevos espacios de relación política multisectorial y colectiva que tratan de regular los riesgos sociales y medioambientales privados vinculándolos directamente a la gestión de los bienes públicos globales, como el cambio climático, los derechos humanos, los derechos laborales y los recursos naturales (Haufler, 2001; Ruggie, 2004).

Esta nueva interrelación política apunta a la emergencia de un nuevo papel público de las autoridades privadas (Haufler, 2001), pero también a la consolidación de un espacio neoliberal de consenso político entre las fuerzas sociales hegemónicas: las élites empresariales y la sociedad civil global (Levy y Newell, 2005).

Desde el punto de vista del papel de las autoridades públicas, es especialmente importante destacar cómo, en el marco de estas iniciativas, los gobiernos han quedado en un segundo plano, pues no han participado en ellas activamente (Haufler, 2006). Su falta de participación responde, en buena parte, al hecho de que se trata de iniciativas que han emergido en espacios transnacionales, más allá de la jurisdicción de los Estados-nación, a los que estas iniciativas no tenían que rendir cuentas. A diferencia de los gobiernos, las organizaciones intergu-

bernamentales, especialmente los organismos especializados de Naciones Unidas han tenido un papel directo en muchas de estas iniciativas. En muchas ocasiones organismos como el PNUD, el PNUMA las han auspiciado y apoyado.

1.1 La responsabilidad social de la empresa, la rendición de cuentas y la publicación de memorias de sostenibilidad

Global Reporting Initiative es en la actualidad el estándar global aceptado de forma generalizada por una parte muy importante de la comunidad empresarial transnacional para la elaboración de memorias de RSE. Este estándar, además, es aceptado por un número importante de gobiernos y organizaciones de la sociedad civil global, especialmente por las que forman parte del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial. Asimismo, es aceptado públicamente por organizaciones intergubernamentales, como las Naciones Unidas, la OCDE, la Unión Europea y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre otras.

Se trata de las directrices que guían a las empresas y otras organizaciones en la publicación de informes extrafinancieros de rendición de cuentas, lo que se conoce como *reporting* o memorias de sostenibilidad. En general, el objetivo de las memorias, sean financieras o extrafinancieras, es dotar a las partes interesadas y a la sociedad de un instrumento de rendición de cuentas y transparencia sobre la actividad empresarial, sus resultados y sus impactos. En el caso de las memorias extrafinancieras o de sostenibilidad, las empresas rinden cuentas de sus impactos sociales y medioambientales e informan públicamente de ello.

El estándar GRI se basa en el principio de la triple cuenta de resultados (Elkington, 1998), según el cual las empresas asumen su triple responsabilidad: social, medioambiental y económica. Para que la empresa asuma su transparencia y apertura a la sociedad, un paso fundamental es que ofrezca una información pertinente, estructurada y organizada. Esta información se publica en un informe anual extrafinanciero, paralelo al informe anual financiero.

La actividad de *reporting* financiero emergió en Estados Unidos en la década de 1930 tras la crisis financiera de finales de la década de 1920. Así, desde finales de la década de 1940, en Estados Unidos, y posteriormente en el resto del mundo, las empresas vienen publicando informes sobre su actividad y sus resultados financieros y económicos. Actualmente, en la mayoría de los países, la publicación de memorias financieras es una obligación legal, tanto para las empresas participadas en los mercados de valores como para las empresas no participadas. Según las legislaciones, las memorias son públicas y deben presentarse ante los órganos reguladores pertinentes, que en muchas ocasiones suelen ser los organismos reguladores de los mercados de valores de cada país, o bien los gobiernos.

La información que las empresas publican en torno a los resultados financieros y el gobierno corporativo debe organizarse de acuerdo con unas directrices definidas a nivel internacional por la International Accounting Standards, o a nivel nacional por otros organismos. Estas directrices establecen qué tipo de información debe incluirse y cómo debe presentarse. Las asociaciones de contables nacionales o internacionales se han encargado de este trabajo durante décadas en un proceso de revisión sobre el tipo de información que debe presentarse, de acuerdo con las empresas y los directivos empresariales.

El movimiento social crítico de responsabilidad empresarial se hizo eco, en la década de 1990, de la necesidad de que las empresas ofrecieran información sobre sus impactos sociales y medioambientales. Esta necesidad había sido reivindicada en la década anterior por las ONG de medio ambiente, que pedían a las empresas que rindieran cuentas de sus impactos medioambientales a través de informes. En el marco de la Unión Europea y del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), este debate se intensificó a principios de la década de 1990. Debido a la influencia de este movimiento social crítico, a mediados de la década de 1990, esa demanda se amplió con la necesidad de contar con información sobre los impactos sociales de las empresas, especialmente en relación con la violación de los derechos humanos y los derechos laborales. En efecto, una de las demandas de ese movimiento era la necesidad de que la empresa fuera transparente y rindiese cuentas de los impactos sociales y medioambientales que se derivaban de su actividad. Este elemento se convirtió en la base del concepto que se conoce como *corporate accountability*.

Si las empresas se mostraban ante la sociedad de forma más transparente e informaban sobre sus impactos sociales y medioambientales, esta información podría ser contrastada y revisada por las partes interesadas para iniciar un diálogo o un proceso de controversia con las empresas. El movimiento de los inversores socialmente responsables, especialmente en Estados Unidos, presionó a las empresas para obtener memorias extrafinancieras. A finales del siglo XX, las empresas más innovadoras consideraron los beneficios de publicar memorias de sostenibilidad e iniciar políticas de transparencia y empezaron a publicar estas memorias. Este nuevo formato de memoria corporativa de sostenibilidad vino a transformar las tradicionales memorias financieras. Se han denominado de diferentes formas: memorias de sostenibilidad (porque están vinculadas a las políticas de sostenibilidad), memorias extrafinancieras (por el tipo de información que ofrecen) o memorias de triple cuenta de responsabilidad (porque incluyen información sobre los impactos económicos, sociales y medioambientales).

Para las empresas, la elaboración de estos informes presenta múltiples ventajas: en primer lugar, les pueden ser útiles para compararse con la competencia mediante mecanismos de *benchmarking*; en segundo lugar, les permite ofrecer en un solo informe una respuesta común frente a todas las demandas que recibe de la sociedad, y especialmente, de los *stakeholders* o partes interesadas. Las empresas se habían visto sometidas a una constante demanda de

información pública de los grupos sociales, que les llegaba a través de cuestionarios y entrevistas. Las empresas recibían demandas de los centros de investigación sobre comportamiento empresarial, de los *ratings* sociales y medioambientales e, incluso, de los nuevos índices financieros responsables, como el *Dow Jones Sustainability Index* o el *FTSE4Good*, que habían emergido a principios de esa década para dar cuenta de sus impactos sociales y medioambientales. Ese *reporting* se había convertido, pues, en un trabajo importante de los emergentes departamentos de RSE. La publicación de una memoria anual de sostenibilidad permitía a las empresas dotarse de un instrumento de rendición de cuentas y tener un documento conjunto con indicadores pertinentes para poder responder a todas esas demandas y con el que iniciar el diálogo y la colaboración con los *stakeholders*. Así, en los últimos años, se ha convertido en un elemento básico de la política de RSE de las empresas transnacionales.

A principios de la década de 1990, en el contexto europeo y norteamericano, había una fuerte presión desde el ámbito medioambiental para que la publicación de estas memorias medioambientales fuera regulada por ley como una obligación. Este hecho coincidió en el tiempo con los escándalos financieros de grandes empresas, como WorldCom, Enron y Tyco en Estados Unidos y Ahold, Parmalat y ABB en Europa.

En este contexto, en los últimos años de la década de 1990, algunas empresas transnacionales empezaron a incluir en sus memorias tradicionales apartados concretos en los que rendían cuentas sobre sus impactos medioambientales y, más tarde, sociales. Las más innovadoras optaron por publicar nuevos informes con formatos concretos que venían a dar forma a las nuevas memorias de sostenibilidad. En Estados Unidos, las empresas pioneras habían publicado sus primeros informes sociales con la ayuda de la organización Council on Economic Priorities (CEP), como fue el caso de Linoves (1972), Clark C. Abt (1972), Eastern Gas (1972) o Atlantic Richfield (1974-1977). La empresa Ben and Jerry's, uno de los referentes en materia de RSE, publicó su primera memoria en 1989.

De este modo, a finales de la década de 1990, un primer grupo de empresas transnacionales habían publicado ya sus memorias de sostenibilidad. En el Reino Unido, The Body Shop lo hizo en 1995 con el título *Values Report*; Royal Dutch Shell Group, en 1998, con *The Shell Report – Profits and Principles – Does there have to be a choice*. BP (British Petroleum) publicó su primer informe sobre los impactos sociales de la explotación de petróleo en Angola en 1997: *Social Report* (Sustainability, 1999). VanCity Credit Union (Vancouver City Bank), en Canadá, hizo lo propio en 1997; además, lo hizo verificar por un auditor externo. Novo Nordisk, en Dinamarca, publicó su *Values in Action* en el año 2000 y también lo verificó externamente; incluso midió por primera vez el impacto sobre sus partes interesadas o *stakeholders* (Sustainability, 1999).

En el informe *The CEO Agenda* (Sustainability, 1998), se analizaba la voluntad de los líderes empresariales de más de un centenar de empresas que estaban empezando a publicar

informes de sostenibilidad. Según los resultados de ese informe en 1998, el 74% de los presidentes, consejeros delegados y directores ejecutivos de las empresas pioneras consideraba importante el desarrollo de esas memorias. De hecho, ellos mismos las presentaban y firmaban.

A principios del siglo XXI, más de cincuenta empresas transnacionales publicaban memorias de sostenibilidad (Sustainability, 2002). En Europa: The Co-operative Bank, Novo Nordisk, BAA, BT, Río Tinto, Royal Dutch Shell Group, BP, The Body Shop, BASF, Volkswagen Group, British Airways, SA Group, Henkel, Novartis International, Unilever, BMW Group, Danone Group, Siemens, Suez, Crédit Suisse Group, Bayer, Deutsche Telekom, Procter & Gamble. En Estados Unidos: Bristol-Myers, Ben & Jerry, Chiquita Brands International, United Utilities, Adidas-Salomon, General Motors, ITT Flygt. En Asia: Ricoh Japan, Mitsubishi Electric Group, Manaaki Whenua, Sony Corporation. En América Latina: Aracruz Celulose. En Sudáfrica: WMC Breweries.

A partir de 2003, la publicación de memorias de sostenibilidad fue un hecho muy relevante para las empresas transnacionales.²²⁸ Muchas empresas publicaron sus memorias de sostenibilidad y las presentaron públicamente. Entre estas empresas figuran las siguientes: Novo Nordisk (Dinamarca): *2004 Annual Report*; Novartis (2004): *Caring and Curing*; GKN (Reino Unido): *2002 Social Responsibility Review*; BC Hydro (Canadá): *2003 Annual Report: Reporting on the Triple Bottom Line Performance*; DSM (Alemania): *2004 Annual Report*; Natura (Brasil): *2004 Annual Report*; BASF (Alemania): *2004 Shapping the future report*; SAS Group (Noruega): *2004 Annual Report & Sustainability Report*; Nike (Estados Unidos): *2004 Corporate Responsibility Report*; BP (Reino Unido): *2004 Making the Right Choice*. Siguiendo esta senda, en 2005, más de 2.000 empresas en todo el mundo publicaron memorias de sostenibilidad, informes sociales o informes medioambientales. De estas, 650 lo hacían teniendo en cuenta el estándar de GRI (White, 2005).

1.2 La emergencia de un estándar global de memoria de sostenibilidad: el origen de Global Reporting Initiative

Para las empresas, ése era un primer paso para responder a las demandas de los gobiernos y de la sociedad civil global. No obstante, al igual que había sucedido con el formato de las memorias financieras, las empresas necesitaban de unos estándares para organizar esa información (Kolk, 2004). Para el sector privado se trataba de un tema totalmente desconocido; ni siquiera disponían de profesionales internos capaces de gestionarlo. Esto motivó la contra-

²²⁸ En el año 2002 se presentó públicamente la segunda versión de las directrices de GRI.

tación de profesionales que procedían del campo medioambiental y social y que se integraron en los nuevos departamentos de RSE para elaborar memorias de sostenibilidad.

En este proceso de rendición de cuentas iniciado en la década de 1990, muchas empresas que no disponían de apoyo publicaron la información medioambiental según algunos estándares que estaban emergiendo en torno a la gestión medioambiental. En algunos casos, esas directrices eran nacionales o bien habían surgido en torno a organizaciones intergubernamentales, como la Unión Europea. En otros, las empresas transnacionales, en Estados Unidos, en Europa, en Canadá o en Australia, recurrían a organizaciones de cooperación interempresarial, como la Cámara Internacional de Comercio o las cámaras de comercio nacionales. En cualquier caso, poco a poco se vio la necesidad de disponer de un estándar común para tener memorias más unificadas y con indicadores similares. De lo contrario, la diversidad era tan importante que no podían compararse (Kolk, 2005).

GRI tiene su origen en este contexto. En concreto, es fruto del trabajo desarrollado por un grupo de inversores socialmente responsables y ONG medioambientales con sede en Boston (Estados Unidos), denominado Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES).²²⁹ CERES se había creado en 1989 con el objetivo de elaborar los *Principios Valdez para empresas medioambientalmente responsables*.²³⁰ Se trata de un código de conducta redactado por organizaciones sociales para que las empresas se comprometieran voluntariamente a aceptar unas normas de conducta responsables. Estos principios fueron elaborados tras la crisis medioambiental originada por el accidente del petrolero *Exxon Valdez* en las costas de Alaska en 1989. La elaboración de estos principios responde a la acción de diferentes activistas sociales (ONG medioambientales, inversores socialmente responsables, grupos religiosos, fundaciones, etc.), que impulsaron la creación de estos principios de aceptación voluntaria de responsabilidad medioambiental para las empresas frente a la falta de regulación pública en torno a las políticas medioambientales de las empresas en Estados Unidos.

CERES tomó la iniciativa de interactuar directamente con las empresas, pero de forma positiva, más allá de las campañas de boicot contra la empresa petrolera Exxon. Se consideró que, para solucionar este grave problema medioambiental, el sector social debía adoptar una posición de diálogo y cooperación con el sector empresarial. Los principios se elaboraron como un código de conducta que se presentó al sector empresarial en 1989. CERES pedía a las empresas que se comprometieran públicamente para iniciar un proceso que les llevaría a minimizar el impacto ambiental de las actividades empresariales.

Desde entonces, CERES ha continuado su trabajo como una de las organizaciones y redes sociales más innovadoras y pioneras en el movimiento social crítico de responsabilidad

²²⁹ <<http://www.ceres.org/>> (13/3/2009).

²³⁰ <<http://www.ceres.org/Page.aspx?pid=415>> (13/3/2009).

empresarial. Su objetivo es integrar la sostenibilidad en el mercado de valores, a partir de la actividad de las partes interesadas, especialmente los inversores socialmente responsables y el activismo accionario de RSE.²³¹ En 1989, CERES introdujo una nueva forma de relacionarse con la comunidad empresarial.²³² Esta nueva estrategia partía del principio de colaboración y diálogo entre empresas y ONG. Después de décadas de presión, boicots y confrontaciones entre las ONG medioambientales y las empresas, los emprendedores sociales que crearon CERES consideraron que era importante cambiar de estrategia para poder avanzar. Partían de la visión de que era necesario establecer un compromiso mutuo entre los inversores socialmente responsables, las ONG medioambientales y la comunidad empresarial.

A principios del siglo XXI, CERES se había convertido en una de las redes de inversores más importantes de Estados Unidos. Además de impulsar los Principios Valdez, ha desarrollado proyectos y redes fundamentales como la Investors Network on Climate Risk²³³ y el Sustainable Governance Forum on Climate Risk, entre otros. Con todo, uno de sus proyectos más innovadores ha sido GRI.

1.3 Los emprendedores sociales y su relación con las élites empresariales

En CERES han trabajado algunos de los activistas sociales más innovadores que han participado en la última década como líderes del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial. S. Waddock (2008) los considera en su obra los *Difference makers*, los pioneros sociales, porque han marcado la diferencia para hacer avanzar el movimiento empresarial de RSE. Entre ellos figuran Joan Bavaria, Allen White y Robert Massie.

Joan Bavaria, creadora y presidenta de la gestora de inversión socialmente responsable Trillium Asset Management, fue la fundadora y presidenta de CERES y la creadora del Foro para la Inversión Socialmente Responsable (Social Investment Forum) en Estados Unidos en 1982. Ha sido una de las emprendedoras sociales y activistas más importantes en relación con la

²³¹ El activismo accionario, conocido en inglés como *shareholder activism*, es la actividad de los grupos de inversión socialmente responsables, como fondos de inversión, fondos de pensiones, *endowments*, fundaciones o instituciones religiosas, por la que éstos ejercen sus derechos como partícipes de los fondos y accionistas de las empresas. Esta actividad se ejerce a través del diálogo con los directivos de las empresas (*engagement*) para integrar políticas de RSE en la gestión empresarial, o bien a través de los derechos políticos de los accionistas que participan directamente en las Asambleas Generales de Accionistas de empresas participadas en los mercados de valores. Esta actividad es muy importante en Estados Unidos.

²³² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²³³ Alianza de más de 70 inversores socialmente responsables que invierten más de 7 billones de dólares en fondos y empresas que tienen en cuenta su impacto en el cambio climático. <<http://www.ceres.org/Page.aspx?pid=427>> (13/3/2009).

RSE, la inversión socialmente responsable y el cambio climático. Creó y diseñó el proyecto de GRI.²³⁴

Allen White trabajó en el desarrollo de los Principios Valdez en 1989 y posteriormente en GRI. Preside el Tellus Institute²³⁵ de Boston, un *think tank* que tiene por objetivo desarrollar una cultura del desarrollo social sostenible y transformar la sociedad en una civilización sostenible. También es impulsor del proyecto Corporation 20/20,²³⁶ que tiene por objetivo redefinir el papel de la empresa para el año 2020. White sigue siendo en la actualidad uno de los activistas sociales más importantes en este campo.

Robert Massie es otro de los activistas sociales más destacados en relación con la RSE, además de sacerdote y político. Era director ejecutivo de CERES cuando diseñó, junto con Bavaria y Allen, el proyecto de GRI, y fue el primer presidente de su consejo de dirección entre 1997 y 1999. R. Massie había iniciado su labor como activista social en torno a 1984, en la campaña contra el gobierno de Sudáfrica por su política de apartheid. En esta época trabajó en Washington con Ralph Nader y Mark Green a través de sus campañas de *lobby* para influir en las políticas públicas relacionadas con la responsabilidad medioambiental y social. En 1989 se doctoró en Harvard Business School y empezó a trabajar con Joan Bavaria en CERES para diseñar los Principios Valdez. Fue director ejecutivo de GRI hasta que éste se convirtió en una institución independiente de CERES.

En 1989, para poder aplicar los Principios Valdez y trabajar con las empresas y valorar sus impactos sociales y medioambientales, CERES empezó a analizar los comportamientos empresariales. Pronto se dieron cuenta de que no disponían de una herramienta común que permitiera comparar el comportamiento de las empresas. Entonces, Joan Bavaria, Allen White y Robert Massie empezaron a pensar en la necesidad de disponer de un estándar global de transparencia corporativa. De esta forma, las empresas podrían elaborar una memoria de sostenibilidad de acuerdo con unas directrices comunes, con unos indicadores comunes y un formato similar, que sería útil y comparable. Entre 1997 y 1999, CERES y Tellus Institute, de la mano de White y Massie²³⁷, dieron forma al proyecto, que acabó constituyéndose en institución independiente de CERES en 2002.

²³⁴ Joan Bavaria murió en noviembre de 2008 a causa de un cáncer. Su trayectoria ha sido analizada desde diferentes ámbitos (CERES, *Harvard Business Review*) como una de las líderes del movimiento social en Estados Unidos y en todo el planeta. Para más información, véase: <<http://www.ceres.org/joan>> (13/3/2009).

²³⁵ <<http://www.tellus.org/>> (13/3/2009).

²³⁶ Se trata de un proyecto presentado en 2004, con el propósito de redefinir la agenda empresarial más allá de la RSE y trabajar para la transformación del modelo de empresa que existe en Occidente: <<http://www.corporate2020.org/>> (13/3/2009).

²³⁷ Para poder desarrollar este estudio de caso se ha entrevistado a Allen White y Robert Massie.

1.4 Las redes de activismo que conforman el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y la transparencia empresarial

En la creación de GRI confluyen dos procesos: en primer lugar, el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial, junto con el impulso de la inversión socialmente responsable y el consumo responsable; en segundo lugar, el movimiento empresarial de RSE. En su origen está la voluntad de los activistas sociales —especialmente del grupo CERES— de generar un instrumento basado en la relación y el diálogo entre el sector privado y el sector social; posteriormente se añadió el papel del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Estos activistas eran conscientes de la capacidad de los nuevos instrumentos de regulación voluntaria *multistakeholder* que estaban emergiendo, vinculados a los mercados, más allá de la regulación pública.

Esta idea había surgido entre los movimientos sociales en Estados Unidos y en el Reino Unido, especialmente en la década de 1980, en torno a los inversores socialmente responsables y el consumo responsable. En los países anglosajones, habían emergido diferentes organizaciones creadas con este objetivo. Así, en Estados Unidos, en 1969, Alice Tepper Marlin había creado el Council on Economic Priorities (CEP) con el propósito de analizar el comportamiento empresarial y de apoyar a las empresas innovadoras socialmente. El CEP publicó en 1973 una de las obras que marcó el inicio del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial: *Shopping for the better world* (1973).

En Estados Unidos vieron la luz una serie de organizaciones sociales que vendrían a dar forma a ese movimiento.²³⁸ En 1972 se creó el Investors Responsibility Research Center (ICCR), uno de los principales centros de activismo accionario en relación con los fondos de inversión y los fondos de pensiones socialmente responsables. En 1979, Joan Bavaria creó el Franklin Research and Development, que después se convertiría en la gestora de inversión Trillium Research Management. En 1982, Paul Freundlich creó, con el apoyo de Alisa Gravitz, Coop America con el objetivo de organizar a los consumidores socialmente responsables. Ese mismo año, Joan Bavaria creó el Social Investment Forum, que agrupaba todas las gestoras y organizaciones sociales americanas que trabajaban en el ámbito de la inversión socialmente responsable. En 1984 se creó el Investors Responsibility Research Center (IRRC) para proveer información a los inversores socialmente responsables. En 1996 se creó Corporate Watch en San Francisco como herramienta para denunciar las violaciones de los derechos humanos por parte de las empresas. Poco a poco, estas iniciativas, y muchas otras, acabaron por conformar redes de activismo social frente a las empresas.

²³⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

Algo similar ha sucedido en otros muchos países, especialmente en el Reino Unido, que fue el primer país europeo donde emergieron este tipo de organizaciones. En 1983, bajo el impulso de Oxfam y otras organizaciones sociales y religiosas, Peter Webster creó en Londres Ethical Investment Research Service (EIRIS). Su objetivo era crear un centro de investigación sobre el comportamiento empresarial para ofrecerla a los inversores socialmente responsables y los gestores de fondos. Hoy EIRIS es un referente a nivel internacional y es el centro de investigación que proporciona la información no financiera al índice financiero *FTSE4Good*.

En 1984 se comercializó el primer fondo de inversión socialmente responsable: Stewardship Fund. En 1987 se creó en Manchester la organización social Ethical Consumer Research Association, que ofrecería información sobre las empresas a los consumidores socialmente responsables y organizaría campañas de boicot contra actitudes empresariales negativas. En 1991 se creó el UK Social Investment Forum bajo el impulso de emprendedores como Peter Webster, Tessa Tenant, Malcom Lynch y, más tarde, Penny Shepherd, que dirigiría la organización durante muchos años. En 1994 se creó el Business and Human Rights Group de Amnistía Internacional en el Reino Unido, que después impulsaría la iniciativa CORE para promover legislación pública en torno a la RSE. También se crearon las organizaciones Sustainability, por John Elkington, y Accountability, por Simon Zadeck. Ambos han sido los principales activistas y emprendedores sociales en relación con el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial.

A finales del siglo XX, en otros muchos países europeos y asiáticos emergieron organizaciones similares. En España, por ejemplo, en 1996, Montserrat Peirón creó el Centro de Investigación e Información sobre Consumo (CRIC). En 2002, Marta de la Cuesta y Orenco Vázquez, de Economistas sin Fronteras, e Isabel Tamarit, de Oxfam, impulsaron la creación del Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa, que hoy agrupa más de 15 ONG en España en torno a esta materia. Finalmente, en junio de 2008, se presentó el SpainSif, foro español de la inversión socialmente responsable.

La creación de estas organizaciones sociales y otras muchas respondía a un objetivo fundamental: organizar al sector social en torno a la demanda de empresas social y medioambientalmente responsables aprovechando la capacidad del sector social de ofrecer información transparente sobre los impactos sociales y medioambientales de las empresas. En el desarrollo del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial, la necesidad de que las empresas se abrieran a la sociedad a través de mecanismos de transparencia y *reporting* ha sido uno de los elementos más importantes en torno al concepto de *corporate accountability* o rendición de cuentas. Este proceso convergió en CERES en 1997, donde emergió el proyecto de desarrollar un estándar global de memorias de sostenibilidad.

1.5 La ambición de los emprendedores sociales que diseñaron Global Reporting Initiative: la capacidad de regular a partir de una iniciativa *multistakeholder*

Según un estudio de White y Zinkl (1998), a finales de la década pasada había más de once proyectos nacionales e internacionales que ofrecían estándares sobre códigos de conducta voluntarios para elaborar memorias.²³⁹ La mayoría de los proyectos que emergían lo hacían en torno a gobiernos, organizaciones de cooperación interempresarial o consultoras privadas. El proyecto de los impulsores de GRI era generar un modelo estándar global con el que pudiesen trabajar todas las empresas. Los objetivos del proyecto eran muy ambiciosos, pero tenía un valor añadido frente a las demás iniciativas: su estructura *multistakeholder* y su voluntad global.

Como exponen Szejnwald Brown, De Jong y Lessindrenska (2007) en un trabajo de investigación sobre el origen de GRI, los fundadores del proyecto querían ir más allá de generar un producto estandarizado: querían impulsar un proceso de transformación y cambio empresarial. Consideraban que, creando un sistema de memoria no financiera, de forma paralela a como se generó un sistema de memoria financiera en las décadas de 1950 y 1960, se iniciaría un proceso de transformación por el que los actores implicados adoptarían un verdadero compromiso que les permitiría transformar la responsabilidad social y medioambiental de las empresas.²⁴⁰ Para ello, era necesario generar un proceso a largo plazo que aportase experiencia empírica y un proceso de consulta multisectorial y colectivo que facilitara un proceso de aprendizaje para las empresas y para el sector social en el que las empresas convergieran en un cambio real sobre su responsabilidad social y medioambiental (White, 1999).

El diseño de la institucionalización de GRI fue muy importante, especialmente porque era necesario que fuese una iniciativa multisectorial, en la que se consiguiera iniciar un proceso de diálogo entre las diferentes partes interesadas o *stakeholders* implicados en la RSE, especialmente entre el sector privado y el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial. Con este objetivo, entre 1997 y 1999 se dedicaron a diseñar las primeras directrices. Entre 1998 crearon el primer consejo de dirección, que empezó a trabajar en la institucionalización del proyecto. Para apoyar este trabajo se crearon grupos de *stakeholders*.²⁴¹

La estructura organizativa inicial era sencilla y eficiente. Contaba con un consejo de dirección *multistakeholder* creado en 1998, que se fue ampliando con nuevos miembros. En 1999, GRI tenía un secretario y un consejo de dirección en el que participaban 17 miembros

²³⁹ Entre estos estándares destacan los proyectos de Association for Environmental Management in Bank (Alemania), Chemical Industry Association (Alemania), Confederation of British Industry (Reino Unido), European Chemical Industry Council, Cámara Internacional de Comercio, International Network for Environmental Management, Japan Federation of Economic Organizations, Mineral Council of Australia, International Business Leaders Forum, entre otros.

²⁴⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁴¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

representantes de los diferentes grupos de interés: empresas, *think tanks*, ONG medioambientales, inversores socialmente responsables, auditores, etc.; además, se establecieron pequeños grupos de trabajo independientes. La relación de trabajo principal se estableció por Internet (Szejnwald Brown, De Jong y Lessidrenska, 2007).

De hecho, los creadores de GRI consideraron primero influir en el gobierno de Estados Unidos para que ese estándar se elaborase en forma de regulación nacional. Sin embargo, el peso de los *lobbies* empresariales en Washington hacía prever un fracaso del proyecto. Por ello, como explicó R. Massie,²⁴² se optó por no seguir la vía gubernamental. Se consideró que la mejor estrategia era elaborar un estándar voluntario para que las empresas se adhirieran sin la presión gubernamental. Tenía que ser un instrumento útil para el sector privado y para el sector social. Así, los creadores de GRI, de forma voluntaria, no buscaron la participación de los gobiernos, sino la de las organizaciones intergubernamentales, como Naciones Unidas.

El estándar GRI se diseñó en forma de directrices con indicadores concretos que debían ser validados y discutidos por sus usuarios, las empresas y otras organizaciones sociales, por medio de un proceso de revisión interactiva que se iría consolidando a lo largo de los años. Estaba previsto que el proceso tuviera continuidad a medio y largo plazo.²⁴³ Como exponen sus creadores (White, 1999), se trataba de reunir en un mismo espacio de diálogo *multistakeholder* a diferentes actores privados y sociales como miembros de una red política que tenía por objetivo institucionalizar un discurso común que generase nuevas normas, prácticas y conceptos comunes en torno a la rendición de cuentas empresarial y que facilitase la emergencia de una nueva forma de entender la responsabilidad de la empresa y la responsabilidad colectiva en un espacio político global.

El objetivo de Joan Bavaria, Robert Massie y Allen White era múltiple y, sobre todo, muy ambicioso (White, 1999). Destaca su clara voluntad de reunir en torno a una misma mesa a emprendedores sociales, líderes empresariales y representantes de la sociedad civil, especialmente los sindicatos. El proyecto tenía, pues, una clara vocación multisectorial, y pretendía implicar a sectores que habían estado enfrentados hasta este momento, como las empresas con las ONG. Se consideraba que, si no se conseguía implicar a todos los actores involucrados, el nuevo estándar perdería validez social y, sobre todo, legitimidad. En segundo lugar, se pretendía construir un proyecto que generase un proceso de cambio y transformación social, especialmente entre las empresas y aquellas organizaciones que adoptasen el nuevo estándar como herramienta de transparencia y *accountability*. Se trataba de un proyecto que permitía a todas las organizaciones que asumiesen su uso una autovaloración de la situación en que se encontraban en relación con la responsabilidad social y medioambiental. Esto podía dar

²⁴² Estos datos han sido extraídos de la entrevista realizada a Robert Massie, creador del GRI.

²⁴³ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

lugar a una transformación de la organización, a partir de un proceso de aprendizaje. En tercer lugar, se pretendía que cada grupo de interés asumiese su papel como líder en la transformación de la sociedad hacia un marco de responsabilidad social, cambiando las expectativas de la sociedad en torno a la economía y las empresas y generando espacios con mayor rendición de cuentas. En cuarto lugar, se quería ir más allá de la obtención de un mero certificado o de seguir una auditoría medioambiental.

La misión, como ellos mismo afirman haciendo evidente una clara vocación de transformación social²⁴⁴, era crear un marco para elaborar memorias de sostenibilidad global, con un lenguaje que pudiese ser utilizado por todos los agentes en sus discursos sobre el comportamiento sostenible y a partir del cual se pudieran desarrollar juicios sobre el comportamiento empresarial, sobre principios y valores reconocidos por la sociedad, como los contenidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y otros documentos.²⁴⁵ En general, se consideraba que estas directrices podían ser un proceso previo a un marco regulador global sobre las memorias no financieras o de sostenibilidad. No obstante, el proyecto tuvo que mostrar su viabilidad y su potencial frente a otros sistemas y estándares sobre memorias no financieras para empresas que ya existían o que se estaban desarrollando al calor de instituciones públicas, o bien de organizaciones empresariales o consultoras.²⁴⁶

1.6 Global Reporting Initiative: las empresas y los líderes empresariales

En este contexto, una de las importantes innovaciones de los creadores del GRI fue el hecho de implicar desde el origen a grandes empresas transnacionales. Se trata de un elemento fundamental que explica el éxito del proceso.²⁴⁷ En efecto, los creadores consiguieron que un grupo de unas veinte empresas transnacionales se implicaran en el proyecto desde el principio. A partir de 1998, algunas de estas empresas transnacionales dieron su apoyo público al proyecto, como fue el caso de Royal Dutch Shell Group, British Telecom, ITT Flygt, UBS, General Motors, Ford Motor Company, The Body Shop o The Co-operative Bank. Todas ellas utilizaron las directrices del GRI para publicar sus memorias de sostenibilidad en el año 2000.

²⁴⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁴⁵ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo de GRI, a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁴⁶ En aquella época habían aparecido dos proyectos en Estados Unidos que recibían el apoyo de un grupo importante de empresas y de la comunidad empresarial. Estos proyectos eran Public Environmental Reporting Initiative (PERI) y Global Environmental Management Initiative (GEMI). Ambos proyectos compitieron con Global Reporting Initiative. PERI ofreció unas líneas directrices para el desarrollo de informes voluntarios de empresas teniendo en cuenta indicadores medioambientales; y GEMI contaba con el apoyo de la Cámara Internacional de Comercio, que ofreció un programa de autoevaluación medioambiental.

²⁴⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

Entre los líderes empresariales que participaron en el proyecto desde su origen²⁴⁸ destacan Magnus Enell, de la empresa ITT Flygt; Heinrich Hugenschmidt, de UBS; Erin Kreis y Judith Mullins (Public Policy Center), de General Motors; Chris Tuppen, de British Telecom; o Deborah Zemke, de Ford Motor Company, que rendía cuentas directamente a su presidente, Bill Ford. También fue importante el apoyo de Björn Stigson, director ejecutivo de World Business Council for Sustainable Development que participó en el proceso desde una etapa muy temprana y que ha formado parte del consejo de dirección como representante del sector empresarial hasta el año 2009. Algunos de estos líderes empresariales formaron parte del primer consejo de dirección, creado en 1998. De esta forma, se sintieron partícipe de un proyecto que estaban creando entre todos. Desde entonces, las empresas y sus directivos han desempeñado un papel muy activo en todos los órganos de gobiernos.

Las primeras *GRI Corporate Sustainability Reporting Guidelines* se presentaron en marzo de 1999 en el marco de la conferencia «Toward a Common Framework for Corporate Sustainability Reporting», que tuvo lugar en el Imperial College de Londres.²⁴⁹ Las directrices contenían tres capítulos: el preámbulo, que describía sus objetivos y principios, su valor y su aplicabilidad; las directrices, que se dividían en nueve partes (1. Declaración de presidentes y consejeros delegados; 2. Indicadores principales; 3. Perfil de las instituciones de *reporting*; 4. Políticas, organización y sistemas de gestión; 5. Relación con los *stakeholders* o partes interesadas; 6. Impacto de gestión; 7. Impacto operativo; 8. Impacto del producto; 9. Resultados de sostenibilidad); y anexos.

Un total de diecinueve empresas transnacionales accedieron a probar el programa piloto y participar en su revisión para presentar un informe final en marzo del año 2000. Entre estas empresas destacan General Motors, ITT/Flygt, Procter and Gamble, Novo Nordisk, The Body Shop, ABB y Shell International, BAA, BP Amoco (Sustainability y UNEP, 2000). En el año 2000, un volumen emergente de empresas transnacionales publicaron ya memorias de sostenibilidad, algunas con apoyo de las directrices del GRI y otras no. Respecto al grupo de empresas transnacionales que habían integrado las directrices del GRI en marzo de 1999, algunas de ellas obtuvieron los mejores resultados según el ranking de Sustainability y UNEP (2000) sobre Global Reporters que se analizaba periódicamente. Entre estas empresas figuraban Novo Nordisk, BAA, BP Amoco, Royal Dutch Shell Group y The Body Shop.

Finalmente, también se quiso vincular a las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que habían emergido en aquellos años. La primera en participar del proyecto en las primeras fases, desde 1998, fue World Business

²⁴⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁴⁹ La conferencia estuvo organizada por seis de los participantes principales del GRI: UNEP, Stockholm Environment Institute, World Business Council for Sustainable Development, Association of Certified Chartered Accountants, CERES y Imperial College de Londres. Lo presentó Mindy Lubber, presidente de CERES en 1999.

Council of Sustainable Development (WBCSD). Lo hizo a través de su director ejecutivo, Björn Stigson, que participó en su presentación pública en Londres en 1999 y forma parte del consejo de dirección. Diferentes profesionales de WBCSD han formado parte de los equipos *multistakeholder* y han participado en la elaboración de las tres versiones de las líneas directrices presentadas hasta ahora; además, han favorecido el hecho de que las empresas miembros de WBCSD adopten las directrices GRI y las apliquen en sus memorias de sostenibilidad. De forma paralela, paulatinamente, otras organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad han ido dando su apoyo formal al proyecto, reconociendo su validez como norma global, aunque no son miembros del proyecto.

1.7 El Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y Global Reporting Initiative

Desde 1997 hasta 2002, GRI fue un proyecto que se desarrolló en torno a CERES y Tellus Institute, con sede en Boston.²⁵⁰ En seguida se consideró que GRI debía ser una institución independiente de CERES, que debía dotarse de una infraestructura propia y unos recursos sostenidos en el tiempo. De esta forma, se aseguraba la voluntad *multistakeholder*, en la que todos los sectores implicados pudiesen participar y crear la institución desde sus inicios.

En este sentido, los creadores del proyecto eran conscientes de que uno de los principales retos del proyecto era la capacidad de generar recursos económicos y un marco institucional independiente que pudiera legitimar el proyecto.²⁵¹ En los primeros años, fueron capaces de encontrar recursos y dedicarlos al proyecto. Sin embargo, para poder mantener esa estructura *multistakeholder*, era necesario que esa aportación de recursos económicos se mantuviera en el tiempo y que se generase una institución que se autofinanciase.

Este reto fue cubierto en parte con la participación del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). Los creadores del proyecto tuvieron la capacidad de involucrarlo en el proceso desde el inicio. Así, en 1997, PNUMA se unió al proyecto para dar apoyo a esta iniciativa incipiente. Desde principios de los años noventa, PNUMA había apoyado distintas iniciativas con el objetivo de desarrollar un programa sobre informes no financieros.²⁵² Se trata de una línea de actividad de la División de Tecnología, Industria y Economía (DTIE), que consideró una prioridad el desarrollo de un marco que pudiese ayudar a las empresas a desarrollar informes de rendición de cuentas en sus impactos y políticas medioambientales.

²⁵⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁵¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁵² <<http://www.unep.fr/scp/about/>> (11/3/09).

Debido a ello había apoyado diferentes proyectos de investigación, el más importante de todos con la organización británica Sustainability, con la que trabajaba en temas de sostenibilidad y *reporting*, y con la que han desarrollado el programa The Global Reporters, en que han evaluado las memorias de sostenibilidad publicadas por las empresas.

La participación del PNUMA fue un elemento catalizador fundamental para el desarrollo de GRI (Palenberg, Reinicke y Witte, 2006). La División de Tecnología, Industria y Economía se implicó de forma considerable en el desarrollo del proyecto, dando apoyo administrativo y técnico. Diferentes técnicos y profesionales de PNUMA formaron parte del primer consejo de dirección, que se creó en 1998 para desarrollar las primeras fases del proyecto, y participaron en la elaboración de las primeras líneas directrices presentadas en 1999. Desde entonces, un representante de PNUMA forma parte del consejo de dirección del GRI, y diferentes profesionales y técnicos participan en los diferentes órganos de dirección y en los órganos *stakeholders*.

PNUMA ha auspiciado el proyecto y lo ha legitimado como proyecto político global. Se apoyó al proyecto para que GRI consiguiese apoyo financiero de la Fundación de Naciones Unidas. Este factor fue fundamental para que la iniciativa tuviese apoyo financiero en sus inicios para poder desarrollarse. En junio de 2002, cuando GRI se estableció como organización sin ánimo de lucro independiente con sede en Ámsterdam, PNUMA mantuvo su participación y le dio el estatus de centro colaborador. En la actualidad, GRI sigue siendo un centro colaborador de PNUMA,²⁵³ que mantiene su apoyo institucional. Su objetivo es promover una armonización internacional de los estándares de *reporting* para que se conviertan en una norma relevante creíble para la transparencia empresarial de los impactos sociales, medioambientales y económicos y para apoyar la toma de decisiones responsables (Palenberg, Reinicke y Witte, 2006).

Otro de los retos importantes de GRI fue la relación con otros proyectos que se habían generado sobre estándares de *reporting* medioambiental y social. GRI tuvo también la capacidad de avanzar a las propuestas de la International Standard Association (ISO) u otros grupos de contables internacionales para generar un proyecto global. Partiendo de este objetivo, los creadores de GRI intentaron vincularse a diferentes organizaciones de contables que estaban desarrollando proyectos de *reporting* no financiero, como la Association of Public Accountants de Estados Unidos y la Federation of European Accountants. La participación de las organizaciones de contables en el proyecto era fundamental. De esta forma, se quería asegurar la profesionalidad de unos nuevos estándares que pretendían llenar un hueco aún no cubierto sobre memorias no financieras de empresas. La participación de PNUMA facilitó su visibilidad y su legitimidad política internacional. Además, se creó un sistema de marketing para dar a conocer

²⁵³ <<http://www.unep.fr/scp/gri/>> (10/3/2009).

la iniciativa, especialmente al sector empresarial, y para dar visibilidad al proyecto expandiendo su validez como proceso *multistakeholder*.

La constitución del GRI como institución independiente coincidió, en la primavera de 2002, con la celebración de la Conferencia de Naciones Unidas para el Desarrollo Social en Johannesburgo (agosto-septiembre de 2002), donde se presentó públicamente. En un principio, la mayoría de sus miembros fueron europeos y norteamericanos, principalmente empresas, ONG y asociaciones de contables. La mayoría de las grandes empresas transnacionales son hoy miembros del GRI.

Desde 1999, GRI organizó encuentros *multistakeholder* en diferentes regiones del planeta (la India, China y otros países asiáticos, África, Australia, etc.) con el objetivo de expandir su proyecto global. A partir de 1999, GRI se fue consolidando entre el sector empresarial como el estándar global de *reporting* de sostenibilidad. El éxito del proceso se debe en parte a la voluntad de integrar a las empresas desde su inicio, junto con la participación de Naciones Unidas. En 2002, más de mil organizaciones se referían a GRI en sus memorias de sostenibilidad, aunque no hubieran enviado el informe. En este sentido, GRI, además, había sido considerado por diferentes gobiernos como una referencia importante; era el caso de los del Reino Unido, Holanda, Canadá o España. También había sido mencionado y promovido por diferentes organizaciones intergubernamentales, como la Unión Europea, en el Libro Verde para promover la RSE (julio de 2001) y la Comunicación (julio de 2002); la OCDE; el secretario general de Naciones Unidas; UN Global Compact, etc. También había sido promovida por organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, que se convirtieron en uno de sus principales promotores, como World Business Council for Sustainable Development, International Business Leaders Forum o Ethos Brasil, que son miembros. También lo impulsaron y lo han apoyado organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales, como el World Economic Forum.

1.8 El desarrollo de las líneas directrices y la transformación de las empresas como instituciones sociales

El trabajo de los creadores fue rápido e intenso. La primera versión de las directrices del GRI apareció en 1999.²⁵⁴ En 2002 se presentó la segunda versión, que fue la primera oficial desde la creación del proyecto independiente: *2002 Sustainability Reporting Guidelines*. Tras un intenso proceso de revisión por todos los *stakeholders*, la tercera versión, denominada *G3 Sustainability Reporting Framework*, se presentó en 2006. La estructura inicial diseñada en

²⁵⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

2006 constituye la base sobre la que se construyen las memorias de sostenibilidad. Integra los puntos de vista de todas las organizaciones participantes, teniendo en cuenta su dimensión, el sector y su distribución geográfica.

En 2002, Ernst R. Ligteringen fue nombrado director ejecutivo; desde entonces ha dirigido la organización. Ligteringen, que cuenta con una dilatada trayectoria en el ámbito de la cooperación internacional en proyectos de desarrollo,²⁵⁵ ha realizado una labor fundamental para mantener el proceso *multistakeholder* y un diálogo abierto con las empresas, más que con las organizaciones de cooperación interempresarial, como él mismo admite.²⁵⁶

En la actualidad, más de 1.500 organizaciones, la mayoría empresas —pero también gobiernos y ONG—, publican sus memorias según las directrices del GRI y las remiten a la institución.²⁵⁷ Seguramente otras muchas más lo utilizan sin reportarlo. No existe ninguna regulación que obligue a registrarse; hasta hoy, la institución se ha basado en el principio de la voluntariedad. Paralelamente, más de 20.000 organizaciones²⁵⁸ participan en la red de comunicación de GRI y en los grupos de trabajo *multistakeholder* en todo el planeta. Por lo que respecta a sus miembros, que integran la red de *stakeholders*, GRI cuenta con 531 asociados, principalmente empresas, ONG, sindicatos y asociaciones contables de todo el planeta.²⁵⁹

Desde su creación, GRI ha tenido la voluntad de ser algo más que un código de código de conducta voluntario o un estándar de rendición de cuentas, como pueden serlo otros indicadores medioambientales, o un sistema de gestión. Su dirección siempre ha querido ir más allá: GRI pretende ser un espacio de transformación organizativa.²⁶⁰ Desde el principio, y está ha sido su vocación, se considera que el uso de las directrices del GRI permite a las empresas y otras organizaciones conocer más sobre su organización interna, su estructura, sus impactos y sus valores. Este hecho permite entender mejor la complejidad de la organización y el proceso de cambio que está induciendo en la sociedad globalizada para permitir la transformación de las organizaciones en instituciones más responsables en relación con la sociedad y los *stakeholders*.

En la actualidad, GRI proporciona a las empresas y otras organizaciones sociales, como gobiernos, ONG y sindicatos, unas líneas directrices para informar de sus impactos sociales, medioambientales y económicos. Además, presta apoyo a las organizaciones para que presenten estos balances e impulsa su verificación externa (Global Reporting Initiative, 2008a). Para ello, se promueve que los informes se puedan comparar y facilita el diálogo con los *stakeholders*. Las

²⁵⁵ Fue director ejecutivo de Oxfam Internacional en Reino Unido entre 1995 y 2001, organización para la que había trabajado durante muchos años en países en desarrollo, Zaire, República Dominicana y Colombia. También ha trabajado para la Federación Internacional de la Cruz Roja como director de coordinación de programas. Asimismo, ha sido consultor internacional para la OIT y su World Commission on the Social Dimension of Globalization.

²⁵⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁵⁷ <<http://www.globalreporting.org/AboutGRI/WhatWeDo/>> (13/3/2009).

²⁵⁸ <<http://www.globalreporting.org/AboutGRI/>> (11/3/2009).

²⁵⁹ <<http://www.globalreporting.org/griportal/GRI/OSManagement/frmOSMemberSearch.aspx>> (13/3/2009).

²⁶⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo de GRI, Allen White y Robert Massie, creadores del GRI.

directrices no sólo son utilizadas por el sector privado; también las ONG y el sector público las están empezando a utilizar.²⁶¹ Las memorias de sostenibilidad son un proceso en continuo desarrollo y una herramienta viva. Su uso, según el GRI, va más allá de la publicación de la memoria (Global Reporting Initiative, 2008b). Así, su elaboración debe formar parte de un proceso más amplio para fijar la estrategia de la organización, implantar los planes de acción y evaluar los resultados. Asimismo, la elaboración de la memoria permite una evaluación sólida del comportamiento y del carácter de la organización, y puede servir de base para una mejora continua de los resultados. Finalmente, también sirve como herramienta para afianzar vínculos con las partes interesadas y obtener aportaciones valiosas a los propios procesos de la organización. Permite la autoevaluación y un proceso de transformación interna (Henderson, 2006).

1.9 La estructura de gobierno de Global Reporting Initiative y su independencia institucional

GRI mantiene su independencia a través de su estructura de gobierno y su sistema de financiación. La estructura de gobierno de GRI responde a la idea de gobernanza colaborativa (Zadek, 2006) o a la estructura de una *global action network* (Waddell, 2005). Los creadores del GRI siempre tuvieron claro que era necesario dotar a la institución de un marco de gobierno adecuado para mantener su vocación *multistakeholder*, y la diversidad geográfica y la independencia económica para mantener la balanza de poder y la legitimidad.²⁶²

Los órganos de gobierno de la organización son: consejo de dirección; consejo de *stakeholders* o partes interesadas; comité técnico asesor; organización de *stakeholders* y secretariado. Para asegurar la balanza de poder entre los diferentes *stakeholders* se intenta equilibrar las vías de financiación por medio de diferentes fuentes: gobiernos, empresas, fundaciones y organizaciones intergubernamentales. El objetivo primordial de GRI, con todo, es ser una institución autosuficiente.

El consejo de dirección es el órgano responsable del GRI, aunque su estructura de gobierno es *multistakeholder*, y tiene la responsabilidad fiduciaria, financiera, legal y estratégica de la organización. Está formado por 15 miembros distribuidos entre los diferentes grupos de interés y por su origen geográfico. Es el órgano encargado de tomar las decisiones finales teniendo en cuenta las propuestas presentadas por el consejo de *stakeholders* y el comité técnico

²⁶¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

²⁶² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI y a Steve Waddell, asesor externo.

asesor. Toma las decisiones estratégicas y políticas. El objetivo del consejo de *stakeholders* es ser un órgano *multistakeholder* de debate y deliberación política sobre los temas estratégicos y las decisiones políticas del GRI. Su función es escoger a los miembros del consejo de dirección y presentar recomendaciones a este órgano desde el punto de vista estratégico. Está formado por 45 miembros, que representan de forma equilibrada a todos los *stakeholders* del GRI y su distribución geográfica. Mantiene una o dos reuniones anuales.

El comité técnico asesor provee al consejo de dirección de los informes y las asesorías técnicas pertinentes para que éste pueda avanzar en su trabajo, y para que se produzcan avances en el desarrollo de las líneas directrices. Es un órgano integrado por 15 expertos en diferentes campos vinculados a las directrices y los indicadores, como el medioambiental, los derechos humanos, los derechos laborales, las finanzas y los temas económicos, el *reporting* y los estándares contables. Debe mostrar su conocimiento técnico y diferentes perspectivas geográficas sobre estos temas. Los expertos son escogidos por el consejo de dirección, previa consulta del consejo de *stakeholders* y el secretariado.

Los *stakeholders* dan apoyo a los objetivos del GRI, forman los grupos de trabajo y se encargan de escoger el consejo de *stakeholders*. Comprenden todas las instituciones miembros del GRI, de todo tipo, tamaño y localización. Son los principales miembros de la organización y su participación es fundamental, ya sean empresas, organizaciones de la sociedad civil, sindicatos, contables, consultores, fundaciones o gobiernos. Deben revisar y aprobar los presupuestos anuales.

El secretariado es el equipo permanente profesional con sede en Ámsterdam que implementa los planes de trabajo derivados de las decisiones finales que toma el consejo de dirección. El secretariado ha ido creciendo con el tiempo y consolidando su trabajo. La dirección del secretariado corresponde al director ejecutivo del GRI, que también forma parte del consejo de dirección.

Por lo que respecta a su financiación²⁶³, desde su creación, se ha intentado que el GRI estuviera financiado por redes globales, para mantener el equilibrio entre las siguientes vías: subvenciones y becas para proyectos provenientes de gobiernos, organizaciones intergubernamentales, fundaciones y otros; financiación privada proveniente de empresas para proyectos y actos concretos; ingresos a partir de actos de formación y otros servicios; apoyo de los miembros.

²⁶³ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

2 La participación de las élites empresariales en Global Reporting Initiative

En enero de 2009, más de 1.500 empresas de 60 países diferentes han manifestado su adhesión voluntaria a las directrices de GRI y las utilizan para elaborar sus memorias de sostenibilidad. En esa cifra no se incluyen todas aquellas empresas que hacen uso de ellas, pero que no lo han declarado. De esta forma, la propia institución considera que se ha convertido de facto en el estándar global de *reporting* o memoria no financiera.²⁶⁴

GRI es un estándar global regulador, como lo puede ser otros instrumentos de vocación gubernamental, como la ISO 14000 y otros estándares, como la EMAS (Eco-Management and Audit Écheme) o Reglamento Comunitario de Ecogestión y Ecoauditoría).²⁶⁵ El GRI integra diferentes grupos de interés que se hallan en un proceso de diálogo constructivo para elaborar un estándar global de *reporting* social y medioambiental: el sector privado, el sector no lucrativo, los sindicatos y las instituciones intermediarias, que agrupan a contables y consultores, entre otros. En aquellos momentos no se incluyó al sector público. Su exclusión fue una decisión discutida y consensuada por el primer consejo de dirección del GRI.

De esta manera, en la actualidad, en todos los órganos de gobierno del GRI están representados los cuatro grupos de interés, que se integran de forma equilibrada.

2.1 El consejo de dirección de Global Reporting Initiative y su composición *multistakeholder*

En la actualidad, el consejo de dirección del GRI está compuesto por 14 personas:²⁶⁶

1. Sylvie Lemmet (Francia), directora de la división de Tecnología, Industria y Economía del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
2. Kumi Naidoo (África), presidente honorífico de CIVICUS (World Alliance for Citizen Participation).
3. John Elkington (Reino Unido), ex director de Sustainability y miembro fundador y director de Volans Ventures.

²⁶⁴ <<http://www.globalreporting.org/AboutGRI/WhatWeDo/>> (10-3-2009).

²⁶⁵ Se trata de una normativa voluntaria de la Unión Europea que reconoce a aquellas organizaciones que han implantado un SGMA (sistema de gestión medioambiental) y han adquirido un compromiso de mejora continua, verificado mediante auditorías independientes. Las organizaciones reconocidas con el EMAS —ya sean compañías industriales, pequeñas y medianas empresas, organizaciones del tercer sector, administraciones y organizaciones internacionales (incluidas la Comisión Europea y el Parlamento Europeo)— tienen una política medioambiental definida, hacen uso de un sistema de gestión medioambiental y dan cuenta periódicamente del funcionamiento de dicho sistema a través de una declaración medioambiental verificada por organismos independientes. Estas entidades son reconocidas con el logotipo EMAS, que garantiza la fiabilidad de la información ofrecida por dicha empresa. La implantación del EMAS en una empresa u organización se hace a través de diversas etapas.

²⁶⁶ <<http://www.globalreporting.org/AboutGRI/WhoWeAre/StakeholderCouncil/>> (13-3-2009).

4. Simon Longstaff (Australia), director ejecutivo de St James Ethics Centre.
5. Kishor A. Chaukar (India), director ejecutivo de Tata Industries Ltd.
6. Sean Harrigan (Estados Unidos), ex director ejecutivo, States Council, Region 8, United Food and Commercial, Workers Union.
7. John Evans (internacional), secretario general del Trade Union Advisory Committee (OCDE).
8. Ricardo Young Silva (Brasil), presidente del Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidad Social.
9. Ignasi Carreras (España), director del Instituto de Innovación Social de ESADE, Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas.
10. Peter H. Y. Wong (China), senior partner de Deloitte Touche Tohmatsu (Hong Kong) y miembro del consejo de la International Federation of Accountants.
11. Herman Mulder (Países Bajos), ex vicepresidente ejecutivo sénior de ABN Amro.
12. Denise Esdon (Canadá), *partner* de Ernst & Young LLP / International Auditing and Assurance Standards.
13. Prof. Mervyn E. King (Sudáfrica), director de la Association of Business Administrators de Sudáfrica, director de la Asociación del Automóvil de Sudáfrica, presidente de Share Transactions Totally Electronic (STRATE) y presidente de la Comisión de Gobierno Corporativo de Sudáfrica. Presidente del consejo de dirección de GRI desde 2008.
14. Ernst R. Ligteringen (internacional), director ejecutivo de GRI.

Los miembros del consejo de dirección de GRI son personas que han sido invitadas por el consejo de *stakeholders* a integrarse en el órgano de dirección. Las personas son escogidas porque son profesionales de reconocida trayectoria pública en sus respectivos campos de actividad, especialmente a nivel internacional, y sobre todo por su aportación política y su capacidad de liderazgo.²⁶⁷ Los candidatos son invitados a formar parte del consejo a título individual, no como representantes de su organización. Se espera de ellos que actúen como personas independientes y ecuanímes, más allá de los intereses particulares de las organizaciones a las que pertenecen. Su mandato es por tres años, aunque se puede ampliar, si se considera adecuado.

Entre los miembros del consejo de dirección se mantiene el equilibrio entre los cuatro *stakeholders* originales. Así, manteniendo los cambios geográficos pertinentes, el consejo de dirección de GRI está formado tres representantes del sector empresarial, tres representantes del sector no lucrativo, tres representantes de los sindicatos y tres representantes de las instituciones

²⁶⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

intermediarias. También forman parte del consejo un representante del PNUMA y el director ejecutivo de GRI.

Cuadro 7. Miembros del primer consejo de dirección del GRI (2002)

<ol style="list-style-type: none"> 1. Roger Adams (Reino Unido), director ejecutivo y técnico de la Association of Chartered Certified Accountants. 2. Jacqueline Aloisi de Lardere (Francia), vicedirectora del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, división de Tecnología, Industria y Economía. 3. Fabio Feldmann (Brasil), ex secretario de Medio Ambiente de São Paulo. 4. Toshihiko Goto (Japón), presidente de Environmental Auditing Research Group. 5. Judy Henderson (Australia), ex directora de Oxfam Internacional, ex presidenta de Australian Ethical Investment Ltd y ex comisaria de World Commission on Dams. 6. Hanns Michael Hölz (Alemania), director del Departamento de Desarrollo Sostenible y Relaciones Públicas de Deutsche Bank Group. 7. Jamshed J. Irani (India), presidente de Tata Sons Limited. 8. Robert Kinloch Massie (Estados Unidos), director ejecutivo de Coalition for Environmentally Responsible Economies. 9. Sir Mark Moody-Stuart (Reino Unido), ex presidente de Royal Dutch Shell Group. 10. Anita Normark (Suecia), secretaria general de International Federation of Building and Wood Workers. 11. Nyameko Barney Pityana (Sudáfrica), vicepresidente de la Universidad de Sudáfrica, ex presidente de la Comisión para los Derechos humanos en Sudáfrica. 12. Barbara Shailor (Estados Unidos), directora de relaciones internacionales de la American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations. 13. Bjorn Stigson (Suecia), presidente de World Business Council for Sustainable Development. 14. Peter H. Y. Wong (China), senior partner de Deloitte Touche Tohmatsu (Hong Kong) y miembro del consejo de la International Federation of Accountants.
--

Fuente: Documentos internos GRI y entrevista realizada a Ernst Ligteringen, director ejecutivo.

Desde 2002, se han sucedido diferentes cambios. En 2005, Robert K. Massie fue sustituido como miembro del consejo de dirección por Joan Bavaria, presidente de Trillium Asset Management y miembro del consejo de dirección de CERES. Joan Bavaria dejó su cargo en 2007 por problemas de salud. Fabio Feldmann y Anita Normark fueron sustituidos, respectivamente, por John Evans, secretario general del Trade Union Advisory Committee de la OCDE, y Ricardo Young, presidente del Instituto Ethos de Brasil. En 2006, Nyameko Barney Pityana fue sustituido por el profesor Mervyn E. King, director de la Association of Business Administrators de Sudáfrica y director del consejo de dirección GRI desde 2008. Joan Bavaria fue sustituida en 2007 por Diana Aviv, presidenta y directora de Independent Sector, el foro nacional norteamericano de ONG, fundaciones y empresas sociales. Ese mismo año, Jamshed J.

Irani, presidente de Tata Sons Limited, fue sustituido por Kishor A. Chaukar (India), director ejecutivo de Tata Industries Ltd; y Sir M. Moody-Stuart fue sustituido por Herman Mulder (Países Bajos), ex vicepresidente ejecutivo sénior de ABN Amro. En 2009, Diana Aviv ha sido sustituida por John Elkington (Reino Unido), ex director de Sustainability y miembro fundador y director de Volans Ventures. Judy Henderson, por su parte, ha sido sustituida por Simon Longstaff (Australia), director ejecutivo del St James Ethics Centre. Jacqueline Aloisi de Larderel, vicedirectora del PNUMA, ha sido sustituida por Sylvie Lemmet, la persona que ocupaba ese mismo cargo en el PNUMA.

Una de las características más importantes del consejo de dirección del GRI es que ha querido mantener su carácter *multistakeholder*, velando siempre por que los miembros del consejo fueran personas con un peso destacado en la comunidad que representan, con capacidad de decisión, dotes de liderazgo y reconocimiento entre la opinión pública.²⁶⁸

2.2 La comunidad empresarial en el consejo de dirección de Global Reporting Initiative

En un primer momento²⁶⁹, GRI fue recibido con cierta reticencia por la comunidad empresarial, si bien algunas empresas transnacionales, especialmente norteamericanas y anglosajonas, apoyaron el proyecto, incluso aportando fondos para su financiación. En Europa, mientras tanto, la mayoría de la comunidad empresarial se mantuvo a la expectativa. La respuesta de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado también fue negativa, incluso crítica. Éste fue el caso de la Cámara de Comercio Internacional, que en 1997 apostaba por sus propios estándares creando un comité específico y, al mismo tiempo, acompañaba el proceso de estandarización de RSE que estaba emergiendo en torno al proyecto de ISO 26000.

Poco a poco, no obstante, las empresas fueron aceptando el proyecto. En la actualidad, destacan entre ellas: ABB Asea Brown Boveri, Abertis, Acciona, Anglo America Plc, BASF AG, Bayer AG, BP, British American Tobacco (Holdings) Ltd., BR Group, Coca Cola HBC, Deloitte, Deutsche Bank AB, E.ON AG, Gas Natural, General Motors, Heineken, Hewlett Packard, Holcim Ltd., ING Group N.V., KLM Royal Dutch Airlines, KPMG International, Microsoft Corporation, Natura Cosméticos, Nike Inc, Norsk Nydro ASA, Novartis International AG, Novo Nordisk A/S, Philips International BV, PricewaterhouseCoopers, Rabobank Groep,

²⁶⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁶⁹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI y a Ernst Ligteringen, director ejecutivo.

Shell International B.V., Staples Inc, StatoilHydro ASA, Telecom Italia, Telefónica S. A., Volkswagen Aktiengesellschaft.²⁷⁰

Los directivos de empresas y miembros de la comunidad empresarial que han sido miembros del consejo de dirección del GRI desde su creación en 2002 han sido:

1. Sir M. Moddy-Stuart (2002-2007), ex presidente de Royal Dutch Shell Group.
2. Björn Stigson (2002-2009), presidente de la organización de cooperación interempresarial World Business Council for Sustainable Development.
3. Hanns Michael Hölz (2002-2007), director del Departamento de Desarrollo Sostenible y Relaciones Públicas de Deutsche Bank Group.
4. Jamshed J. Irani (2002-2007), presidente de Tata Sons Limited.

Estos directivos miembros del primer consejo fueron sustituidos por nuevos miembros una vez finalizado su mandato. Así, entre los representantes de la comunidad empresarial figuran hoy:

1. Kishor A. Chaukar (India), miembro del consejo de dirección desde 2007 y director ejecutivo de Tata Industries Ltd.
2. Herman Mulder (Países Bajos), miembro del consejo de dirección desde 2007 y ex vicepresidente ejecutivo sénior de ABN Amro.
3. Ricardo Young Silva (Brasil), miembro del consejo de dirección desde 2005 y presidente del Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social).

En la institución además, hay otros empresarios que forman parte de sus órganos, especialmente de la organización de *stakeholders*. Así, una cuarta parte del consejo de *stakeholders* está representado por empresarios. Además, las empresas y los directivos que forman parte de la organización de *stakeholders* aportan una visión y una perspectiva relevantes como miembros de la red. Se trata de presidentes, vicepresidentes y directores ejecutivos de empresas todo el planeta.

Como se ha explicado, todas estas personas han sido elegidas como miembros del consejo de dirección de GRI por su trayectoria personal y su experiencia profesional, y no por la empresa a la que representan. En general, ha habido pocos presidentes y consejeros delegados. La mayoría de los responsables empresariales que han ocupado el cargo han sido directores ejecutivos o vicepresidentes. La participación de los líderes empresariales en el consejo de dirección a lo largo de todos estos años ha sido muy activa, especialmente durante la

²⁷⁰ <<http://www.globalreporting.org/AboutGRI/>> (11/3/2009).

elaboración y la presentación pública del proyecto G3. Con todo, estos líderes empresariales no representan de forma general a la comunidad empresarial transnacional, que es mucho más amplia. En general, ha habido dos grandes representaciones: en primer lugar, los empresarios a título individual; en segundo lugar, los empresarios y directores de organizaciones de cooperación interempresarial. Entre los empresarios a título individual, destaca, sobre todo, el papel desarrollado por Sir Mark Moody-Stuart durante su etapa como miembro del consejo de dirección de GRI (2002-2007). No en vano, los miembros del secretariado lo han definido como el perfecto embajador de GRI en la comunidad empresarial y en la comunidad política global.

²⁷¹ Sir Moody-Stuart es uno de los líderes más activos en las redes transnacionales de RSE y sostenibilidad. Esto se debe, principalmente, a que fue director ejecutivo de gestión de Royal Dutch Shell Group entre 1991 y 1998; desde ese último año y hasta 2001 ocupó la presidencia del grupo. En la actualidad es director no ejecutivo de la empresa extractiva Anglo American Plc desde 2001, de HSBC Holdings y de Accenture. Además, es presidente de la Fundación de UN Global Compact y ex miembro del consejo de dirección de GRI (2002-2007). Sir Moody-Stuart²⁷² estaba al cargo de la dirección y gestión de la empresa Royal Dutch Shell Group cuando ésta se enfrentó a las crisis que afectaron su reputación en 1995. Asumió la presidencia del grupo en 1998, cuando Shell empezó a desarrollar su política de responsabilidad social y sostenibilidad integrando políticas de impacto sobre los derechos humanos y las cadenas de explotación y suministro, y políticas medioambientales. Sir Moody-Stuart creó el departamento y supervisó la elaboración de la primera memoria de sostenibilidad que Royal Dutch Shell Group publicó en 1998 bajo el título: *The Shell Report – Profits and Principles – does there have to be a choice.*

Desde entonces, Moody-Stuart ha actuado como un líder del movimiento empresarial de RSE, aceptando e iniciando el diálogo con las redes de activismo civil transnacional. Copresidente de la G8 Task Force on Renewable Energy (2000-2001), en 2002 presidió la propuesta presentada en la Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo Social (Johannesburgo, 2002), impulsada por el WBCSD y la Cámara Internacional de Comercio, «Acción Empresarial por el Desarrollo Sostenible». Sir Moody-Stuart, además, ha sido uno de los empresarios que ha apoyado al secretario general de Naciones Unidas desde 1999, cuando creó UN Global Compact. Ha sido miembro del consejo asesor de UN Global Compact y actualmente es presidente de la fundación de esta iniciativa política global en torno a la comunidad empresarial y la gobernanza de los bienes públicos globales. Ha participado y colaborado en organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad,

²⁷¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁷² Estos datos han sido extraídos de la entrevista realizada a Sir Moody-Stuart, ex –miembro del consejo de dirección.

como World Business Council for Sustainable Development. En la actualidad Sir Moody-Stuart está retirado, aunque mantiene su presidencia no ejecutiva en la empresa extractiva Anglo American Plc. Desde ese cargo mantiene una activa participación en otros instrumentos *multistakeholder*, como *The Extractive Industry Transparency Guidelines*, bajo el liderazgo de Peter Eigen, impulsor de esta iniciativa y fundador de Amnistía Internacional.

Sir Moody-Stuart aceptó con gran responsabilidad la invitación de los creadores del GRI de formar parte del primer consejo de dirección de esta iniciativa *multistakeholder*. Su experiencia al frente de Royal Dutch Shell Group le demostró la necesidad de contar con estándares globales de rendición de cuentas y, de forma especial, con un estándar sobre memorias de sostenibilidad. Shell había sido una de las primeras empresas en probar las directrices del GRI creadas en 1998. Desde entonces, la empresa publica sus memorias con apoyo de esas directrices y registra su memoria en la base de datos.²⁷³ En su trabajo en el consejo de dirección de GRI, Moody-Stuart actuó como embajador de las directrices frente a la comunidad empresarial global. Impulsó el proyecto y lo defendió, especialmente durante la presentación pública de la versión G3. Actuó en defensa del GRI frente a las oposiciones que ha habido por parte de algunas empresas, como Exxon, y de organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado, como la Cámara Internacional de Comercio, que se opuso al proyecto por sus características *multistakeholder*. Uno de los elementos más destacados de la labor de Sir Moody-Stuart fue su relación directa con otros empresarios, a los que explicó la base del proyecto y sus beneficios.²⁷⁴ En la comunidad política global, Moody-Stuart fue un representante político del GRI ante Naciones Unidas, especialmente en su relación con UN Global Compact.²⁷⁵

Otro directivo muy activo en el consejo de dirección del GRI ha sido Jamshed J. Irani, miembro entre 2002 y 2007. Presidente de Tata Sons Limited, una empresa pionera en la India —y en toda Asia— en el desarrollo de políticas laborales, de derechos humanos y de sostenibilidad, su papel como embajador de la RSE en el continente asiático ha sido muy importante. Una vez que abandonó la presidencia de Tata, su trabajo ha sido continuado por Kishor A. Chaukar. Director ejecutivo de Tata Industries Ltd., Chaukar es hoy uno de los líderes empresariales asiáticos más destacados de la comunidad GRI. Su papel es muy valioso para el

²⁷³ Estos datos extraídos han sido extraídos de la entrevista realizada a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y a Judy Henderson, ex miembros del consejo de dirección, fue su primera presidenta.

²⁷⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁷⁵ Estos datos extraídos han sido extraídos de la entrevista realizada a Peter Wong y a Judy Henderson, miembros del consejo de dirección del GRI desde su creación. Judy Henderson fue la primera presidenta del consejo de dirección. Ha dejado el consejo de dirección del GRI en el año 2009.

GRI, tanto por su aportación, desde su perspectiva asiática, como por su labor como embajador en las empresas de la India.²⁷⁶

Cabe apuntar, finalmente, el papel desarrollado por Hans Michael Hölz (Alemania), director del Departamento de Desarrollo Sostenible y Relaciones Públicas de Deutsche Bank Group, quien actuó como mediador en los primeros años del GRI entre la institución y los bancos, gestores de fondos y, en general, el sector financiero.²⁷⁷

En relación con los directivos empresariales que representan a organizaciones de cooperación interempresarial privada —en este caso de RSE y sostenibilidad—, destaca, en primer lugar, la figura de Björn Stigson, presidente del World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). Stigson ha sido miembro del consejo de dirección del GRI desde su creación en 2002 hasta 2008.²⁷⁸ El papel de Stigson ha ido variando con el tiempo: en algunos momentos ha asumido muy bien la vocación pública del GRI, y en otros ha tendido a defender los intereses generales del sector, especialmente de los miembros de WBCSD. Esta organización apoyó al GRI desde los primeros años y ha participado activamente en la revisión de las directrices y en su difusión. A pesar de que el proyecto GRI desató un importante debate entre las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, WBCSD ha sido una de las que ha dado mayor apoyo al GRI. Este apoyo se ha dado públicamente y con la participación de Stigson en el consejo de dirección.²⁷⁹

En el marco de GRI, Stigson ha participado de forma activa como miembro del consejo de dirección, aunque su actuación pública no ha sido tan importante. Ha sido una persona muy crítica en el seno del consejo, pero su crítica ha sido siempre constructiva, pues ha pretendido aportar innovaciones. Aunque en muchas ocasiones ha defendido los intereses de los miembros de la organización, ha sido capaz de entender la validez del instrumento *multistakeholder*, lo que significaba el proceso deliberativo y su vocación de consenso. Stigson ha promovido el GRI entre los miembros de WBCSD a través de la difusión de este instrumento en la web de la organización. Lo pone de manifiesto el que una parte importante de los miembros de WBCSD utilicen las directrices G3 para elaborar sus memorias de sostenibilidad.

En segundo lugar, destaca el papel desempeñado por Ricardo Young, director del Instituto Ethos de Brasil. Ricardo Silva ha sido un importante activista en pro de la difusión de GRI en

²⁷⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁷⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁷⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁷⁹ Estos datos extraídos han sido extraídos de la entrevista realizada a Peter Wong y a Judy Henderson, miembros del consejo de dirección del GRI desde su creación. Judy Henderson fue la primera presidenta del consejo de dirección. Ha dejado el consejo de dirección del GRI en el año 2009.

Brasil y en toda América Latina.²⁸⁰ Su participación en el consejo de dirección siempre ha sido muy activa, crítica y positiva. Silva ha aportado apoyo técnico y una visión política global sobre el valor de la transparencia y la rendición de cuentas. Asimismo, ha sabido discutir con los representantes de la sociedad civil global sobre la incorporación de los indicadores de derechos humanos. En este sentido, se ha convertido en un magnífico embajador del proyecto colectivo.

De esta forma, GRI ha sabido integrar en su consejo de dirección diferentes líderes del movimiento empresarial de RSE, del sector empresarial estructuralista neoliberal. Se trata de personas muy diversas, con pocas conexiones entre sí. En consecuencia, no se han comportado como un bloque organizado, ni como una red de planificación política. Ahora bien, no existen importantes diferencias entre esta actitud y la de los representantes de los otros actores. Los representantes de los otros *stakeholders*, como la sociedad civil y las instituciones intermediarias. Los representantes de los sindicatos, en cambio, sí que han adoptado una perspectiva más de grupo.²⁸¹

En general, los representantes del consejo de dirección del GRI han tendido a moverse entre dos extremos: en unos momentos se han mostrado más activos a favor del proyecto colectivo, valorando sobre todo los intereses del GRI; en otros casos, han tendido a defender los intereses del sector privado, dejando de lado el proyecto colectivo. La tensión entre estas dos posiciones ha sido un elemento claro que ha definido la compleja evolución de los diferentes miembros del consejo de dirección, y no sólo de los representantes empresariales.²⁸²

Se suele afirmar que, en los primeros años del GRI, se tendía a valorar más el proyecto colectivo y que esta visión ha ido perdiendo fuerza con los años. Así, los nuevos integrantes del consejo de dirección han perdido el valor inicial del proyecto, el que le dieron los creadores. En estos momentos se está trabajando para mantener entre los órganos del GRI esa vocación colectiva y pública.²⁸³ Se considera que, sin este elemento integrador, el proyecto global podría acabar convirtiéndose en un mero estándar y dejaría de ser una red política global.²⁸⁴

²⁸⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva y a Nermara Arbex, miembro del secretario procedente del Instituto Ethos de Brasil.

²⁸¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁸² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo, Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva e Ignasi Carreras, miembro del consejo de dirección.

²⁸³ Estos datos extraídos han sido extraídos de la entrevista realizada a Peter Wong y a Judy Henderson, miembros del consejo de dirección del GRI desde su creación. Judy Henderson fue la primera presidenta del consejo de dirección. Ha dejado el consejo de dirección del GRI en el año 2009.

²⁸⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

2.3 El papel de los líderes empresariales como catalizadores de Global Reporting Initiative ante el sector privado

En general, todos los representantes del secretariado de GRI entrevistados²⁸⁵ han manifestado la voluntad de que los líderes empresariales que participan en el consejo de dirección y en otros órganos del GRI, como el consejo de *stakeholders* y la organización de *stakeholders*, actúen en primer lugar como catalizadores de la rendición de cuentas en el sector empresarial, en segundo lugar, como mediadores entre el GRI y el sector empresarial y, en tercer lugar, como difusores de las directrices entre los empresarios. Su papel como mediadores y líderes de opinión es fundamental para que la comunidad empresarial de todo el planeta considere la RSE como un elemento importante de gobernanza global y avance en la difusión de este instrumento como instrumento regulador y estándar global para favorecer la rendición de cuentas de las empresas frente a la sociedad.

El primer consejo fue elegido con esta idea, y así ha continuado.²⁸⁶ En general, todos los representantes del sector empresarial han sido elegidos por el consejo de *stakeholders* con esta vocación. No obstante, todos coinciden en afirmar que, si ha habido una persona que haya cumplido con este objetivo, éste ha sido Sir Moody-Stuart. Embajador de GRI ante la comunidad empresarial, junto con sus compañeros, ha contribuido a consolidar el proyecto entre la comunidad empresarial, especialmente por su relación con otros presidentes y consejeros delegados de empresas transnacionales.²⁸⁷ Se considera que las personas que integran el consejo de dirección de GRI no deben representar sólo a sus organizaciones, sino que deben actuar en función de los objetivos generales de GRI. Ésta era la vocación original de los creadores del GRI. Cuando ese valor ha prevalecido es cuando GRI ha avanzado realmente como instrumento regulador global.

En este sentido, se ha detectado una evolución entre los líderes empresariales. En los primeros años del proyecto, fueron capaces de superar su posición en las empresas y en las organizaciones, y de adoptar la visión colectiva del proyecto, aportando su experiencia más allá de los intereses privados, vinculando su trabajo a los intereses del proyecto colectivo. Esa vocación colectiva, no obstante, se ha ido perdiendo, no sólo entre los representantes del sector empresarial, sino entre todos los miembros de GRI. En estos momentos, desde el secretariado de la organización se está trabajando para volver a dar sentido colectivo al proyecto, para que las decisiones que se tomen vayan más allá de los intereses sectoriales y contribuyan al bien común

²⁸⁵ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁸⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

²⁸⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

colectivo.²⁸⁸ Algunos líderes empresariales han desempeñado un papel decisivo en la evolución de GRI, hasta el punto de que algunos de ellos han asumido una posición de liderazgo. Otros han tenido un papel importante en la mediación entre el GRI y su sector explicando bien en qué consistía el *reporting* y qué son las directrices del GRI. La comunidad empresarial no conocía este tipo de estándares, porque es un fenómeno nuevo, principalmente por lo que respecta a la forma de organizarse.

2.4 La diversidad de la comunidad empresarial participante en Global Reporting Initiative

Una de las conclusiones más importantes que se derivan de la investigación es que no se puede entender cada uno de los actores que participan en el consejo de dirección del GRI como un grupo monolítico. Es decir, que no siempre los representantes del sector privado, o del sector social o de los sindicatos actúan como un bloque unísono, sino que muchas veces existen desavenencias y contradicciones entre los miembros del consejo de dirección aunque provengan del mismo grupo de interés. Esto también sucede con los representantes del sector empresarial en el consejo. No siempre han estado de acuerdo, a menudo han defendido posiciones contrarias. Otro tanto ocurre, no obstante, con los otros actores.²⁸⁹ En las entrevistas se ha podido constatar la diversidad de los líderes empresariales que forman parte del consejo de dirección, así como de otros órganos de gobierno. Tanto es así que no se puede predecir cómo van a reaccionar, pues a menudo no están de acuerdo entre sí. En general, los representantes de las organizaciones de cooperación interempresarial son más conservadores; en cambio, los representantes que tienen confianza en su liderazgo en la empresa están dispuestos a adoptar un mayor liderazgo en el GRI. Así, apuestan por retos más innovadores y toman más decisiones. En definitiva, trasladan la forma de tomar decisiones y el liderazgo que tienen en su empresa al GRI, y aceptan la vocación pública del proyecto, más allá de los intereses empresariales.²⁹⁰ Otras veces, sin embargo, los representantes de empresas han defendido los intereses privados y se han mostrado muy críticos con algunas de las decisiones tomadas. En este sentido, la mayoría de los representantes empresariales en el consejo del GRI desde 2002 han sido personas críticas e inteligentes, que aportan una perspectiva muy valiosa en los procesos de toma de decisiones

²⁸⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁸⁹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras, miembro del consejo.

²⁹⁰ Estos datos extraídos han sido extraídos de la entrevista realizada a Peter Wong y a Judy Henderson, miembros del consejo de dirección del GRI desde su creación. Judy Henderson fue la primera presidenta del consejo de dirección. Ha dejado el consejo de dirección del GRI en el año 2009.

colectivas y una clara visión política. De hecho, se afirma²⁹¹ que aquellos que han actuado con más cuidado y se han mostrado reticentes a avanzar no han sobrevivido; es decir, no han sido reelegidos (tampoco ellos han manifestado su voluntad de serlo). En cambio, aquellos que han demostrado más valentía y capacidad crítica se han mantenido. En definitiva, han sobrevivido los más innovadores, los que se han identificado en mayor medida con el proyecto, y los que han aportado una crítica constructiva.

En el consejo de dirección se han seleccionado personas de alto nivel, pero no todas ellas han jugado el mismo papel de liderazgo.²⁹² En general, ha sido más fácil encontrar personas del sector empresarial con alto perfil que en el sector social. Tienen más recursos y mayor capacidad para implicarse en proyectos públicos. Los representantes del sector empresarial en el consejo son muy diversos, y por esa razón son representativos del sector empresarial transnacional, que se caracteriza por su diversidad. Para tener éxito, el GRI debe asegurarse de que cuenta en la mesa con diversas perspectivas, para saber qué está pasando. Si los representantes empresariales actúan por convencimiento, es más fácil que luego actúen como embajadores. Algunos sí que lo han hecho.

Al principio, cuando el proyecto tenía una clara vocación global y multisectorial, los representantes de los *stakeholders* en los órganos de gobierno de GRI se sintieron copropietarios y copartícipes del proyecto, y quisieron impulsarlo.²⁹³ Otros, en cambio, adoptaron una posición más conservadora: se incorporaron a GRI como observadores, para ver qué pasaba y cómo afectaban sus actividades a sus empresas u organizaciones de cooperación interempresarial. Ahora la situación ha cambiado. Algunos representantes, tanto empresariales como de otros sectores, están defendiendo sus intereses como grupo de interés, de manera que cada vez son menos conscientes de que todos son impulsores de un proyecto colectivo vinculado a un bien público global.

Respecto a la actitud de los representantes empresariales²⁹⁴, se presenta la siguiente clasificación:

1. Hay algunos que están en el consejo porque tienen una visión común del proyecto GRI y quieren avanzar.

²⁹¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras, miembro del consejo.

²⁹² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas con Ernst Ligteringen, director ejecutivo y Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁹³ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

²⁹⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras, miembro del consejo.

2. Hay algunos que representan los intereses de su empresa, sector o asociación empresarial. Quieren asegurarse de que el GRI no haga cosas que no les interesan.
3. Hay algunos que no saben bien qué papel desempeñan. Unas veces se muestran entusiasmados con el proyecto, y otras representan intereses privados.

Esta tercera posición es la más común entre los representantes empresariales y se puede observar en todos los sectores. Los representantes de la dirección de GRI y el secretariado afirman que se precisan ambas perspectivas. Si el consejo de dirección se convirtiera en una representación de intereses de *stakeholders*, el proyecto habría fracasado, pues, según ellos, esta perspectiva les convertiría en una organización multilateral tradicional, como la ISO o las Naciones Unidas. Según ellos, debe haber mecanismos para compatibilizar el interés colectivo con el consenso y el interés sectorial. Se debe mantener el proyecto común y la vocación de servicio público. Por otra parte, si el consejo de dirección no asume su responsabilidad, esa responsabilidad debería ser asumida por el secretariado, lo que también supondría un fracaso.

2.5 La relación de Global Reporting Initiative con las organizaciones de cooperación interempresarial

En cuanto a la relación entre GRI y las organizaciones de cooperación interempresarial, cabe señalar que ha sido muy diversa.²⁹⁵ Como ya se ha explicado, durante la presentación pública del GRI hubo reacciones críticas por parte de algunas organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado, como la Cámara Internacional de Comercio y la Internacional Organization of Employers, que posteriormente no han desempeñado un papel destacado, aunque han participado en algunos congresos. Algunas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad también se han mostrado críticas. Así, CSR Europe siempre ha defendido una perspectiva más tradicional y conservadora, se ha hecho eco de las grandes empresas europeas conservadoras, especialmente de las alemanas, que no se implicaron en el proyecto. International Business Leaders Forum, aunque siempre se ha mostrado más abierta, no ha sido muy relevante para el GRI. No ha opinado ni a favor ni en contra. La organización funciona en un ámbito muy distinto. En cambio, el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) ha apoyado a GRI desde el principio y ha participado activamente. No obstante, cuando ha sido necesario, también ha sido muy crítico, lo

²⁹⁵ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras, miembro del consejo.

que ha aportado indudables beneficios, pues ha contribuido a generar un diálogo constructivo. Como hemos visto, el presidente de WBCSD fue miembro del consejo de dirección de GRI en representación del mundo empresarial. Como tal, siempre ha hablado abiertamente de su experiencia. En este sentido, lo que se ha observado desde el secretariado es que los representantes de las organizaciones de cooperación interempresarial, en general, son más conservadores que los representantes de las empresas. No deja de ser lógico, pues representan a todos sus miembros y deben guiarse por el mínimo común denominador entre ellos.²⁹⁶

Business for Social Responsibility (BSR) también ha apoyado el proyecto. De hecho, seguramente es la organización privada de RSE y sostenibilidad que lo ha hecho con mayor decisión. Es un interlocutor muy activo, que ha participado en diversos proyectos. BSR se ha implicado más porque se mueve en espacios donde GRI tiene relevancia. No es que BSR no haya sido crítico (no están de acuerdo con todo lo que ha hecho GRI), pero se ha integrado facilitando el diálogo con sus miembros y empresas, incluso con críticas constructivas, cuando ha sido necesario. Asimismo, colaboran con el GRI varias organizaciones de RSE de América Latina —en particular Ethos Institute, de Brasil— y otras organizaciones indias y chinas, como la Confederation of Indian Industry, con la que mantiene una buena relación, por su calidad de embajadora del proyecto en Asia.²⁹⁷

2.6 El equilibrio de intereses en la toma de decisiones y la independencia institucional

Respecto a la toma de decisiones políticas, no se constata que haya existido un sector dominante en el consejo de dirección, y así lo han manifestado todos los entrevistados.²⁹⁸ Lo que sí que ha existido es un amplio proceso de discusiones, algunas de ellas bastante conflictivas. Las decisiones más importantes se han tomado en el consejo de dirección, especialmente las estratégicas. En general, se toman por consenso, tras escuchar las distintas voces. No siempre están todos de acuerdo; en general, nunca lo están. Unas veces ceden unos, y otras lo hacen otros; depende de la mayoría. Casi nunca han votado. Sólo en dos o tres ocasiones durante estos siete años, recuerda Ernst Ligteringen.

²⁹⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras, miembro del consejo.

²⁹⁷ Estos datos extraídos han sido extraídos de la entrevista realizada a Peter Wong y a Judy Henderson, miembros del consejo de dirección del GRI desde su creación. Judy Henderson fue la primera presidenta del consejo de dirección. Ha dejado el consejo de dirección del GRI en el año 2009.

²⁹⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, a Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta, a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

Ésta es la fuerza de GRI como red política global: considera las distintas dimensiones y perspectivas. En su desarrollo, cada grupo ha aportado su conocimiento, experiencia y puntos de vistas. Respecto al sector empresarial, nadie afirma que haya existido un poder corporativo en el GRI. Sí ha habido personas que han defendido los intereses empresariales, o que se han mostrado muy críticas, pero no de forma organizada.

La principal aportación del GRI a la gobernanza global ha sido el proceso político de diálogo constructivo. Esto ha sido posible porque los órganos de gobierno han mantenido un equilibrio de fuerzas y porque las decisiones se toman por consenso y no por votación. Las partes no tienen que ponerse de acuerdo sobre la bondad o la maldad de las empresas, sino sobre las medidas y sobre la forma como la información y la transparencia empresarial tienen más sentido para los *stakeholders*. Así, si las perspectivas no están muy polarizadas, se logra un diálogo viable y factible. Las tensiones existen y se ha podido discutir. No ha habido un grupo de interés que se haya impuesto a los demás.²⁹⁹

Los temas que durante estos siete años de experiencia han sido más conflictivos han sido los temas especialmente técnicos, por ejemplo la forma de avanzar en relación con los indicadores. En este sentido, las instituciones intermediarias, por su carácter más técnico, han generado discusiones importantes. Cuando el conflicto era importante, el comité técnico asesor ha ayudado a buscar soluciones.³⁰⁰ Otro de los temas que ha sido fuente de conflictos ha sido la inclusión de los derechos humanos, en los que el sector social ha puesto mucho énfasis.³⁰¹ Así, se ha discutido mucho en torno a la idoneidad de recoger suficientemente esos derechos en los indicadores.

El papel del secretariado también ha sido fundamental, pues le ha correspondido analizar previamente los temas y aportar sus puntos de vista. En este sentido, el consejo de dirección cuenta con muchos apoyos internos y contrabalanzas organizativas para evitar los conflictos y el poder de un grupo sobre otro.³⁰² No ha habido discusión sobre temas tácticos o estratégicos. El GRI ha aportado una visión común y unas reglas del juego de gobernanza.

En cuanto a las relaciones entre los *stakeholders*, evidentemente, hay importantes diferencias entre ellos; sin embargo, como se puede entender a los diferentes grupos dentro del consejo como bloques monolíticos (incluso hay conflictos internos entre ellos). En cuanto a las relaciones entre los grupos dentro del consejo (empresarial, social, sindical y profesional), entre

²⁹⁹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³⁰⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, a Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta, a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³⁰¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

³⁰² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

los representantes empresariales siempre ha habido diferencias con los sindicatos.³⁰³ Estas diferencias se basan en visiones contrapuestas sobre la forma de entender el mercado y la empresa y, principalmente, sobre cómo se deben abordar los derechos laborales en las cadenas de producción y subcontratación de las empresas en todo el planeta.³⁰⁴ En general, ha sido muy difícil persuadir a los representantes sindicales, mucho más que a los representantes del sector privado. Ambos están acostumbrados a un tipo de negociación bilateral que han desarrollado en los países occidentales desde hace cincuenta años, y por eso les ha costado entender cómo debían actuar en un nuevo marco de negociación política *multistakeholder*, especialmente en el diálogo. Esta estrategia ha sido difícil para los representantes del sector privado, pero, sobre todo, para los representantes de los sindicatos, que a menudo han entrado en conflicto también con los representantes de ONG.

Respecto a la relación entre el sector empresarial y la sociedad civil, desde la creación del GRI, siempre ha habido desconfianza entre ellos. Las empresas consideran que el GRI está controlado por el sector social, y el sector social considera que son las empresas las que controlan el GRI. Es una percepción mutua que constatan los miembros del secretariado y la dirección del GRI.³⁰⁵ Desde el principio, uno de los retos del consejo y del secretariado del GRI ha sido establecer puentes de diálogo para generar confianza entre los representantes sociales y los representantes del sector privado.³⁰⁶ Ésa ha sido una de las claves del éxito del proceso de diálogo *multistakeholder*. La ventaja es que los diferentes actores no han tenido que ponerse de acuerdo en cuestiones axiológicas, sobre lo que está bien o está mal. No se discute sobre la RSE, sino sobre las directrices, los instrumentos de rendición de cuentas y los indicadores que deben incluir las memorias. Se discute sobre cómo debe organizarse la información y sobre qué información debe aportarse, no sobre la bondad o la maldad de las empresas y de la RSE.

Una de las tareas importantes desarrolladas en el seno del consejo de dirección y de los demás órganos ha sido el trabajo deliberativo³⁰⁷, que ha generado un mutuo conocimiento a lo largo de los años y el marco de confianza necesario para el trabajo conjunto entre los actores.

³⁰³ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³⁰⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, a Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta, a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³⁰⁵ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, a Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta, a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³⁰⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³⁰⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

Han dejado muy claro cuáles eran las reglas de juego del diálogo *multistakeholder* y cómo se tomaban las decisiones, por debate y consenso. Se aceptaba el consenso de la mayoría.³⁰⁸

2.7 El impacto de Global Reporting Initiative por empresas y países

Uno de los elementos que más se ha debatido en las entrevistas es la diversa recepción de las directrices del GRI por parte de la comunidad empresarial transnacional, más allá de los miembros que integran la red de GRI. Se constata que cada vez hay más personas y profesionales en las empresas, así como directivos, que consideran importante establecer mecanismos de *reporting* y transparencia. Sin embargo, esta respuesta es diferente según los países y sectores. Hay un grupo de empresas y directivos que van al frente de la máquina del tren; son los pioneros, los que apoyaron el proyecto, los que han adoptado las directrices y las han aplicado. Por el contrario, una parte importante de la comunidad empresarial ha mostrado notables reticencias. En general, éstas han venido más de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado que de las propias empresas.³⁰⁹

Las directrices del GRI son útiles para las empresas por muy diversas razones.³¹⁰ En unos casos, porque les ayudan a responder a las presiones del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial; en otros, porque les ayudan a mejorar su reputación; en otros, por la innovación interna que introduce en la estructura de la organización; en otros, finalmente, porque mejora la competitividad. GRI, asimismo, tiene una clara vocación de integrar la diversidad cultural en las directrices y en los órganos de dirección.

Muchas empresas, sobre todo sus directores de RSE, constatan que el uso del estándar para elaborar las memorias comporta un proceso de autorreflexión que les lleva a tener una nueva perspectiva sobre la organización. Los datos se traducen en números, de manera que es mucho más fácil presentarlos a los consejos de dirección y proponer cambios en la organización. En este sentido, se observa que, en el sector empresarial, lo que no se puede medir no se puede gestionar.

Las empresas desarrollan sus memorias por razones muy diversas y deciden adoptar las directrices G3 porque constituyen uno de los estándares más empleados por la comunidad empresarial. Pueden empezar haciéndolo para mostrar que no tienen nada que esconder o,

³⁰⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, a Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario.

³⁰⁹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, miembros del secretario.

³¹⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

sencillamente, por una estrategia de marca o de marketing. En cualquier caso, la elaboración del *reporting* puede conducir a cambios concretos.

Los miembros del secretariado³¹¹ saben que al principio se suelen adoptar por razones de reputación. Sin embargo, una vez iniciado el proceso, es difícil que se limite a un mero elemento de reputación. El motivo principal es que la memoria de sostenibilidad es un bien público, que está a disposición de los *stakeholders*, de manera que cualquiera puede preguntar si lo que se afirma es verdad. Hay gente de la empresa que sabe que no es verdad. Es muy difícil que puedan engañar cuando se apuesta por un proceso de rendición de cuentas público, como es GRI.

En diferentes estudios realizados desde el GRI sobre el impacto de las directrices en las empresas se muestra que, cuando una organización empieza a implementar un proceso de *reporting*, se generan cambios internos y externos. A nivel interno, por ejemplo, se producen cambios prácticos: se puede cambiar el sistema de *management*, la política de recursos humanos, las políticas medioambientales, etc. Se pone de manifiesto que hay muchas cosas que las empresas no sabían de sí mismas: por ejemplo, sus impactos medioambientales; lo que provoca cambios en los procedimientos internos. Las memorias de sostenibilidad son un elemento práctico para el equipo de dirección para analizar los puntos débiles y los puntos fuertes de la organización. Las empresas también cambian en lo que respecta al ámbito externo. La empresa conoce sus impactos en la sociedad, en su cadena de suministro y en sus proveedores.

2.8 El punto de vista de los representantes empresariales en el consejo de dirección

En este punto sidote presenta la perspectiva desde el punto de vista de los líderes empresariales que han participado en el consejo de dirección del GRI³¹² En general, los representantes empresariales miembros del consejo del GRI destacan el valor de las directrices como estándar de transparencia y *reporting*. Esto no significa, sin embargo, que toda la comunidad empresarial lo entienda así; es más, son sus abanderados. Consideran que las memorias de sostenibilidad son un instrumento útil. Las empresas reciben demasiadas demandas de información: por parte de los inversores, de los consumidores, de los *rankings* financieros, etc. El hecho de contar con una memoria de sostenibilidad simplifica mucho su trabajo; facilita la transparencia y la rendición de cuentas.

³¹¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

³¹² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial, a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

Paralelamente, se observa cómo, para una empresa, el hecho de elaborar una memoria transforma a las propias organizaciones y, al mismo tiempo, ayuda a desarrollar un proceso de autoevaluación y a mejorar de forma continua. Se considera que el GRI ha tenido mucho éxito, principalmente porque ha recibido apoyo internacional. Se trata de un estándar global que evita la multiplicidad y proporciona a las empresas una herramienta de *benchmarking* para compararse con los competidores y alcanzar una posición de liderazgo en el mercado.

Desde el sector empresarial, se consideró más adecuada esta opción voluntaria y constructiva con la sociedad civil global, que optar por un marco regulador público. Era muy pronto para hacerlo.³¹³ Por lo que respecta al método de diálogo constructivo desarrollado en el marco del GRI, los representantes empresariales se han tenido que adaptar. Se considera que es una nueva forma de relacionarse con la sociedad civil, que ha supuesto cambiar algunos elementos de la relación de la empresa con la sociedad. Al mismo tiempo, sin embargo, ha comportado ventajas para el sector privado, que ha obtenido mayor legitimidad social y un mayor impacto político global. Otro tanto ha sucedido con UN Global Compact.

Se considera que, en el consejo de dirección del GRI, no se ha impuesto el poder de las empresas, sino que los representantes empresariales han tenido que aprender a discutir y a llegar a acuerdos con otros actores, aunque les ha costado y han sido críticos cuando lo han creído oportuno. Sostienen que las ONG tienen el mismo poder que ellos y que el apoyo del sector social es necesario para consensuar decisiones.³¹⁴ En este sentido, su percepción es que existe una balanza razonable de poder, por el hecho de ser una institución *multistakeholder*. Cada miembro puede ejercer su influencia y su autoridad, pero debe contar con la habilidad y la confianza de los demás para hacerlo. El papel de los representantes empresariales en el consejo de dirección ha sido el de escuchar, discutir, presentar los puntos de vista empresariales y establecer una influencia y una confianza para que sean respetados por los demás miembros.³¹⁵

Respecto a los indicadores de G3, el 80% de los estándares son importantes para todos, especialmente para las empresas; el 20% restante no, pero han sido impuestos, según los representantes empresariales, por la sociedad civil y los sindicatos. En cualquier caso, los han aceptado y los aplican.

En cuanto a los conflictos que han emergido con otros *stakeholders*, los representantes del sector privado se muestran muy pragmáticos y tienden a la simplicidad. Las empresas necesitan indicadores sencillos y no grandes discusiones morales, según afirman sus líderes.

³¹³ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial, a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

³¹⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo, a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección, a Judy Henderson, ex miembro del consejo de dirección, fue su primera presidenta y a Ignasi Carreras y a Peter Wong, miembros del consejo.

³¹⁵ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial, a Ernst Ligteringen, director ejecutivo y a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva.

Frente a ellos, los representantes de la sociedad civil tienden a aumentar el número de indicadores y a hacerlos más complejos. Con el sector social, pues, las tensiones se establecen entre la simplicidad y la complejidad.³¹⁶ Con los sindicatos, en cambio, las tensiones surgen en relación con la concepción de la empresa y los derechos laborales. Las empresas saben que lo que preocupa a las ONG son los derechos humanos, y que quieren generar indicadores más complejos. Más difícil resulta hablar con los representantes sindicales, pues existe una larga tradición de conflicto entre ellos. En este sentido, la relación más conflictiva, según los representantes empresariales, no se ha dado con las ONG, sino con los sindicatos, que se oponen a las iniciativas voluntarias y consideran que estos temas deben estar sujetos a la regulación privada. En el consejo de dirección del GRI, según exponen los representantes empresariales, los sindicatos se han mostrado mucho más críticos y han cedido muy poco.

Por otro lado, los representantes empresariales han desempeñado un papel importante, según ellos mismos afirman³¹⁷, frente a la comunidad empresarial transnacional, que al principio fue reacia al proyecto *multistakeholder*. A este respecto, han tenido que demostrar las ventajas y los beneficios del uso del GRI frente al modelo de regulación coercitiva u otros marcos de gestión, como ISO. Además, han desarrollado un importante trabajo de difusión por medio de encuentros empresariales y la presentación del estándar G3, para mostrar las ventajas de las directrices. Asimismo, ha sido necesario escuchar a los líderes empresariales y a los directivos de RSE para saber qué esperaban del GRI y reflejarlo en las opiniones y propuestas del consejo de dirección.

No todas las empresas hacen el mismo uso de las directrices de GRI. Algunas no quieren ni siquiera considerarlas; otras las utilizan, pero no publican memorias; otras publican las memorias según las líneas directrices, y otras, finalmente, las envían además al GRI para su verificación. Por otra parte, el GRI no es útil para todas las empresas en general. Depende de cada sector, y esto es muy importante para el tejido empresarial. Es necesario avanzar en los programas sectoriales; de lo contrario, algunos sectores no se ven reflejados.

Respecto al impacto de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, se considera que han tenido poco impacto. Sobre todo, lo han tenido aquellas que cuentan con un representante en el consejo de dirección, como es el caso de WBCSD. Su papel de líder empresarial refleja su experiencia. En este sentido, se constata cierta ambigüedad entre representar a una empresa o representar al conjunto del sector.

³¹⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizada a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial.

³¹⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizada a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial.

En cuanto al papel de los gobiernos, no existe una postura común.³¹⁸ En la actualidad, algunos entienden que los gobiernos deben prestar apoyo financiero al GRI, pero sin poner condiciones a la toma de decisiones. En este sentido, se ha decidido por consenso que hay que analizar cuál es la mejor forma de que los gobiernos pueden integrarse en los órganos de dirección.

Además, se considera que deben favorecer las políticas de promoción y uso del GRI, más allá de los marcos reguladores coercitivos. Deben facilitar la rendición de cuentas empresariales.

Finalmente, a propósito de la relación entre GRI y UN Global Compact, los representantes del sector empresarial apuestan de nuevo por la simplicidad. En este sentido, consideran que es mejor que se pueda rendir cuentas a la sociedad con un único informe. En consecuencia, GRI y UN Global Compact deben cooperar para utilizar los mismos indicadores. A este respecto, se considera que GRI es un instrumento de rendición de cuentas, mientras que UN Global Compact proporciona los principios.

En los últimos años, como exponen las personas entrevistadas se observa como una parte del sector privado se ha dado cuenta de que no puede reconstruir su relación con la sociedad de forma unilateral, de que necesita hacerlo en diálogo con los gobiernos y la sociedad civil, con el objetivo de ganar confianza y transparencia.³¹⁹ La relación con la sociedad civil, especialmente con las ONG, se ha ido construyendo de forma conjunta, poco a poco. En cambio, la relación con los gobiernos, especialmente a nivel transnacional, sigue siendo conflictiva. En este sentido, se echa en falta un interlocutor público común. Los representantes empresariales consideran que UN Global Compact es un proyecto político global, no así GRI. Respecto a la presencia de la comunidad política en GRI y UN Global Compact, la dirección de GRI apunta que, en algunos países, los miembros coinciden —especialmente las empresas—, aunque no son siempre exactamente los mismos. En general, pues, no se puede hablar de las mismas personas y líderes. Depende de los países. Para ellos, GRI mide el progreso en relación con la sostenibilidad y es una herramienta de rendición de cuentas ante la sociedad, pero no es contemplado por los representantes empresariales como una política pública global. En cambio, UN Global Compact sí que constituye un marco de gobernanza global.

Finalmente, existe mucha diversidad y oposición en torno al GRI en el sector empresarial. Se apunta que esta crítica procede más de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado, como la Cámara de Comercio Internacional o la Organization of International Employers, que de los propios líderes empresariales.³²⁰ Por otra parte, las

³¹⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizada a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial, a Peter Wong y a Ignasi Carreras, miembros del consejo.

³¹⁹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial y a Ernst Ligteringen, director ejecutivo.

³²⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizada a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial.

empresas pretenden avanzar en la relación entre la empresa y la sociedad global, y simplificarla. Si el GRI es una herramienta que aporta instrumentos para conseguirlo, entonces resulta útil.

2.9 La integración de nuevas partes interesadas: los gobiernos

En estos momentos, se discute cómo debe estructurarse la organización para tener en cuenta los nuevos actores que, como los gobiernos, han emergido en torno al *reporting* social. Los gobiernos han pedido entrar en el GRI, pero en parte lo han hecho por la propia evolución del GRI y porque sus diferentes órganos han considerado oportuna su participación. En 2007, el consejo de dirección del GRI decidió crear una comisión para analizar las posibles vías de integración de los gobiernos. Esta comisión estaba formada por dos miembros del consejo, dos miembros del secretariado y dos miembros del consejo de *stakeholders*.³²¹

En los orígenes del proyecto se discutió en el marco de CERES sobre qué *stakeholders* debían participar en el proceso. Este debate se trasladó posteriormente a los órganos de dirección de la nueva institución del GRI creada en 2002. En aquellos momentos había muchas reticencias a que los gobiernos formasen parte del GRI.³²² En el primer consejo de dirección del GRI se discutió mucho acerca de la conveniencia de que los gobiernos estuvieran representados como *stakeholders*. La discusión fue importante, pero finalmente se decidió que en aquel momento no era adecuado que los gobiernos participasen. Se consideró que eran reguladores y que, en consecuencia, no se podía ser parte y juez al mismo tiempo. En general, como explican algunas de las personas entrevistadas que participaron en aquel proceso, se decidió dejarlos fuera de la red política por la presión y la insistencia de los representantes del sector empresarial, que consideraron que los gobiernos querían adoptar una legislación coercitiva en torno al *reporting* social y medioambiental. Fue generalmente aceptado por todos. No todos estaban de acuerdo; se decidió por consenso, según la voluntad de la mayoría.

Al principio, los miembros del consejo no se conocían y manifestaban ciertas reticencias. Ahora existe más confianza en la estabilidad de la institución y en la capacidad del consejo de dirección del GRI. Además, el contexto político transnacional ha cambiado. El mundo empresarial tenía temor de que los gobiernos desarrollasen una regulación coercitiva. Ahora se ha visto que los propósitos gubernamentales no van en esa dirección: hay otras maneras de hacer políticas, más allá de la regulación. En consecuencia, es importante reconocer a los gobiernos como un *stakeholder*.

³²¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

³²² Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI, a Steve Waddell, asesor externo y a Ernst Ligteringen, director ejecutivo.

En la actualidad, desde el sector social, y también desde la amplia perspectiva del sector empresarial que forma parte del GRI, se ve la necesidad de que los gobiernos formen parte del GRI, para que participen en las discusiones y en la toma de decisiones. Se reconoce que hay muchas maneras como los gobiernos pueden actuar, por ejemplo mediante políticas de promoción. No es preciso que haya regulación coercitiva, aunque puede haberla. La Comisión Europea introdujo esta posibilidad con la aprobación de la EU Financial Modernization Directive en 2002.

En estos momentos, el proceso se encuentra en una fase mucho más madura. El propio consejo de dirección del GRI ha pedido a los gobiernos que actúen para promover y regular la rendición de cuentas y el *reporting* social. En marzo de 2009, el consejo del GRI publicó la Declaración de Ámsterdam.³²³ No se trata de una declaración de toda la entidad, sino de una iniciativa tomada por el consejo de dirección. En ella se pide a los gobiernos que, para hacer frente a la crisis financiera, adopten medidas políticas para que las empresas sean más transparentes, lo que pasa, entre otros aspectos, por la publicación de sostenibilidad. Más específicamente, se pide:

1. Que se introduzcan políticas que exijan a las empresas que informen públicamente de sus impactos sociales, medioambientales y económicos y que informen sobre las políticas empresariales que han adoptado.
2. Que los gobiernos elaboren memorias de sostenibilidad para las empresas públicas, las administraciones públicas, los fondos de pensiones públicos y las agencias de inversión pública.
3. Que en el nuevo marco regulador global que están elaborando los líderes del G-20 se introduzcan medidas de transparencia y memorias de sostenibilidad.

Teniendo en cuenta este proceso de cambio, algunos gobiernos ya han empezado a adoptar medidas políticas. Así, en Suecia, desde el 31 de marzo de 2009, todas las compañías estatales, más de 50, tienen la obligación de publicar memorias de sostenibilidad basadas en las directrices GRI G3. Por otra parte, en Dinamarca, el Gobierno aprobó el 16 de diciembre de 2008 una ley que obliga a las 1100 empresas que están en los mercados de valores y a las empresas públicas a informar en sus informes financieros sobre sus impactos sociales y medioambientales.

³²³ <<http://www.globalreporting.org/CurrentPriorities/AmsterdamDeclaration/>> (17/3/2009).

Según el secretariado de GRI³²⁴, la previsión es que en los próximos meses vean la luz nuevas regulaciones nacionales. Además, se está muy atento al proceso que está siguiendo el G-20 sobre la reforma de la regulación de los mercados globales y de los mercados financieros.

2.10 La comparación entre International Standard Association (ISO) y Global Reporting Initiative

Finalmente, en las entrevistas se preguntó sobre la comparación entre GRI y la International Standard Organization (ISO), especialmente a propósito de su proyecto ISO 26000, estándar sobre RSE. GRI no es un estándar global, pero en todo el proceso sus miembros han querido avanzar hacia un nuevo modelo e institución para generarlo. Sus propios creadores tuvieron en cuenta las formas y las instituciones que estaban generando estándares globales, especialmente la ISO, pero consideraron que el modelo de gobernanza de la ISO no era adecuado, en tanto que respondía en gran medida a intereses privados y gubernamentales.³²⁵

La comparación con el proceso de estandarización tradicional que se ha venido desarrollando a través de la ISO fue uno de los elementos que marcó el desarrollo del proyecto. Los diseñadores de GRI eran conscientes de que no querían un modelo de estándar similar a la ISO, como había sucedido con la creación de la ISO 14000 medioambiental. En aquellos momentos, en 1997, se estaba empezando a plantear la creación de la ISO 26000 de responsabilidad social, que aún está en proceso de elaboración. GRI participa en ese proceso de ISO, pero pretende ir más allá. El modelo ISO está dominado por las estructuras nacionales y el sector empresarial, y su capacidad de innovación es nula. Se ha convertido en un estándar y en un sistema de gestión. No puede aportar nada más.

Como exponen los creadores del GRI³²⁶, el modelo ISO es una caja oscura. No se sabe cómo se toman las decisiones, que a menudo ya se han adoptado previamente, a puerta cerrada. Algunos grupos de interés, como los gobiernos y las empresas, hacen valer su influencia para establecer las decisiones. El objetivo de los creadores del GRI era transformar la forma tradicional de establecer estándares. En este sentido, el proyecto GRI debía ser un proyecto *multistakeholder* donde el equilibrio de fuerzas fuese real, donde las decisiones se tomaran en debates abiertos, donde todos los *stakeholders* fuesen escuchados. El proceso debía conducir a un consenso, aunque fuese un proceso más lento. Por tanto, el modelo GRI se basa en la

³²⁴ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Teresa Fogelberg, vicedirectora ejecutiva, Nermara Arbex y Sean Gilbert, ambos miembros del secretariado del GRI.

³²⁵ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI y a Steve Waddell, asesor externo.

³²⁶ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Ernst Ligteringen, director ejecutivo de GRI, a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI.

transformación de un modelo de gobernanza que pretende avanzar en el marco de lo global teniendo en cuenta una perspectiva *multistakeholder*, en función del equilibrio de fuerzas entre la sociedad civil global y la comunidad empresarial transnacional. Se basa en un marco deliberativo en que es importante la voz de todos los *stakeholders*.

GRI tiene dos objetivos: un objetivo interno en el sector privado, que pasa por el desarrollo de empresas responsables, y un objetivo externo, que pasa por avanzar en un marco de gobernanza global del medioambiente, de los derechos humanos y los derechos laborales. La diferencia en ISO y GRI es importante. ISO empezó a mezclar el diálogo entre *stakeholders* con negociaciones a puerta cerrada, con convenios con varias instituciones cuyo poder aceptaban de antemano. El diálogo de ISO adquiere, pues, la forma de una asesoría, con negociaciones políticas. Se fundamenta en lo que los creadores del GRI consideran una forma tradicional de hacer política global.³²⁷

El nuevo estilo de toma de decisiones políticas que plantean el GRI y otros proyectos *multistakeholder* se basa en el diálogo abierto y transparente. Las decisiones se toman por consenso: se escucha a todos los participantes y se acepta lo que dice la mayoría. Todos los *stakeholders* son invitados a discutir sin tomar decisiones previas, para generar confianza. Los creadores del GRI, consideran que UN Global Compact quiere seguir esta nueva forma de hacer política, pero forma parte de Naciones Unidas y es prisionera de las influencias y los intereses de sus grupos de interés, especialmente los gobiernos.³²⁸ Algunos líderes empresariales de GRI han entendido bien esta forma de hacer política global. Ha costado, pero depende de su liderazgo, de su visión, de su innovación y de su capacidad de diálogo. El viejo estilo es hacer política detrás de puertas cerradas, con acuerdos previos políticos. Si participan los gobiernos, como en el sistema de Naciones Unidas, hay decisiones previas ya tomadas y ello genera desconfianza.

2.11 Los límites del Global Reporting Initiative como iniciativa reguladora

En las entrevistas se ha explorado sobre la visión que la dirección del GRI tiene sobre el papel regulador de la iniciativa. No existe una visión clara al respecto entre las personas entrevistadas. Desde el secretariado y la dirección se percibe que GRI tiene un papel de regulador político, no así de regulador jurídico. Se discute si esto puede suceder en el futuro. Actualmente, lo que interesa es avanzar en la práctica y en la calidad de las memorias, aunque

³²⁷ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI y a Steve Waddell, asesor externo.

³²⁸ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI y a Steve Waddell, asesor externo.

no se puede predecir cómo va a suceder. Se afirma que no va a ser igual en todos los países, pues en cada país existe una cultura política o empresarial distinta. Por ejemplo, Francia era un país con una cultura política muy centralizada, de manera que resultaba más adecuado que el Gobierno adoptase una ley coercitiva que obligara a las empresas participadas en los mercados de valores a publicar memorias de sostenibilidad. En Estados Unidos, en cambio, esto está muy lejos de suceder.

Para ellos, el GRI es el facilitador del proceso, actúa como guía. Como regulador de un esquema de *soft law*, organiza un espacio político normativo y ofrece una estructura y un marco de discusión política. Crea *lobby* para dar visibilidad y legitimidad al estándar global. Se trata de un proceso continuo de aprendizaje amplio a nivel mundial. Al mismo tiempo, se afirma que es un proceso de aprendizaje en un espacio político nuevo, que no existía previamente. La institución del GRI ha facilitado ese proceso. Se considera que, en adelante, quienes tienen responsabilidad política y jurídica deben asumir la responsabilidad de regular el *reporting* sostenible. Es necesario avanzar en este proceso, especialmente en un momento de crisis económica como el actual. Si se quiere utilizar el conocimiento que GRI ha institucionalizado, el secretariado ofrecerá todo su apoyo. Sin embargo, eso dependerá de los procesos políticos y democráticos globales, de la integración del esquema GRI en las normativas internacionales y en las regulaciones nacionales. En estos momentos, GRI ofrece su estándar para que sea aplicado de forma voluntaria, dentro de un proceso democrático, abierto. Las reglas del juego son transparentes y muy inclusivas.

El secretariado y el consejo de dirección consideran que GRI no debe entrar en proyectos de ley, pues no es materia de su competencia. Lo que sí que deben hacer es promover y apoyar a los gobiernos para que adopten iniciativas políticas que son necesarias. Pueden dialogar con los gobiernos y promoverlas, pero la vocación del GRI, en estos momentos, no es convertirse en una autoridad jurídica internacional. No está autorizado para ello. Es responsable frente a sus miembros, pero no es una institución jurídica que pueda regular. Han visto como las empresas han ido aceptando la rendición de cuentas, porque han participado en el proceso, porque han tomado decisiones; el proceso de aprendizaje ha sido importante. No lo han visto como una trampa. El proceso voluntario ha sido positivo; lo han podido dejar cuando han querido. Cuando los *stakeholders* están acostumbrados a participar en temas, si dejan de hacerlo, esa retirada tiene impacto en su reputación, en sus *stakeholders* (consumidores, inversores, trabajadores, etc.). El propósito de GRI es proporcionar a los *stakeholders* información relevante sobre el comportamiento empresarial, para que después puedan utilizarla. En definitiva, esa información no debe ser útil para el GRI, sino para los *stakeholders*. La información del GRI no se utiliza al instante; los *stakeholders* disponen de ella, y cuando la necesitan la encuentran. Cuando se atraviesa una situación crítica buscan esa información. Los inversores quieren saber más. Entonces se dirigen a las memorias, donde esperan encontrar buena información, ordenada y

exhaustiva. Éste es el proceso de escrutinio y rendición de cuentas de la empresa para con la sociedad.

Finalmente, se refieren al hecho que el GRI fue impulsado por activistas y líderes sociales que vieron la necesidad de elaborar un estándar global. Consideraban que debían avanzar y que los gobiernos no lo estaban haciendo, e idearon una nueva forma para actuar en la política mundial. La institución y el desarrollo del GRI les ha dado credibilidad y capacidad para discutir con las organizaciones intergubernamentales, con los gobiernos y con la comunidad empresarial. GRI forma parte de esas iniciativas políticas en torno a la RSE lideradas por UN Global Compact.

Frente a esta posición de la dirección y el secretariado, algunos de los creadores del GRI apuntan que su papel es de prerreguladores. Se ha trabajado para generar un consenso político mundial, para que en el futuro próximo los gobiernos tomen la iniciativa, pero cuenten con la experiencia de esta comunidad política *multistakeholder*.³²⁹ Se considera que el consenso es un proceso fundamental para elaborar normas internacionales y que este consenso no se puede construir hoy sin la participación de todos los grupos de interés. A este respecto, se señala que en los principales órganos de Naciones Unidas no están todos representados, de manera que no ofrece un espacio de diálogo. Sí que lo ofrecen, en cambio, algunos organismos de Naciones Unidas que participan en el GRI y lo apoyan.

Finalmente también se ha recogido la visión de los representantes empresariales sobre este tema. Según los entrevistados, el GRI no es una iniciativa reguladora, pero sí que contribuye a la regulación global. El GRI no define la RSE y las normas, sino que aporta una herramienta de transparencia. Así mismo, aporta legitimidad y credibilidad a las empresas.³³⁰ Como herramienta de referencia genera poder, un poder que se ha decantado hasta hoy por la autorregulación y la verificación externa. Sin embargo, esto está cambiando: se considera que el papel de los gobiernos debe ser más importante. Todos en el consejo están de acuerdo en ello. Sólo hace falta encontrar la estrategia política.

En segundo lugar, también se ha preguntado a la dirección y al secretariado sobre el papel de los líderes empresariales como co-reguladores. Respecto al papel de los líderes empresariales en el GRI, el secretariado y la dirección consideran que, si se entiende por regular el hecho de desempeñar un papel de liderazgo para identificar los indicadores a partir de los cuales deben rendir cuentas las empresas, entonces sí que tienen ese papel. Lo que no está claro es que ése sea un papel regulador. Tradicionalmente, el regulador ha sido el Estado. Los líderes empresariales ayudan y contribuyen a ese estándar global aportando los puntos de vista del

³²⁹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI, a Steve Waddell, asesor externo y a Ernst Ligteringen, director ejecutivo.

³³⁰ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizada a Sir Moody-Stuart, ex-miembro del consejo de dirección y representante del sector empresarial.

sector privado. Hasta cierto punto, se identifica también su papel como embajadores políticos. Son embajadores y reguladores en el desarrollo de un nuevo marco voluntario, pero es un papel muy diferente al de regulador jurídico. No tiene nada que ver. Algunos apuntan que GRI es un modelo que estructura el proceso previo a la regulación internacional. Hace falta generar consenso y debate social. El proceso *multistakeholder* lo ha facilitado.

Se apunta cómo en la actualidad la regulación internacional se está transformando. No hay una oposición clara entre los marcos jurídicos normativos y los marcos reguladores voluntarios. Existe una gradación y un espacio en que han emergido diferentes instrumentos que vienen a cubrir las deficiencias en la gobernanza global. GRI es uno de esos estándares. Finalmente, también se apunta que algunos gobiernos han utilizado hasta hoy el modelo de regulación no coercitiva para impulsar que las empresas publiquen memorias de sostenibilidad; es el caso de Suecia, Brasil o Sudáfrica. Es algo que depende de cada cultura política. En Estados Unidos, por ejemplo, es muy difícil.

2.12 El futuro de Global Reporting Initiative como sistema de verificación y control público de la rendición de cuentas de las empresas

Finalmente, se ha abierto un espacio para analizar el futuro de GRI. En este sentido, en general todas las personas entrevistadas han constatado que aún queda mucho trabajo por hacer.³³¹ En primer lugar, se ha afirmado que deben integrarse los marcos de rendición de cuentas financieros, sociales y medioambientales. Es importante continuar trabajando en la mejora de las directrices y los indicadores, así como en la difusión de las directrices en todos los países del mundo. El trabajo intelectual es necesario. Es preciso avanzar en la forma de mejorar los indicadores sobre los derechos humanos para definir el impacto de la actividad económica en el planeta. Algunos consideran que hace falta avanzar en indicadores cualitativos, como las memorias financieras. Otros, finalmente, consideran que hace falta avanzar en la transformación de las empresas.

En segundo lugar, se ha afirmado que hay que difundir GRI como un instrumento de rendición de cuentas global, para que cada vez más empresas elaboren memorias de sostenibilidad. En general, se considera que es importante avanzar para que la comunidad empresarial adopte GRI como herramienta de rendición de cuentas de RSE. Para ello es necesario que se difunda en todos los países, especialmente en los países en desarrollo. En este sentido, introducir GRI en las empresas en China y la India es uno de los retos más importantes.

³³¹ Estos datos han sido extraídos de las entrevistas realizadas a Allen White y Robert Massie, dos de los creadores del GRI, a Steve Waddell, asesor externo y a Ernst Ligteringen, director ejecutivo.

En tercer lugar, otro reto destacado es la mejora de los instrumentos de verificación de las memorias de sostenibilidad, para establecer un mayor control sobre la rendición de cuentas de las empresas. Las empresas adoptan las directrices voluntariamente y publican las memorias siguiendo sus indicadores. Las organizaciones que hayan utilizado las directrices u otros elementos del marco de elaboración de informes del GRI como base de su memoria deben comunicar este hecho a GRI una vez realizada su publicación, aunque no existe un organismo regulador que ejerza un control sobre ello. En consecuencia, muchas empresas que lo utilizan no lo reportan. A la hora de comunicar este hecho a GRI, las organizaciones pueden optar por todas o alguna de las siguientes opciones: como primera opción, pueden comunicar al GRI la existencia de la memoria y proporcionar una copia impresa o en formato electrónico; como segunda opción, se puede registrar la memoria en la base de datos en línea de GRI, que es pública; y como tercera opción, se puede solicitar a GRI la comprobación del nivel de aplicación autocalificado.

En el proceso de elaboración, cada organización se autocalifica, con arreglo a uno de los niveles de aplicación del GRI, en función de la valoración que la propia organización haya realizado del contenido de su memoria. Además de esta autocalificación, las organizaciones informantes pueden escoger una de las siguientes opciones o ambas: en primer lugar, contar con la opinión de un verificador sobre su autocalificación; y en segundo lugar, solicitar que el GRI compruebe la autocalificación.

Las organizaciones utilizan diversos enfoques para mejorar la credibilidad de sus memorias. En primer lugar, pueden contar con sistemas de control interno, incluidas funciones de auditoría interna, como parte de sus procesos para gestionar y divulgar la información. Estos sistemas internos son importantes para la integridad y credibilidad generales de una memoria. No obstante, GRI recomienda, además del uso de los recursos internos, recurrir a la verificación externa de las memorias.

En la actualidad, los encargados de elaborar las memorias se sirven de diversos métodos para implantar la verificación externa, incluido el uso de firmas de servicios profesionales de verificación, comisiones compuestas y paneles de grupos de interés, así como otros grupos o individuos externos. En cualquier caso, independientemente del enfoque seleccionado, los encargados de la verificación deberán ser grupos o individuos competentes externos a la organización. Los encargados de verificación deben contar con normas profesionales de verificación, o bien adoptar enfoques que, a pesar de no estar regidos por una norma concreta, se ajusten a procesos sistemáticos, documentados y basados en comprobaciones.

En este sentido, la verificación externa —incluso el control externo— debe avanzar para convertir GRI en un instrumento más legítimo en la gobernanza global del medioambiente. Hay diferentes vías que pueden contribuir a ese proceso: en primer lugar, el control externo de los *stakeholders* (inversores, consumidores, trabajadores, ONG, sindicatos) como verificadores

externos independientes; en segundo lugar, la aprobación de leyes formales que obliguen a las empresas a publicar las memorias y que establezcan mecanismos de control y verificación externos (algunos gobiernos, como el sueco y el francés, han avanzado en este proceso, pero el contexto es aún muy emergente como para establecer marcos reguladores coercitivos); en tercer lugar, el papel de organizaciones internacionales regionales como la Unión Europea en el establecimiento de marcos reguladores coercitivos en torno a la obligación de las empresas de establecer mecanismos de rendición de cuentas y transparencia, entre los que GRI es un instrumento importante; finalmente, en cuarto lugar, la introducción de estos mecanismos de regulación pública en el marco global a través de organizaciones como la Organización Mundial del Comercio o el Fondo Monetario Internacional.

En cualquier caso, todos coinciden en señalar que el GRI, aunque cubre un espacio muy concreto desde el punto de vista de la gobernanza global, sin embargo, desarrolla un trabajo muy importante, pues viene a contribuir a un espacio fundamental: la rendición de cuentas de las empresas frente a la sociedad. Se trata de un aspecto fundamental y necesario para avanzar hacia el desarrollo sostenible de la economía y del planeta que ha sido impulsado por el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial, con el apoyo de las empresas y de diferentes líderes empresariales de grandes empresas transnacionales.

3 El papel de las iniciativas *multistakeholder* de responsabilidad social de la empresa en la integración de regímenes internacionales de derechos humanos y de medioambiente

El GRI es una de las diferentes iniciativas *multistakeholder* que existen en la RSE. En la actualidad entre estas iniciativas encontramos: UN Global Compact, International Cyanide Mining Code, Marine Stewardship Council, Forest Stewardship Council, EU Multistakeholder Forum on Corporate Social Responsibility, Ethical Trading Initiative, Extractives Industries Transparency Initiative, Responsible Investment Principles, Social Accountability SA8000, MFA Forum, Global Alliance for Workers and Communities, African Comprehensive HIV/AIDS Partnership, entre otras. Por tanto, se trata de un espacio emergente de iniciativas de gobernanza global *multistakeholder* en RSE, aunque estructuradas de forma independiente, esto es, con escasa relación entre sí. Estas iniciativas vienen a cubrir diferentes espacios: la rendición de cuentas, los estándares de transparencia, el *reporting*, los impactos medioambientales. En general, han emergido de la relación entre las empresas y las organizaciones de la sociedad civil. Entre todos estos instrumentos destaca el papel de liderazgo de UN Global Compact, que, como GRI, incide en el compromiso de las empresas con los derechos humanos y con el desarrollo sostenible para establecer herramientas concretas de gestión (Kell, 2006).

3.1 UN Global Compact como iniciativa global de responsabilidad social de la empresa

UN Global Compact se creó en 1999 bajo el impulso del secretario general de Naciones Unidas en su discurso ante la comunidad empresarial transnacional en la Conferencia de Davos. Como se ha expuesto, se trata de una nueva estrategia que busca transformar la relación de Naciones Unidas con el sector privado y se trata de la iniciativa de gobernanza global de RSE más importante en la comunidad política global.

Su objetivo es la adopción de un compromiso voluntario de los valores de responsabilidad social por parte de las empresas y, en general, de todas las organizaciones. Con este propósito, establece diez principios basados en los derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción. Los primeros dos principios tienen que ver con los derechos humanos. El primero de ellos se basa en el compromiso de las organizaciones de aceptar y cumplir la Declaración Universal de los Derechos Humanos. El segundo, en velar porque esos derechos no se vulneren. Los principios tercero, cuarto, quinto y sexto se inspiran en la Declaración de la OIT sobre principios fundamentales y derechos laborales. Sobre todo, aluden a la necesidad de respetar la libertad de asociación, de no incurrir en el trabajo forzoso y la coacción, de erradicar el trabajo infantil y de no discriminar en el empleo. Los tres siguientes principios se relacionan con el compromiso con el medio ambiente y toman como referencia la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo. En este sentido, se señala que las empresas deberán mantener un enfoque preventivo para el medio ambiente, fomentar iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad medioambiental y favorecer el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas con el medio. A mediados de 2004 se vio la necesidad de reforzar los nueve principios anteriores con un décimo principio de lucha contra la corrupción, basándose en la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción. A este respecto, se apunta que las empresas deberán trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

La fase operativa de UN Global Compact se inició en julio de 2000 en la sede de Naciones Unidas en Nueva York, cuando las primeras empresas se adhirieron a la iniciativa. Hoy, nueve años después, más de 4.700 empresas de más de 130 países, y sus respectivos *stakeholders*, se han adherido a UN Global Compact. Entre ellas figuran empresas de todos los sectores y de todas las áreas geográficas del planeta.³³² UN Global Compact persigue dos objetivos básicos: en primer lugar, comprometer a las empresas con los diez principios básicos que implican directamente a la actividad empresarial y sus impactos sociales y medioambientales en todo el planeta; en segundo lugar, catalizar la acción de las empresas en el

³³² <<http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/index.html>> (23/3/2009).

marco de los principales objetivos que se plantean en la actualidad a la comunidad política global a partir de la Declaración de los Objetivos del Milenio.

Con estos dos objetivos en mente, UN Global Compact se diseñó para que las empresas participaran en soluciones constructivas, y en colaboración con la comunidad política internacional y la sociedad civil, para hacer frente a los principales retos a que se enfrenta la humanidad, teniendo en cuenta la relación de las empresas con la sociedad. UN Global Compact intenta combinar las mejores propiedades del sistema y los valores de Naciones Unidas, como su autoridad moral y su poder de convencimiento, estableciendo una relación con el sector privado para buscar soluciones a los problemas globales en colaboración con las distintas partes interesadas. En este sentido, se define como una iniciativa global y local, pública y privada, voluntaria y de rendición de cuentas.

UN Global Compact se puede definir como una constelación de participantes y *stakeholders*, con características únicas a nivel internacional. Hasta el momento, nadie ha sabido aglutinar mejor al sector privado en torno a los compromisos del Milenio que el secretario general de Naciones Unidas, que ha logrado integrar a los gobiernos, la sociedad civil, el movimiento sindical y los organismos de Naciones Unidas.

Para la comunidad empresarial, los principales beneficios de formar parte de UN Global Compact son los siguientes:

1. Se adopta un marco político reconocido internacionalmente para el desarrollo, la implementación y la transparencia de políticas y prácticas de gobernanza global del medioambiente, de los derechos humanos y los derechos laborales.
2. Se comparte con las demás empresas y la sociedad política global las mejores prácticas y las soluciones para hacer frente a los retos globales comunes.
3. Se desarrollan soluciones en partenariatio mediante las cuales se colabora con las agencias de Naciones Unidas, los gobiernos, las organizaciones de la sociedad civil y otros grupos de interés.
4. Se vinculan las unidades empresariales a través de sus cadenas de producción y subcontratación en todo el planeta, especialmente en los países en desarrollo, por medio de oficinas locales y regionales de UN Global Compact.
5. Se tiene acceso al conocimiento y la experiencia desarrollada por el sistema de Naciones Unidas y sus organismos durante cincuenta años en temas de desarrollo y sostenibilidad.
6. Se pueden utilizar las herramientas de gestión y los recursos que se han ido generando en torno a UN Global Compact como instrumentos de gestión empresarial de los impactos sociales y medioambientales de la actividad económica.

3.2 El emergente proceso de aprendizaje y participación del sector privado

UN Global Compact es el principal instrumento de regulación voluntaria que existe en relación con la RSE en la política mundial, y se estructura en torno al secretario general de Naciones Unidas como instrumento de *soft law* voluntaria.

Con este instrumento de *soft law*, el secretario general de Naciones Unidas ha querido implicar a la comunidad empresarial transnacional con los objetivos comunes de la comunidad política global. Así, UN Global Compact es hoy una plataforma política de liderazgo formada por élites empresariales, especialmente presidentes y consejeros delegados de empresas, que participan de forma voluntaria en el desarrollo de un marco político global de compromiso con la sostenibilidad y la ciudadanía corporativa. En definitiva, se ha estructurado como una iniciativa público-privada en la que participan los diferentes agentes sociales, incluidos los gobiernos.

En este sentido, UN Global Compact fue diseñado como una red política global de aprendizaje (Ruggie, 2001) donde la participación de todas las partes, especialmente de las empresas, en el intercambio de experiencias y en los grupos de trabajo permitiría mejorar los conocimientos y avanzar en la implicación del sector privado en los retos políticos globales. La estructura también se diseñó como un diálogo entre las partes interesadas o como espacio *multistakeholder*, en cuyo marco las empresas debían establecer diálogos constructivos con sus *stakeholders* para poder avanzar.

3.3 UN Global Compact y el sistema de integridad y verificación

UN Global Compact es una iniciativa voluntaria que tiene por objetivo comprometer a la comunidad empresarial transnacional con los principios y las normas del sistema de Naciones Unidas y los valores de la comunidad política internacional; en particular, busca la adhesión a la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

Sin embargo, no se ha diseñado como iniciativa coercitiva, con control jurídico formal; en otras palabras, no se trata de una norma internacional formal. Ahora bien, el propio secretario general, impulsor de la iniciativa, ha pedido que se guarde la integridad de UN Global Compact y que se mantenga su apoyo y participación de acuerdo con los principios generales de Naciones Unidas. Poco a poco, pues, de esta iniciativa voluntaria ha ido emergiendo un sistema de control voluntario.

Como consecuencia de todo ello, el consejo asesor de UN Global Compact ha establecido diferentes medidas. En primer lugar, el uso del nombre y del logo de Naciones Unidas debe ser respetado, de acuerdo con la Resolución 92 (1), de 7 de diciembre de 1946, de la Asamblea

General de Naciones Unidas. Esta resolución prohíbe el uso de su nombre y su logo con fines comerciales, sin la autorización previa del secretario general, y recomienda a los Estados miembros que tomen medidas preventivas para que esto se cumpla. Así pues, el uso del logo de UN Global Compact se restringe a determinados usos por parte de las empresas, que se resumen en su compromiso con los principios de UN Global Compact. La oficina de UN Global Compact tiene el derecho de adoptar las medidas oportunas, si esta política no se cumple. Llegado el caso, se puede suspender a los miembros.

En segundo lugar, el compromiso de las empresas comporta la elaboración de una comunicación o de un informe de progreso, documentos que deben redactarse anualmente para evaluar el compromiso de las entidades adheridas al Pacto Mundial y los avances logrados en la implantación de los principios de UN Global Compact. El objetivo final del informe de progreso es, por un lado, que las entidades firmantes identifiquen sus avances en las materias de UN Global Compact como sistema de autoevaluación y, por otro, dotar de mayor credibilidad a la iniciativa por medio de la transparencia. Todas las comunicaciones o informes de progreso de las empresas y otros miembros son públicos; de hecho, se puede acceder a ellos a través de la página web de UN Global Compact³³³ y de las redes locales. Estos informes de progreso son revisados por voluntarios de la comunidad académica internacional. Aunque no suponen una verificación, sí que deben mostrarse los avances.³³⁴ Cada entidad debe enviar el informe a la oficina de UN Global Compact en el plazo oportuno. El plazo límite fijado por Naciones Unidas para presentar el informe de progreso es de dos años desde la fecha de adhesión; a partir de ese momento, se debe remitir anualmente. Este mecanismo se ha establecido a modo de control. En este sentido, la empresa que no envía el informe dentro del plazo exigido se considera «no activa», y durante un año aparece como «*non communicating*». Transcurrido ese año, si aún no ha enviado el informe, se la declara «inactiva». Las empresas activas son firmantes de UN Global Compact y figuran en la web oficial. Tienen derecho al uso del logo y a participar en actividades. Las empresas *non communicating* son firmantes de UN Global Compact, figuran en la web de UN Global Compact como *non communicating* y mantienen el derecho al uso del logo y a participar en actividades. Finalmente, las empresas inactivas no son firmantes, figuran en la web en la sección de inactivas, pierden el derecho al uso del logo y no pueden participar en actividades.³³⁵

En tercer lugar, UN Global Compact ha establecido un sistema de quejas y abusos sobre la implementación de los principios. Con este sistema se pretende salvaguardar la integridad de

³³³ <<http://www.unglobalcompact.org/COP/index.html>> (23/3/2009).

³³⁴ Para realizarlo, la Red Española del Pacto Mundial ha creado una aplicación informática. Este informe de progreso se conoce como Informe de Progreso Red Española Pacto Mundial.

³³⁵ Al pasar de activa a *non communicating*, así como al pasar de *non communicating* a inactiva, Naciones Unidas le puede conceder un periodo de gracia de 45 días, si la entidad justifica el retraso.

Naciones Unidas y de la iniciativa de regulación *multistakeholder*. Se pide a los miembros que sean transparentes a la hora de responder al sistema de quejas y abusos. La queja se presenta directamente a la oficina de UN Global Compact, que tomará las medidas oportunas. Esta oficina mantiene una estrecha colaboración con otras organizaciones internacionales, en el caso de que se vulneren principios internacionales, como las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE y la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT. Este sistema de medidas y quejas es revisa periódicamente por el consejo de UN Global Compact, el foro de redes locales y la conferencia de líderes.

Éstos son los instrumentos que se han elaborado hasta hoy para controlar el compromiso de las empresas con este sistema de gobernanza público-privado. Se trata de un sistema de *soft law* que debe revisarse, si se pretende dar más fuerza jurídica. No obstante, no está claro que en la actualidad las empresas puedan aceptar un sistema de control más formalizado.

3.4 La incardinación de UN Global Compact y Global Reporting Initiative

UN Global Compact y GRI son dos iniciativas voluntarias que han venido a complementarse mutuamente para promover la responsabilidad social y medioambiental de las empresas. En este sentido, UN Global Compact es catalizadora de liderazgo e innovación social, al traducir la RSE en un compromiso de las empresas con diez principios sociales, medioambientales, éticos y de lucha contra la corrupción.

Por otro lado, las directrices para la elaboración de memorias de sostenibilidad del GRI proporcionan un medio para medir el avance y comunicar el desempeño en relación con estos principios. Ambas iniciativas se basan en los mismos documentos internacionales sobre los que se construye la RSE, especialmente la Declaración Universal de los Derechos Humanos; es decir, tienen carácter complementario en cuanto a su misión y los marcos de trabajo. Por esta razón, desde el primer momento, se ha desarrollado una activa colaboración. Ambas iniciativas reguladoras, en última instancia, ofrecen una plataforma de actuación de las empresas frente a su responsabilidad social y medioambiental que apoya el papel público de las autoridades privadas (Kell, 2006).

La relación entre UN Global Compact y GRI es cada vez más importante. Las dos iniciativas emergieron de forma prácticamente simultánea entre 1998 y 1999. Debido al impacto que tuvo la creación de UN Global Compact por parte de la Secretaría General de Naciones Unidas, los impulsores de GRI utilizaron su legitimidad para difundir el nuevo estándar sobre memorias de sostenibilidad, de forma que proporcionaron una innovadora herramienta de transparencia y rendición de cuentas a los signatarios de UN Global Compact. Este proceso

potenció el valor de GRI, pero, al mismo tiempo, consolidó la relación entre las dos iniciativas, que partían de una premisa común: la voluntad de convertirse en procesos *multistakeholder*.

Cuando GRI sólo contaba con dos años de experiencia, fue asumido como uno de los instrumentos de responsabilidad social mencionados en el plan final de implementación derivado de la Conferencia de Naciones Unidas para el Desarrollo Social, celebrada en Johannesburgo en septiembre de 2001. En concreto, se citaba junto a UN Global Compact. No obstante, GRI era la única iniciativa no gubernamental que se destacaba. En este sentido, GRI contó desde el primer momento con el patrocinio de UN Global Compact, como uno de los instrumentos de regulación *multistakeholder* que venían a complementar la iniciativa que había iniciado Kofi Annan con el sector privado en la Conferencia de Davos en 1999. Se trata de un proceso en el que se han ido construyendo diferentes mecanismos de regulación *multistakeholder* que dan forma a este nuevo ámbito de regulación híbrido en torno a la RSE, que ha sido impulsado por el secretario general de Naciones Unidas, con el apoyo del movimiento social crítico de responsabilidad empresarial y los líderes empresariales estructuralistas neoliberales que han impulsado la RSE.

UN Global Compact y GRI han establecido una «plataforma de valor para la sostenibilidad». Las *G3 Sustainability Reporting Framework* pueden utilizarse para elaborar la comunicación o el informe de progreso que exige UN Global Compact. En efecto, las directrices G3 proporcionan los principios, instrumentos e indicadores necesarios para responder a las demandas de UN Global Compact. Teniendo en cuenta el valor fundamental de los informes de progreso de UN Global Compact, es importante ver su relación con las memorias de sostenibilidad. Los informes de progreso se diseñaron como una herramienta para que las empresas pudieran comunicar sus avances en relación con los diez principios de UN Global Compact a sus *stakeholders* o partes interesadas. Por lo tanto, las comunicaciones de progreso deberían integrarse en los otros instrumentos que las propias empresas utilizan para rendir cuentas de sus impactos no financieros, es decir, en sus memorias de sostenibilidad.

Los principales pasos en relación con un informe de progreso de UN Global Compact son: *a)* una declaración de apoyo continuo al Pacto Mundial en la carta, declaración o mensaje inicial del presidente o consejero delegado; *b)* una descripción de acciones prácticas, compromisos, políticas, sistemas y actividades creadas para implementar los principios y una medición de resultados a partir de indicadores o mediciones estándar, siempre que sea posible; *c)* distribución de la comunicación de progreso entre los *stakeholders* o partes interesadas de la empresa; *d)* publicación de la comunicación de progreso en el sitio web de UN Global Compact.³³⁶

³³⁶ Los participantes deben publicar una versión electrónica de la comunicación de progreso en el sitio web de UN Global Compact, que debe incluir, si es posible, un enlace a la página web de la empresa donde se encuentre disponible el documento.

En consecuencia, las memorias de sostenibilidad del GRI y las comunicaciones o informes de progreso de UN Global Compact son absolutamente compatibles y complementarios. El uso de las directrices G3 del GRI puede mejorar la comunicación de los participantes de UN Global Compact con las partes interesadas de diferentes maneras. Así lo fomentan las dos instituciones (UN Global Compact y Global Reporting Initiative, 2007):

1. Las directrices G3 del GRI abordan el estado de implementación y desempeño de cada principio de UN Global Compact.
2. Los indicadores y contenidos del GRI aseguran la presentación del desempeño y los logros de una empresa dentro de un contexto apropiado y pertinente (estrategia y visión, sistemas de gestión y otra información contextual).
3. Además de abarcar el contenido, las directrices G3 del GRI ofrecen orientación sobre varias decisiones importantes relacionadas con la elaboración de memorias que mejoran la calidad de una comunicación de progreso de UN Global Compact.
4. Las directrices G3 del GRI ofrecen un enfoque gradual que permite a las empresas aumentar la elaboración de memorias a su propio ritmo. Esto es coherente con el concepto de mejora sostenida en que se basa la comunicación de progreso.

En este sentido, la incardinación de UN Global Compact y GRI es cada vez más importante, y establece un incipiente espacio de gobernanza público-privada en el marco de la RSE, más allá de la voluntariedad. En este sentido, el sistema de incardinación e integración podría venir a cumplimentar de forma más efectiva el régimen internacional de derechos humanos y el de medioambiente.

3.5 La responsabilidad social de la empresa y los derechos humanos

El impacto de la actividad empresarial en los derechos humanos fue uno de los temas que dieron origen a la RSE y, en consecuencia, a la rendición de cuentas. Tanto para los impulsores de UN Global Compact como para los de GRI era muy importante conocer cuáles eran los riesgos de la actividad empresarial que afectaban a los derechos humanos y, de forma especialmente importante, a los derechos laborales y los derechos de los niños. En ambos casos, éste es uno de los aspectos que explican su creación: conocer y rendir cuentas del impacto de la actividad empresarial en relación con los derechos humanos.

Desde su creación, pues, las directrices de GRI han puesto especial énfasis en que las empresas ofrecieran información sobre sus impactos en la violación de los derechos humanos. No en vano, una parte importante de los indicadores se elaboraron teniendo este objetivo en

mente. De esta forma, los indicadores del GRI integran los principios y derechos fundamentales del trabajo aprobados por la OIT en sus Convenciones e integran los principios y derechos de la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Se pide a las empresas que informen de forma detallada de sus impactos en estos derechos fundamentales en todo el planeta y en sus cadenas de producción y subcontratación. En este sentido, en los últimos años, el GRI ha desarrollado una importante labor de concienciación a propósito de la relación entre la actividad empresarial y su impacto en los derechos humanos. Este hecho ha comportado que la labor del GRI haya facilitado el que las empresas y, especialmente, los directivos empresariales hayan tomado conciencia de la relevancia de los derechos humanos y sus impactos en la gestión empresarial.

En este campo, tanto UN Global Compact como GRI han ayudado a difundir cómo pueden las empresas gestionar positivamente los riesgos sobre los derechos humanos y los derechos laborales. En este sentido, en 2008, tenía lugar el 60 aniversario de la aprobación de la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Tanto UN Global Compact como GRI han aprovechado para comprometer a las empresas a su seguimiento y aceptación, así como a rendir cuentas de sus actividades y su incidencia en los derechos humanos.

La elaboración y publicación de memorias de sostenibilidad permiten a las empresas integrar mejor los riesgos de su actividad en relación con los derechos humanos, porque analizan los procesos, las políticas y las prácticas empresariales y establecen mecanismos de rendición de cuentas que, a la vez, estimulan a las empresas a conocer esos impactos y a mejorar sus sistemas de gestión en relación con esos riesgos. Durante el desarrollo de la tercera generación de directrices, el *G3 Sustainability Reporting Framework*, se ha puesto especial énfasis en los indicadores de derechos humanos. Ése ha sido uno de los objetivos fundamentales del proceso: mejorar la capacidad de las directrices para medir y valorar el impacto de la actividad empresarial sobre los derechos humanos, sobre todo a partir de las políticas y los procesos. En el transcurso de este proceso se ha constatado la dificultad de esta tarea. No obstante, el grupo de expertos, en diálogo constante con los *stakeholders*, ha avanzado considerablemente en las acciones y los indicadores que permiten evitar los riesgos potenciales sobre la violación de los derechos humanos. En este sentido, estas terceras directrices han mejorado considerablemente en este aspecto, que era uno de los puntos más controvertidos, sobre todo en la relación entre las empresas y las ONG. En efecto, las críticas de las ONG aludían a la incapacidad de las directrices anteriores para medir los riesgos futuros y analizar los impactos reales. El secretariado de GRI ha puesto especial énfasis en monitorizar la implementación de las *G3 Sustainability Reporting Framework*, a fin de ver su capacidad para mejorar en este aspecto fundamental.

A propósito de las directrices expuestas en *G3 Sustainability Reporting Framework*, los *stakeholders* han destacado la importancia de diferentes temas: la integración de la rendición de cuentas sobre los derechos humanos; el impacto en las comunidades; el impacto en la cadena de

producción, suministro y subcontratación; y el impacto en el género, especialmente en las mujeres y los niños.

Los derechos humanos generalmente reconocidos se definen en las siguientes Convenciones y Declaraciones:

- Declaración Universal de las Naciones Unidas sobre los Derechos Humanos y sus Protocolos
- Convención de las Naciones Unidas: Convenio Internacional sobre Derechos Civiles y Políticos
- Convención de las Naciones Unidas: Convenio Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales
- Declaración de la OIT sobre los Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo de 1998 (en concreto, las ocho principales convenciones de la OIT)
- Declaración de Viena y Programa de Acción

Los principales puntos de referencia deben ser la Declaración Tripartita de la OIT sobre Empresas Multinacionales y Política Social (en concreto, las ocho principales convenciones de la OIT, formadas por las Convenciones 100, 111, 87, 98, 138, 182, 20 y 10529) y los Principios de la OCDE para Empresas Multinacionales: prácticas de inversión y aprovisionamiento; no discriminación; libertad de asociación y convenios colectivos; abolición de la explotación infantil; prevención del trabajo forzoso y obligatorio; quejas y procedimientos de conciliación; prácticas de seguridad y derechos de los indígenas.

Las directrices piden a las organizaciones que informen de los sistemas de certificación de que disponen en materia de derechos humanos, o de otros enfoques utilizados para el desarrollo de auditorías o verificaciones por parte de la organización informante o su cadena de suministro.

Asimismo, se solicitan otras informaciones relevantes para comprender el desempeño de la organización: principales éxitos y deficiencias; riesgos y oportunidades; cambios producidos durante el periodo sobre el que se informa en los sistemas o estructuras para mejorar el desempeño; estrategias y procedimientos para implantar políticas o conseguir objetivos

El uso de las *G3 Sustainability Reporting Framework* por parte de las empresas comporta que las empresas conozcan, analicen, valoren e informen de sus impactos en relación con los derechos humanos en cada uno de sus partes interesadas, como los inversores, los consumidores, los trabajadores y las comunidades locales. Durante el proceso de elaboración de las *G3 Sustainability Reporting Framework*, el GRI creó un grupo de trabajo integrado por expertos en el ámbito de los derechos humanos y de la gestión empresarial para avanzar en la rendición de cuentas y la medición de los impactos de la actividad empresarial en este ámbito. Este grupo de trabajo integra a diferentes *stakeholders* de diferentes regiones del planeta.

Una vez aprobadas las *G3 Sustainability Reporting Framework*, como parte del proceso, GRI creó un nuevo proyecto: Human Rights: A call to action. El grupo de trabajo formado en torno a este proyecto trabajará en la verificación del uso de los indicadores de los derechos humanos para revisar su implementación y mejorarlos, para así poder gestionar mejor la información sobre los impactos de la actividad empresarial sobre los derechos humanos. Este grupo de trabajo está integrado por diferentes líderes empresariales y directores de RSE de empresas multinacionales de todo el planeta.

Así pues, se trata de un proceso abierto que ha avanzado a partir del compromiso voluntario de las empresas en torno a los instrumentos jurídicos internacionales de derechos humanos, especialmente la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Este proceso ha emergido en forma de regulación *multistakeholder* bajo el impulso de Naciones Unidas, pero sin la participación directa de los gobiernos. En efecto, los grandes ausentes en la emergencia de este nuevo marco de gobernanza *multistakeholder* en torno a la RSE y los derechos humanos han sido los gobiernos, que son los que en la actualidad tienen la capacidad de convertir estos instrumentos voluntarios en estructuras coercitivas. Ahora bien, más allá de las formas tradicionales de elaborar acuerdos internacionales, la emergencia de UN Global Compact y de instrumentos como GRI ha abierto a los gobiernos la posibilidad de actuar en espacios *multistakeholder* o multisectoriales de gobernanza.

3.6 La responsabilidad social de la empresa y el medioambiente

UN Global Compact y GRI vienen a facilitar la participación del sector privado en el régimen internacional de medioambiente generado a partir de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo celebrada en Rio de Janeiro en 1992. En este trabajo de investigación se ha expuesto con detalle cuál fue el papel y la participación de los líderes empresariales en esta conferencia: la creación de una nueva organización de cooperación interempresarial de RSE y sostenibilidad, el Business Council for Sustainable Development, que posteriormente se convirtió en la World Business Council for Sustainable Development. Las empresas aceptaron su participación y mostraron su punto de vista. Por primera vez, asumieron su corresponsabilidad en relación con los efectos negativos del desarrollo industrial y económico.

El principal logro de la Conferencia fue la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, que más tarde daría lugar al Protocolo de Kyoto sobre el cambio climático. Este acuerdo es intergubernamental y su aplicación se restringe a los actores públicos.

La Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, también conocida como Cumbre de la Tierra, tuvo su continuidad en la conferencia celebrada en

Johannesburgo (Sudáfrica) del 26 de agosto al 4 de septiembre de 2002. Diez años más tarde, el sector privado estaba mucho más organizado en torno a los temas de desarrollo sostenible. Así, algunas de las principales empresas transnacionales habían empezado a desarrollar sus políticas de RSE y, como se ha visto, ya se habían consolidado las principales organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. En Johannesburgo, en 2002, una parte de la comunidad empresarial transnacional, la que estaba liderada por los líderes empresariales estructuralistas neoliberales, participó de forma muy activa en el debate político global y aceptó públicamente su compromiso con las dos iniciativas *multistakeholder*, UN Global Compact y GRI.

La Declaración de Río de 1992 señalaba claramente el vínculo existente entre las cuestiones medioambientales y el desarrollo sostenible estableciendo que la protección del medio ambiente forma parte integral del proceso de desarrollo, de manera que no se puede considerar como una parte aislada de él. Este principio fue recogido en la visión y el enfoque que guía UN Global Compact y que compromete a las empresas en la protección del medio ambiente, a partir del principio de prevención. De todos estos principios participa la Convención sobre el Cambio Climático de Naciones Unidas, que se integra en UN Global Compact. Desde el punto de vista empresarial, el elemento clave del enfoque preventivo es la idea de prevención en lugar de la restitución; en otras palabras, resulta más rentable la adopción de medidas preventivas que garanticen que no se van a causar daños al medio ambiente. Este principio, aplicado a la actividad empresarial global, exige el desarrollo de un enfoque de ciclo vital hacia las actividades de las empresas que permita, en primer lugar, manejar las incertidumbres y, en segundo lugar, garantizar la transparencia. Ambos elementos se incluyen en los principios que rigen UN Global Compact y GRI. Además, forman parte de los valores de la RSE: por una parte, la gestión del riesgo empresarial y, por otra, la transparencia o rendición de cuentas de la empresa ante la sociedad y las partes interesadas.

En las últimas décadas, las empresas han elaborado diferentes herramientas y sistemas de gestión que permiten recabar información sobre problemas potenciales e impactos ocasionados por los cambios tecnológicos, de procesos, de planificación y de gestión. Estas herramientas forman parte de las políticas y prácticas de RSE.

3.7 Global Reporting Initiative y la participación de los *stakeholders* o partes interesadas

Finalmente, otro de los enfoques que comparten UN Global Compact y GRI es su rendición de cuentas ante las partes interesadas o *stakeholders*. Este principio básico guía el desarrollo de la RSE: la rendición de cuentas de la actividad empresarial ante las partes

interesadas a los que afecta esa actividad en todo el planeta. En ambas iniciativas *multistakeholder*, este principio se ha integrado en la estructura de la institución. Es decir, las empresas forman parte de las iniciativas junto con otros actores, especialmente las organizaciones de la sociedad civil y los sindicatos, pero también los inversores, los consumidores y, cada vez más, los gobiernos. Estos grupos de interés no forman parte sólo como miembros, sino que se integran también en sus órganos de dirección.

Uno de los aspectos destacados de las directrices del *G3 Sustainability Reporting Framework* es el peso de los *stakeholders* o partes interesadas en la gestión y el gobierno de la organización. A este respecto, la organización informante debe identificar a sus partes interesadas y describir en la memoria cómo ha dado respuesta a sus expectativas e intereses razonables.³³⁷ Estos *stakeholders* o partes interesadas pueden incluir los individuos o entidades que posean una relación económica con la organización (empleados, accionistas, proveedores), y los agentes externos a la organización (comunidad, sociedad en general).

G3 Sustainability Reporting Framework establece que las expectativas e intereses razonables de las partes interesadas constituyen un punto clave de referencia de cara a las decisiones relacionadas con la elaboración de una memoria, como son el alcance, la cobertura, la aplicación de Indicadores y el enfoque de verificación. Se prevé que los *stakeholders* harán uso de la memoria, aunque quizás no todos. Este elemento constituye un reto respecto a la veracidad de la información y la transparencia. En el caso de algunas decisiones, como el alcance o la cobertura de una memoria, la empresa u organización deberá tener en cuenta las expectativas e intereses razonables de una amplia gama de *stakeholders*. Por ejemplo, habrá *stakeholders* que no puedan mostrar su opinión en una memoria y cuyas preocupaciones sean presentadas por terceros. Asimismo, podrá haber partes interesadas que opten por no expresar su opinión sobre las memorias, dado que confían más en otros métodos de comunicación y de participación. Aun así, las expectativas e intereses razonables de estas partes interesadas deberán tenerse en cuenta en el proceso de decisión acerca del contenido de la memoria.

Los procesos de participación de las partes interesadas de interés pueden servir como herramienta para comprender sus expectativas e intereses razonables. En este sentido, se sabe que algunas empresas han puesto en marcha programas de inclusión y participación de las partes interesadas como parte de sus actividades habituales, lo que puede resultar de gran utilidad para la elaboración de la memoria. Estos programas pueden incluir, por ejemplo, la participación de las partes interesadas en el marco del cumplimiento de las normas

³³⁷ Se entiende por «grupos de interés» aquellas entidades o individuos a los que pueden afectar de manera significativa las actividades, productos y/o servicios de la organización; y cuyas acciones pueden afectar dentro de lo razonable a la capacidad de la organización para desarrollar con éxito sus estrategias y alcanzar sus objetivos. Esto incluye a aquellas entidades o individuos cuyos derechos provenientes de una ley o un acuerdo internacional les proporcionan la posibilidad de presentar con total legitimidad determinadas exigencias a la organización (Global Reporting Initiative, 2006).

internacionales o estar relacionados con la información que, de forma continuada, ofrece la organización sobre sus procesos organizativos y empresariales.

Para que una memoria sea verificable, deberá documentarse el citado proceso de participación de las partes interesadas. Cuando estos procesos se utilicen con fines informativos, deberán basarse en enfoques, metodologías o principios sistemáticos o generalmente aceptados. El enfoque general deberá ser lo suficientemente efectivo como para garantizar que se comprenden de forma adecuada las necesidades informativas de las partes interesadas. Si las partes interesadas no participan en la elaboración de la memoria ni se identifican con ella, es menos probable que las memorias se adecuen a sus necesidades, lo que a su vez provocará que sean menos creíbles para todas las partes interesadas. Por el contrario, una participación sistemática de éstos aumentará su receptividad y la utilidad de la memoria. Si este procedimiento se ejecuta adecuadamente, probablemente genere un proceso de aprendizaje continuo dentro y fuera de la organización y refuerce la confianza mutua entre la organización informante y sus partes interesadas, una confianza que fortalecerá la credibilidad de la memoria. El contenido de la memoria se basa en los resultados de los procesos de inclusión y participación de las partes interesadas utilizadas por la organización en sus actividades en curso, tal y como exige el marco institucional y legal en que opera.

3.8 La contribución de la RSE a los regímenes internacionales de derechos humanos y de medioambiente

El movimiento empresarial de RSE se integra en este marco de control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad económica transnacional. Emergió inicialmente como espacio de autorregulación privada impulsado por las empresas transnacionales como autoridades privadas en los mercados globales, y se ha construido sobre todo sobre la base de estos nuevos mecanismos de ejercicio del poder político privado transnacional, especialmente la autorregulación, los códigos de conductas, los sistemas de gestión privados y los estándares de comportamiento global. En efecto, en los últimos años, el papel de las empresas en la gobernanza de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional ha comportado el desarrollo de iniciativas políticas de autorregulación privada a través de códigos de conducta, sistemas de gestión y estándares privados que las empresas han impulsado y que han ido siendo aceptados por los Estados y las organizaciones intergubernamentales.

Este proceso ha permitido la aparición de regímenes de naturaleza híbrida, público-privados, donde los Estados y las autoridades privadas están verdaderamente involucrados en la creación de principios, normas, reglas y procesos de toma de decisiones transnacionales (Haufler, 1995). Desde el punto de vista del estudio de las Relaciones Internacionales, la RSE

no constituye un nuevo régimen internacional. No obstante, como iniciativa política privada, viene a contribuir a dos regímenes que ya existen en relación con los actores públicos: el régimen internacional de los derechos humanos y el régimen internacional de medioambiente. Las fuentes e instrumentos de control de estos regímenes han evolucionado en los últimos años, y no cabe duda de que las autoridades privadas han contribuido a esa transformación, especialmente en su relación con las redes de activismo civil transnacional.

En las últimas décadas, los regímenes de derechos humanos y de medioambiente han visto ampliada su actividad a través de iniciativas de gestión privada de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial global. Ello supone que las empresas como autoridades privadas han venido a participar en la gestión de estos bienes públicos globales a través de la institucionalización de nuevas normas, regulaciones e instituciones en colaboración con los organismos especializados de Naciones Unidas y con organizaciones de la sociedad civil global. El control de esos riesgos sociales y medioambientales ha evolucionado adoptando muchas y muy diversas formas e iniciativas de regulación transnacional. Incluso, los actores implicados y los instrumentos utilizados en cada caso han variado sustancialmente en la última década. Las élites empresariales han creado diferentes instituciones para ejercer su autoridad en este proceso de gestión de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad económica transnacional. En última instancia, hemos visto cómo la RSE se sitúa también en ese equilibrio de fuerzas entre el sector privado, la sociedad civil global y el sector público que vienen a conformar el nuevo orden político mundial a principios del siglo XXI.

4 La responsabilidad social de la empresa: reflexiones en torno a sus déficits democráticos y propuesta de investigación futura

Para finalizar esta investigación, queremos avanzar en algunos aspectos que se derivan de esta investigación empírica. Con este propósito, en este apartado final, vamos a centrar nuestra reflexión y análisis en tres puntos: en primer lugar, aportamos algunos elementos de reflexión final respecto a la bibliografía que hemos analizado; en segundo lugar, analizamos los déficits más importantes en relación con la gobernanza global. Finalmente, avanzamos una reflexión final para elaborar una propuesta de investigación futura en torno a la incardinación de la estructura de gobernanza global.

4.1 Algunas reflexiones en torno a la teoría de las Relaciones Internacionales

El estudio de la RSE en el seno de la disciplina de las Relaciones Internacionales se ha movido en esta última década entre dos posiciones. En primer lugar, el estudio teórico se ha referido al análisis que ha emergido en torno a la teoría crítica derivada de los estudios de R. W. Cox y S. Strange. Estos estudios han analizado la RSE como una forma de privatización de la gobernanza global del medioambiente (Levy y Newell, 2005), posición que ha sido defendida principalmente por Haufler (2001, 2006). En segundo lugar, se ha aproximado a otros autores que han estudiado la RSE como la emergencia de un nuevo dominio político global que viene a complementar la política intergubernamental y multilateral, pero que se establece en un nuevo espacio político transnacional de diálogo entre el sector privado y la sociedad civil global., Esta hipótesis ha sido defendida por J. G. Ruggie (2004, 2008).

Estas dos lecturas permiten profundizar en los dos aspectos integradores de la RSE: su aspecto privado y su aspecto público. En este sentido, la RSE está intrínsecamente constituida por ambos aspectos, el público y el privado, que son indisociables. Se trata de una respuesta privada a los retos de la gobernanza sobre los riesgos sociales y medioambientales de la actividad transnacional; al mismo tiempo, sin embargo, contempla un objetivo de bien público común: el respeto a los derechos humanos y los derechos medioambientales. Por este motivo, Haufler (2001) la ha definido como el papel público de las autoridades privadas.

Esa última característica comporta que su estudio, desde el punto de vista de la gobernanza global, introduzca contradicciones entre lo público y lo privado, si bien, al mismo tiempo, viene a demostrar que ya no se puede partir de esa separación a la hora de estudiar la política mundial. La investigación ha permitido profundizar en esos dos puntos de vista y en su estudio. La RSE es un marco de gobernanza global que integra de forma compleja la iniciativa privada en la gestión de los bienes públicos globales. Es más, viene a definir un nuevo espacio público-privado donde las autoridades públicas y privadas colaboran en la gobernanza de los asuntos privados con impacto público, que son cada vez más, teniendo en cuenta el papel de los mercados en la sociedad global.

Se han recogido los estudios que han analizado la RSE desde la teoría crítica y la han explicado desde el punto de vista del neoliberalismo y la privatización de la gobernanza. Las investigaciones en torno a la teoría crítica ponen énfasis en el aspecto privado de la RSE, es decir, en la privatización de la gobernanza; su lectura, pues, parte del impacto del neoliberalismo en la política mundial. En consecuencia, es especialmente importante analizar el impacto del neoliberalismo y el papel de las élites empresariales neoliberales en el desarrollo de la RSE.

La RSE emerge en este eje de tensión política generada en el seno de la comunidad empresarial transnacional a mediados de la década de 1990, como resultado de las crisis de

reputación que afectaron a empresas transnacionales por sus impactos en los derechos humanos y los derechos medioambientales. En esos años surgieron grupos de élites empresariales estructuralistas neoliberales que no aceptaron los principios del neoliberalismo conservador como principios para guiar la actitud política de la clase empresarial transnacional para facilitar el desarrollo de los mercados globales.

El estudio de la RSE, en este sentido, permite profundizar en la complejidad y diversidad de la clase capitalista transnacional y en sus luchas internas para reestructurarse y mantener el poder en los mercados. La RSE debe entenderse, pues, en ese contexto de reestructuración de la estrategia política neoliberal, tanto en el sector privado como en el sector público. Por otra parte, hay que tener presente que ese proceso aún no ha terminado. En este sentido, el impacto actual de la crisis económica, causada por los mercados financieros, especialmente por la crisis de las *subprimes* en Estados Unidos, ha comportado un proceso más amplio de revisión de los principios neoliberales por parte de la clase política internacional, que en 2009 sigue sumida en conflictos y luchas internas, para ver cuál es la solución más adecuada para mantener la primacía del mercado, con los controles públicos adecuados, especialmente en los mercados financieros.

Este proceso político de debate en torno a la reestructuración del neoliberalismo y el orden económico y político internacional explica también la emergencia de la RSE. Desde este punto de vista, la RSE responde a la acomodación de las fuerzas hegemónicas en la construcción del orden mundial en las últimas décadas. La RSE supone, asimismo, un proceso de tensión ideológica entre las élites empresariales estructuralistas neoliberales y las élites empresariales neoliberales conservadoras. Así, frente al discurso del libre mercado, la RSE supone la integración del discurso del desarrollo sostenible y los derechos humanos en la gestión empresarial a partir de estrategias como la rendición de cuentas ante la sociedad, el diálogo con los *stakeholders* y la asunción de la triple responsabilidad empresarial social, medioambiental y económica.

En este nuevo marco de relación, la RSE se presenta como un nuevo contrato político en el que las élites empresariales adoptan una autoridad preeminente frente a los Estados, en un espacio que va más allá de las relaciones interestatales y multilaterales. No obstante, este proceso de negociación entre las fuerzas hegemónicas ha permitido que algunas fuerzas de la sociedad civil hayan dado su apoyo a la RSE.

Esta capacidad de las élites privadas muestra la transformación política de la empresa en la economía política global como uno de los aspectos básicos del nuevo papel político de las élites empresariales transnacionales. Este proceso se puede describir como la «politización de la cultura del *management* global» (Amoore, 2006). Este nuevo papel se traduce en la participación de las élites corporativas en negociaciones en torno a diversas organizaciones intergubernamentales donde se debate la RSE: la Unión Europea, UN Global Compact, GRI,

etc. Su influencia, en última instancia, se ejerce bien directamente, bien a través de organizaciones de cooperación interempresarial.

Frente a la perspectiva de análisis crítico, la visión desarrollada por el profesor J. G. Ruggie (2004, 2007, 2008) cobra consistencia si se estudia el aspecto público de la RSE. De forma muy acertada, Ruggie (2004) apunta el hecho de que la RSE emerge del encuentro político entre la iniciativa empresarial en la gestión de los riesgos sociales y medioambientales de su actividad y la iniciativa de las organizaciones de la sociedad civil global en un nuevo dominio público global, que va más allá de la jurisdicción de los Estados-nación. Este elemento ha transformado una parte de la política mundial. Desde esta perspectiva teórica, la RSE ha emergido al calor de un nuevo dominio público global que va más allá de la política interestatal y crea lazos en un espacio político transnacional. De esta forma, la RSE ha consolidado el poder de las autoridades privadas en la gestión de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad económica transnacional, pero, al mismo tiempo, conduce a una integración política de estas élites en un espacio político transnacional más amplio donde las élites empresariales colaboran con otros agentes políticos, especialmente con el movimiento social crítico de la responsabilidad empresarial.

La emergencia de espacios de gobernanza global demuestra la habilidad de los actores privados para cooperar más allá de las fronteras nacionales con el objetivo de establecer regulaciones, normas y estándares de comportamiento aceptado como legítimo por los agentes que no participan en su definición y diseño (Graz y Nölke, 2008a: 2). En los últimos años han emergido formas innovadoras de colaboración entre diferentes actores privados que han venido a transformar la relación entre las fuerzas políticas globales. Así, las empresas han desarrollado alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales, consumidores, inversores o sindicatos, por citar algunos ejemplos.

Estos mecanismos de regulación *multistakeholder* pretenden regular espacios concretos vinculados a los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial y a los bienes públicos globales, como la gestión sostenible de la tala de bosques, la gestión sostenible de los recursos marinos, las memorias de sostenibilidad o el respeto a los derechos laborales. Entre estos instrumentos destacan iniciativas como UN Global Compact, Forest Stewardship Council, Marine Stewardship Council, GRI, Ethical Trading Initiative o SA8000.

La aparición de estos nuevos instrumentos de regulación *multistakeholder* o civil es un fenómeno distinto de los instrumentos de autorregulación privada. En este sentido, forman parte de un nuevo espacio de gobernanza *multistakeholder* que viene a consolidar nuevas relaciones de cooperación y partenariado entre las empresas y la sociedad civil global. El surgimiento de estos instrumentos de regulación generados entre empresas y ONG supone, más que un proceso de privatización de la gobernanza, un proceso por el que las empresas y las ONG han creado un «nuevo dominio público global» que no existía previamente en la política mundial. Las

empresas, en cooperación con las organizaciones de la sociedad civil global, están «reconstituyendo el dominio público global» (Ruggie, 2004). En él, las empresas y la sociedad civil global, junto con los gobiernos y organizaciones intergubernamentales, pueden ampliar sus agendas sociales globales desarrollando nuevos marcos políticos de regulación en relación con la actuación de las empresas transnacionales. Por otra parte, este nuevo dominio transnacional se ha ido institucionalizando a partir de un discurso, una relación de presión y conflicto entre los actores privados, y una actividad relacionada con la producción de bienes públicos globales, que involucra a la vez a los actores privados, tanto con ánimo de lucro como sin ánimo de lucro.

La hipótesis defendida por J. G. Ruggie ha desatado un intenso debate en la literatura de Relaciones Internacionales. Así, Cutler (2006) ha cuestionado su tesis argumentando que la transformación del pluralismo legal y de la *soft law* vinculada a la RSE no debe entenderse como un nuevo dominio público global, sino como el resultado de la hegemonía de la emergente civilización neoliberal empresarial y del poder de las empresas transnacionales.

En cualquier caso, se trata de un debate inconcluso. Desde nuestro punto de vista, J. G. Ruggie apunta un elemento importante en la transformación de la política mundial: el encuentro entre autoridades privadas, empresas y ONG puede facilitar la emergencia de nuevos dominios políticos que permiten integrar elementos de innovación social en la política mundial. Más allá de esa hipótesis, se quiere argumentar que los Estados no deben mantenerse al margen de estos dominios políticos transnacionales, como han venido haciendo hasta ahora. Por el contrario, su participación es importante, al igual que la de otros actores como las ONGs o los sindicatos. Por ello deben adoptar un papel político activo que puede ayudar a desarrollar en el futuro nuevas regulaciones públicas *multistakeholder* donde los Estados y las organizaciones multilaterales actúen como ejes políticos y permitan al sistema intergubernamental adaptarse a la complejidad de las relaciones económicas y sociales globales.

Desde nuestro punto de vista, esta nueva interrelación política que se ha dado en la esfera transnacional ha permitido que, en los últimos años, hayan emergido «espacios de prerregulación e innovación política transnacional» que deben ser citados por su capacidad de transformación de aspectos concretos de la política mundial. Entre estos espacios de prerregulación e innovación política transnacional se encuentran las iniciativas de regulación *multistakeholder* de RSE, como UN Global Compact o GRI.³³⁸

³³⁸ En este sentido, es importante destacar que la RSE como espacio de gobernanza transnacional no es el único espacio de encuentro político transnacional que ha permitido generar espacios de prerregulación e innovación política transnacional. En este sentido, se defiende la idea de que en los últimos años han emergido otros espacios de prerregulación e innovación política transnacional. Entre éstos se encuentran los partenariados público-privados en torno a la gestión del agua derivados de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo Social (Johannesburgo, 2002); los nuevos proyectos de partenariado en los países en desarrollo en torno al PNUD y las comunidades indígenas; las redes de prevención de los conflictos armados; el *Global Fund* para la lucha contra la tuberculosis, el sida y la malaria; las iniciativas para el microcrédito, iniciativas comunitarias contra el cambio climático, etc. Para encontrar más información de estos espacios de prerregulación e innovación política transnacional: <<http://www.scalingimpact.net/?p=gan>> (18/3/2009).

Estos instrumentos se pueden definir como nuevas formas de diálogo político transnacional, que S. Waddell (2003a) ha denominado *global action networks* y W. H. Reinicke (1998) ha llamado «redes de políticas públicas globales». Se caracterizan por: ser iniciativas globales; que pretenden resolver problemas directamente vinculados con los bienes públicos globales, sin buscar el interés privado; que se desarrollan en torno a redes multisectoriales de diálogo y aprendizaje, en las que participan actores públicos, privados y no lucrativos; mediante proyectos innovadores, casi experimentales, basados en el diálogo constructivo entre los actores implicados; y finalmente, que crean redes de cooperación y generar un cambio sistémico debido al uso del consenso multisectorial. En este sentido, se trata de iniciativas políticas transnacionales innovadoras que vienen a cubrir las deficiencias que existen en el sistema multilateral intergubernamental, pero que van más allá de la ideología neoliberal de libre mercado.

La RSE como diálogo *multistakeholder* ha permitido que el papel político de las élites transnacionales trascienda la iniciativa privada. Algunos espacios de RSE, como las iniciativas *multistakeholder* (UN Global Compact, GRI), suponen la construcción de espacios de debate político transnacional en cuyo marco las élites empresariales transnacionales aceptan dialogar y negociar en consenso y aceptando las reglas de juego democrático con las ONG, los sindicatos, los organismos técnicos y las agencias intergubernamentales. Estos espacios incipientes, todavía con poco poder de coerción, deben entenderse como un proceso de innovación política transnacional en torno al cual se puede generar un nuevo equilibrio de poder entre las élites políticas transnacionales. Así pues, la tensión entre la visión neoliberal y la visión de un nuevo dominio político global permite avanzar en el estudio sobre la reestructuración de fuerzas en la política mundial.

4.2 Naciones Unidas y su reto ante la responsabilidad social de la empresa

Como se ha analizado, la RSE se vincula a la transformación de la estrategia entre Naciones Unidas y el sector privado impulsada por la Secretaría General de Naciones Unidas bajo la presidencia de Kofi Annan en la década de 1990. En efecto, la emergencia de los partenariados público-privados en el sistema multilateral de Naciones Unidas tiene su origen en la voluntad del ex secretario general de Naciones Unidas de transformar la tradicional política de conflicto con el sector privado que se venía desarrollando desde 1945 en una política de cooperación. En esta línea, a partir de 1995, Kofi Annan diseñó una nueva estrategia de cooperación con el sector privado, con el objetivo de transformar una relación de décadas de conflicto. Se consideró que este cambio era fundamental para consolidar el papel de Naciones

Unidas en el nuevo sistema de gobernanza global y en su relación con los actores no estatales, especialmente las empresas.

El cambio de estrategia impulsado por el secretario general de Naciones Unidas ha permitido que los gobiernos y los actores privados, las empresas y la sociedad civil estén cada vez más interconectados en el desarrollo de nuevas formas de gobernanza, de acuerdo con lo que Bull y McNeill (2007: 3) denominan «multilateralismo de mercado». Este concepto alude a la transformación del sistema de multilateralismo desarrollado en torno a Naciones Unidas en las últimas décadas. En este nuevo sistema multilateral de mercado, las iniciativas de cooperación entre los Estados-nación se combinan con un emergente sistema compuesto no sólo por Estados, sino también por organizaciones multilaterales y actores privados, especialmente empresas transnacionales.

El concepto de multilateralismo de mercado expone la emergencia de un sistema de orden mundial que no está compuesto sólo por Estados-nación, sino que integra a actores privados, ONG y empresas. La emergencia en este nuevo sistema de orden y poder de «principios generalizados de conducta» responde a la interacción entre dos tipos de normas: las normas clásicas del multilateralismo y las normas del mercado.

Este proceso entronca con un nuevo marco de «gobernanza en colaboración» (Zadek, 2006), concepto que alude a los «espacios de colaboración deliberativa que involucran a actores privados, civiles, públicos, con el objetivo de establecer normas y estándares de comportamiento para aquellos que están involucrados en su elaboración y para una potencial comunidad de actores». Estas normas y estándares se desarrollan en áreas vinculadas a la responsabilidad social y medioambiental de las empresas.

El compromiso de las empresas con la RSE y la rendición de cuentas se presenta como un marco de actuación que va más allá de sus intereses económicos, en torno a una gobernanza global compartida con los gobiernos y las organizaciones de la sociedad civil global.

En este sentido, una de las vías por medio de las cuales los instrumentos de RSE influyen en las políticas públicas globales es a través de los efectos de la participación del sector empresarial en los instrumentos de gobernanza colaborativa. Poco a poco, los líderes empresariales han ido percibiendo que estos instrumentos de gobernanza en colaboración pueden ayudar a mejorar su competitividad y su comportamiento en los mercados, lo que les permite evitar externalidades negativas y mejorar su competitividad en los mercados globales.

La gobernanza en colaboración vinculada a la RSE se estructura en torno a un proceso de construcción de las normas y estándares de comportamiento empresarial sobre sus impactos sociales y medioambientales, y sus políticas de rendición de cuenta ante la sociedad y sus partes interesadas. En este nuevo contexto, el principio de colaboración entre sectores sociales se ha convertido en uno de los principales principios en que se basa la organización de los nuevos mecanismos de gobernanza. Zadek (2006) considera que este modelo de colaboración inter-

sectorial se convertirá en el futuro en uno de los modelos e instrumentos más importantes de gobernanza en el planeta. En este sentido, hay que decir que el sistema de Naciones Unidas es copartícipe de este proceso. No obstante, hasta hoy su participación se ha producido de forma desagregada, sin una clara acción integrada.

4.3 Los gobiernos y la responsabilidad social de la empresa

Las empresas tienen un papel central en la RSE, no obstante, su participación como autoridades privadas en la gobernanza global requiere de marcos que equilibren los déficits democráticos que supone la iniciativa privada. El hecho que la RSE se ha considerado una iniciativa privada ha comportado que los gobiernos no hayan participado de forma activa en este marco de gobernanza global. A este respecto, una de las razones que explican la emergencia de la RSE es que los mercados globales han trascendido la jurisdicción nacional y se han desarrollado más allá de la actividad y los espacios políticos gubernamentales. En este sentido, los principales instrumentos e iniciativas de gestión empresarial tienen un marco transnacional porque los mercados globales así lo requieren. La actividad económica ha sobrepasado la jurisprudencia de los Estados-nación, de manera que, en muchos aspectos, los gobiernos se han quedado voluntariamente al margen.

Sin embargo, en la actualidad, la crisis económica global requiere que los gobiernos adopten una revisión de la regulación económica y de la actividad transnacional. En estos momentos, en marzo de 2009, la economía global está atravesando una crisis económica que tiene un impacto global. Seguramente, se trata de la crisis económica más importante desde que se inició el proceso de globalización de los mercados en la década de 1960. Las recientes reuniones del G-20³³⁹ han mostrado algunos signos en este sentido. Así, la cumbre del G-20 reunida en Washington el 15 de noviembre de 2008 tenía por objetivo tratar de establecer soluciones globales a la crisis económica y financiera mundial. Los gobiernos acordaron adoptar medidas de reforma de los mercados financieros y apoyar el incremento de medidas de impulso a la economía de cada país. En la declaración oficial, los gobiernos afirman que están decididos a reforzar la cooperación intergubernamental para restaurar el crecimiento de la economía mundial y lograr las reformas necesarias en los sistemas financieros para evitar los riesgos que comporta la transnacionalización de la actividad financiera.

Sin embargo, no todos estaban de acuerdo. Así, había líderes gubernamentales que seguían defendiendo una postura claramente neoliberal. Los principales enfrentamientos se establecían entre la posición que defienden Estados Unidos y algunos países anglosajones, y la

³³⁹ Formado en 1990, el G-20 está integrado por los ocho países más desarrollados del mundo, los once países emergentes más importantes y la Unión Europea.

posición que defiende la Unión Europea, junto con varios países emergentes, como Brasil. Los líderes políticos europeos afirmaron la necesidad de impulsar amplios cambios en el sistema financiero internacional y apostaron por desarrollar regulaciones más estrictas para la banca; además, valoraron positivamente el movimiento empresarial de RSE. No obstante, algunos países occidentales, especialmente liderados por Estados Unidos, aún consideraban que el exceso de celo regulador podría estrangular el libre mercado y frenar las expectativas de crecimiento y desarrollo.

Esta postura de Estados Unidos, mantenida bajo la administración Bush, ha variado en la cumbre del G-20 celebrada en Londres el 1 y 2 de abril. La nueva administración presidida por B. Obama ha aceptado y ha impulsado ciertos marcos reguladores de la economía mundial. En cualquier caso, la declaración final de la reunión de Washington del G-20 señala la necesidad de que en el futuro inmediato los principios del libre mercado y los regímenes de inversión global se reestructuren de manera efectiva para evitar crisis económicas como la actual. En este sentido, se considera que los mercados financieros han de fomentar el dinamismo, la innovación y el espíritu empresarial, que son esenciales para el crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza.

La crisis económica global comporta que los gobiernos deban replantearse el sistema internacional de regulación de los mercados creado en Bretton Woods en 1944. Para ello se apunta la necesidad de reformar las organizaciones intergubernamentales de cooperación económica, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. En este debate, algunos líderes políticos, como J. L. Zapatero, en su discurso posterior a la cumbre del G-20 en Washington, planteó el hecho de que la RSE debe guiar la actuación de las empresas en los mercados globales, especialmente en los mercados financieros, y valoró la capacidad de las iniciativas de RSE desarrolladas por las empresas en las últimas décadas como herramientas de apoyo y de ejemplo de la iniciativa privada.

Finalmente, en la cumbre del G20 celebrada en Londres (1 y 2 de abril 2009), algunos países de la Unión Europea impulsados por Francia y Alemania han pedido una regulación más estricta del sistema financiero internacional, especialmente de los fondos de inversión de alto riesgo y los paraísos fiscales. En la resolución final se ha acordado la aportación de un fondo común de un billón de dólares para estimular el comercio mundial y la persecución del secreto bancario. En primer lugar, los gobiernos han asumido un nuevo marco para incentivar la economía mundial aportando más de un billón de dólares (algo más de 750.000 millones de euros) a la economía mundial. De estos, 500.000 están destinados al FMI, que verá triplicado sus fondos. En segundo lugar, la reforma del sistema bancario tiene objetivo acabar con los espacios poco transparentes del sistema financiero internacional, enfocando este tema a la regulación de los paraísos fiscales que figuran en la lista negra de la Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE). Esta nueva regulación internacional también

será más estricta con las entidades financieras no bancarias, como es el caso de los fondos de inversión riesgo (*hedge funds*), ajenos al estricto marco legal de los bancos. Para ello se unificarán criterios bajo la supervisión del FMI y la creación de un consejo de estabilidad financiera en cada país. Pero poco se ha dicho de la RSE que sigue considerando desde el sector públicos como un marco privado de autorregulación empresarial.

4.4 Las autoridades privadas y las deficiencias democráticas en la gobernanza global

En este apartado final, se pretende añadir una reflexión sobre diferentes líneas futuras de investigación que permitirían avanzar sobre los límites del sistema actual de gobernanza global que se ha generado en torno a la RSE. La participación de las autoridades privadas en iniciativas de gobernanza global ha venido a complicar aún más la falta de legitimidad democrática del sistema multilateral e intergubernamental. Así, la participación de las autoridades privadas genera importantes déficits en la participación y el control democrático de los instrumentos de gobernanza.³⁴⁰ Una de las principales consecuencias que se derivan de ello es la falta de legitimidad política de las autoridades privadas. En este sentido, los instrumentos de RSE se han elaborado desde el punto de vista de los intereses de las empresas. Su poder no deriva de las preferencias democráticas de la ciudadanía, ni de un sistema democrático de elección pública. Se trata de agentes privados que responden, en primer lugar, a los intereses privados.

En los últimos trabajos de R. H. Keohane (2006), éste reconoce que éste es uno de los retos a los que se enfrenta la política mundial: la mejora de la gobernanza global, teniendo en cuenta la construcción del bien público común. A partir los déficits que plantea la RSE como espacio de gobernanza global, se considera que estos retos se pueden enfrentar sobre la base de tres principios políticos que vendrían a mejorar la legitimidad de los instrumentos de gobernanza global (Ibáñez, 2008). En primer lugar, la representatividad o legitimidad social; en segundo lugar, los mecanismos de rendición de cuentas o responsabilidad política (*accountability*) y, en tercer lugar, la legitimidad normativa.

En primer lugar, uno de los principales vacíos en los mecanismos de gobernanza global es la representatividad o legitimidad social de los actores participantes. En el caso de los gobiernos y organizaciones intergubernamentales, esa legitimidad les viene conferida por su papel como autoridades públicas. En Ciencia Política, la legitimidad tiene que ver con la

³⁴⁰ Ésta ha sido la demanda de los movimientos antiglobalización, movimientos sociales integrados por activistas provenientes de diversas corrientes políticas, especialmente del socialismo, el nacionalismo y el ecologismo, surgido a finales del siglo XX. Su objetivo era desarrollar una crítica social al llamado «pensamiento único» y la globalización. En su opinión, la globalización ha consolidado un modelo de desarrollo económico injusto e insostenible, que destruye la democracia. Por consiguiente, uno de sus principales objetivos es acabar con la situación de hegemonía de la clase capitalista global formada por las empresas transnacionales y las élites políticas neoliberales.

capacidad de un poder para obtener obediencia sin necesidad de recurrir a la coacción que supone la amenaza de la fuerza. Un Estado es legítimo si existe un consenso entre los miembros de la comunidad política para aceptar la autoridad vigente. En el caso de los países democráticos, esta legitimidad viene conferida en parte por la elección democrática de sus representantes políticos y gubernamentales.

En el caso de las autoridades privadas, su representatividad o legitimidad social presenta importantes déficits. En efecto, tanto las empresas como las organizaciones empresariales o las organizaciones sociales no representan al conjunto de la ciudadanía, sino que sólo responden ante sus miembros. A pesar de las dimensiones que hoy han adquirido las empresas transnacionales, no se puede decir que sean representativas de amplios sectores sociales, pues, según el modelo neoliberal, su principal función es obtener beneficios para los accionistas o propietarios. En el caso de las organizaciones sociales, a pesar de su crecimiento, tampoco se puede decir que sean representativas de amplios sectores sociales, pues responden a sus asociados. Éstos siempre son minoritarios, si se considera el contexto global.

Por consiguiente, el riesgo fundamental es saber si los intereses de los actores privados cuentan con la suficiente legitimidad social para poder participar en la toma de decisiones públicas globales y, en su caso, si pueden tomarlas y en qué condiciones. En este sentido, cuando el interés público se ve superado por el interés particular o privado, como ocurre en algunas esferas de gobernanza global, este déficit debe ser cubierto mediante herramientas de rendición de cuentas, que pueden llegar a ser importantes para evitar el abuso del poder.

Otro de los principios que contribuirían a la legitimidad de los mecanismos de gobernanza global es la rendición de cuentas o *accountability*, un concepto ético nacido en la cultura anglosajona y que se ha vinculado al poder político y económico. En general, una relación en la que se incorpora el principio de la rendición de cuentas es una relación en la que un individuo, grupo o institución afectada por la actividad de otro agente puede pedir públicamente información y transparencia sobre el desarrollo de sus actividades, y, en el caso de que haya existido abuso de poder, tiene la capacidad de imponer faltas al agente por ese abuso.

En los últimos años, el principio de rendición de cuentas se ha incorporado en la agenda del debate político. Asimismo, la emergencia de un complejo sistema de gobernanza global en las últimas décadas ha generado un importante debate sobre la necesidad de desarrollar un sistema de rendición de cuentas.

En la actualidad, las demandas de una mayor rendición de cuentas en el sistema de gobernanza global surgen desde diferentes áreas, en relación con muy diversos temas, y son cada vez más descentralizadas; esto es, se originan en torno a una importante variedad de actores y de formas. Uno de esos actores han sido las redes de la sociedad civil transnacional. En general, la sociedad civil global demanda una mayor democratización del proceso de toma de decisiones en la política mundial. Esta demanda está vinculada a la necesidad de generar un

gobierno mundial democráticamente elegido. Ahora bien, más allá de la democratización de la política mundial, las demandas de la sociedad civil global se dirigen a generar una mayor rendición de cuentas, especialmente para aquellos actores más poderosos, en este caso, los gobiernos, las organizaciones internacionales y las empresas.

Desde el punto de vista de la teoría de las Relaciones Internacionales, este debate se ha tratado de forma especialmente relevante en los últimos años en las investigaciones llevadas a cabo por R. O. Keohane. Como expone el profesor de Relaciones Internacionales de la Universidad de Duke, en lo que constituye un deseo utópico: «un sistema democrático en la política mundial sería aquel sistema en que prevaleciera el principio de rendición de cuentas, por el cual los individuos, los grupos y las instituciones que ostentan el poder y la toma de decisiones políticas tuvieran que informar a la ciudadanía sobre sus acciones, sobre cómo han afectado éstas a la sociedad, y, especialmente, que estuvieran sujetos a sanciones por sus actos irresponsables. Por desgraciada, este sistema no existe en un orden mundial como el actual, realista» (Keohane, 2006: 77).

El hecho de que no exista un gobierno mundial y de que, paralelamente, tampoco exista una «comunidad imaginada» mundial, que comparta los mismos objetivos, valores y principios de acuerdo con los bienes públicos globales, hace que no se puede comparar la política mundial con la nacional. No existe un sistema político mundial con un poder ejecutivo, legislativo y judicial basado en principios democráticos. No obstante, como afirma Keohane (2006), esto no significa que en la actualidad se deba renunciar al principio de rendición de cuentas en el sistema de gobernanza global.

El autor considera que uno de los principales retos de la política mundial es la capacidad de desarrollar instrumentos de rendición de cuentas para los actores que participan en la toma de decisiones políticas transnacionales. El desarrollo de un sistema mundial de rendición de cuentas política puede aportar valores democráticos y mejorar la capacidad de cooperación internacional.

Este sistema de rendición de cuentas debe vincular tres elementos que deben cumplirse para que resulte efectiva (Keohane, 2006):

1. La elaboración de los estándares que se deben cumplir y su difusión, para que sean de conocimiento común y para que los agentes que deben rendir cuentas los puedan cumplir.
2. La capacidad de transparencia en la información que se pone a disposición de quienes controlan la rendición de cuentas.
3. La habilidad para imponer sanciones, en el caso de que no se cumplan los estándares.

Grant y Keohane (2005) y Keohane (2006) afirman que, en la actualidad, existe un emergente sistema de «rendición de cuentas múltiple» en la gobernanza global. En este complejo sistema identifican siete canales de rendición de cuentas: jerárquico, supervisor, fiscal, legal, de mercado, de iguales y de reputación pública. Cada uno de ellos se vincula a un actor y su ejercicio de poder. Los autores analizan diferentes ejemplos vinculados a la política intergubernamental.

Si se aplica este esquema a las autoridades privadas, se percibe como se pueden mejorar los mecanismos de rendición de cuentas relaciones con las autoridades privadas.

Gráfico 20. Mecanismos de *accountability* en la política mundial aplicados a las autoridades privadas

Mecanismo	Actores	Ejercicio de poder	Coste del ejercicio de poder	Ejemplo
Jerárquico	Líderes de las empresas transnacionales	Instrumentos internos de <i>accountability</i>	Pérdida de las oportunidades en la carrera profesional	Autoridad CEO sobre subordinados
Supervisor	Iniciativas <i>multistakeholder</i>	Empresas	Restricciones en la habilidad de perder su certificado	FSC ETI UN Global Compact
Fiscal legal	Bancos inversión Juzgados	Instituciones Empresas	Restricciones de financiación Penalización jurídica	Principios de Ecuador
Mercado	Inversores Consumidores	Empresas	Pérdida de acceso a la financiación y pérdida en los resultados económicos	Desinvertir en empresas de armamento por los fondos inversión éticos
De iguales	Organizaciones empresariales	Empresas	Control	Certificaciones ISO 14001
Reputación pública	Redes de la sociedad civil global Media	Empresas	Efectos difusos sobre la reputación, el prestigio y la autoestima	Shell en Nigeria (1995)

Fuente: Adaptado de Grant y Keohane (2005).

En cualquier caso, la RSE integra como elemento fundamental un marco de rendición de cuentas. Finalmente, el principio que vendría a facilitar la legitimidad política y democrática de los instrumentos de gobernanza global es su legitimidad normativa, que está vinculada al hecho de que las decisiones que se tomen respondan al interés público general. Se deben encontrar soluciones que beneficien a la ciudadanía en su conjunto, buscando un equilibrio en la manera como afectan a los distintos stakeholders. La democracia deliberativa viene a contribuir a esta discusión (Palazzo y Scherer, 2006) cuando se habla de la politización de las empresas.

En el marco de la teoría política, la legitimidad alude a tres dimensiones fundamentales (Ibáñez, 2008):

1. La legalidad o legitimidad legal, que emana de la existencia de normas legales.
2. La normatividad o legitimidad normativa, que justifica desde postulados morales la adopción de normas y la actuación conforme a criterios morales.
3. La representatividad o legitimidad social, que genera y otorga consentimiento a un actor político y a sus acciones.

Ibáñez (2008) apunta la idea de que, en un contexto de privatización de la gobernanza global, es pertinente aplicar estas dimensiones al análisis de las autoridades privadas. En general, se considera que las autoridades públicas, sean gobiernos, administraciones u organizaciones intergubernamentales, son instituciones de las que cabe esperar que tomen en consideración valores y principios de interés público en favor de los bienes públicos. Estos intereses deberían anteponerse a los intereses privados, sobre todo si éstos carecen de suficiente legitimidad social.

Cuando las autoridades privadas se implican directa o indirectamente en la regulación de bienes públicos y de materias de interés público, como la responsabilidad social y medioambiental, surge una contradicción: carecen de legitimidad normativa, en la medida en que sus valores y sus objetivos no se ajustan, en una sociedad neoliberal, al interés público general. De esta forma, surge uno de los principales riesgos de la privatización de la gobernanza global: la falta de legitimidad social de las autoridades privadas (Scherer y Palazzo, 2007).

Para que las autoridades privadas adquieran cierta legitimidad normativa, deben generarse tres niveles de control. En un primer nivel, las empresas deben facilitar información correcta y transparente sobre los problemas que intentan resolver, sobre las actividades que desarrollan y sobre sus prácticas y políticas (Keohane, 2006). En un segundo nivel, esta información debe someterse al control externo de un agente independiente de monitorización, que debe poder preguntar sobre el comportamiento de la empresa. En un tercer nivel, este agente independiente de monitorización y control debe tener la capacidad de establecer penalizaciones en el caso de que la empresa haya emitido información errónea, y también en el caso de que no cumpla los principios y valores a los que se ha comprometido al aceptar el mecanismo de gobernanza.

4.5 Propuesta de investigación futura: el estudio de un marco incardinado de RSE vinculado a UN Global Compact

Como conclusión de esta reflexión sobre los límites de la gobernanza global y la falta de legitimidad política de la RSE como espacio de gobernanza global, se presenta una propuesta de investigación futura que deriva de las conclusiones del análisis empírico, especialmente de la observación de la relación de colaboración entre UN Global Compact y GRI.

Esta tendencia hace pensar en la posibilidad que en el futuro pueda generarse un marco de gobernanza global de RSE incardinada en torno a UN Global Compact. Este marco de gobernanza debe construirse en función de la relación política que existe entre los actores privados que participan en este marco de gobernanza. Para que esto sea posible deben cumplirse dos compromisos. En primer lugar, las empresas mantendrían su papel impulsor de liderazgo como co-decisores y co-reguladores, pero podrían avanzar en la asunción de su responsabilidad política global en la construcción de un orden político y económico mundial más justo. En segundo lugar, los Estados deberían asumir su responsabilidad política global y participar en los instrumentos de gobernanza *multistakeholder* que han surgido en torno a la RSE.

Esta propuesta radica en la capacidad que tiene UN Global Compact como iniciativa política global para aglutinar a los diferentes instrumentos e iniciativas *multistakeholder* que han emergido en torno a la RSE (Global Reporting Initiative, Forest Stewardship Council, Marine Stewardship Council, Ethical Trading Initiative, Extractive Industries Transparency Initiative). La complementariedad política y estructural de todos estos instrumentos es muy importante. Su integración en una estructura política *multistakeholder* de gobernanza impulsada por UN Global Compact permitiría aglutinar los diferentes instrumentos de gobernanza *multistakeholder* que se han articulado a propósito del control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad empresarial.

La integración de todas las iniciativas de gobernanza *multistakeholder* bajo la incardinación de UN Global Compact permitiría avanzar en sus principales retos: en primer lugar, los mecanismos de supervisión y verificación que incorporan estos instrumentos de regulación voluntaria; en segundo lugar, el desarrollo de un marco regulador público que avance hacia nuevas formas de regulación pública transnacional *multistakeholder* que superen esta fase de regulación voluntaria. En este sentido, un primer elemento fundamental para que esta estructura incardinada de gobernanza público-privada en torno a la RSE y la sostenibilidad se consolide es que las empresas mantengan su posición de liderazgo. Un segundo elemento es que los Estados adopten un papel más activo en UN Global Compact. Un tercer elemento importante es la emergencia de mecanismos de rendición de cuentas independientes que permitan supeditar los intereses empresariales privados a los bienes públicos globales en la RSE. De esta forma, las empresas, en tanto que autoridades privadas, seguirán teniendo un papel central en la RSE, pero a la vez, contarían con la suficiente legitimidad social para poder participar en la toma de decisiones públicas globales. Este déficit debe cubrirse con el uso de herramientas de rendición de cuentas, que pueden llegar a ser importantes para evitar el abuso del poder por parte del sector privado. En cuarto lugar, deberían elaborarse instrumentos para sostener la legitimidad política y democrática de los instrumentos de RSE para establecer su legitimidad normativa, y para que las decisiones colectivas que se adopten respondan al interés público general. En este

sentido, se deben encontrar mecanismos en la toma de decisiones políticas *multistakeholder* que permitan un equilibrio de fuerzas entre los diferentes actores.

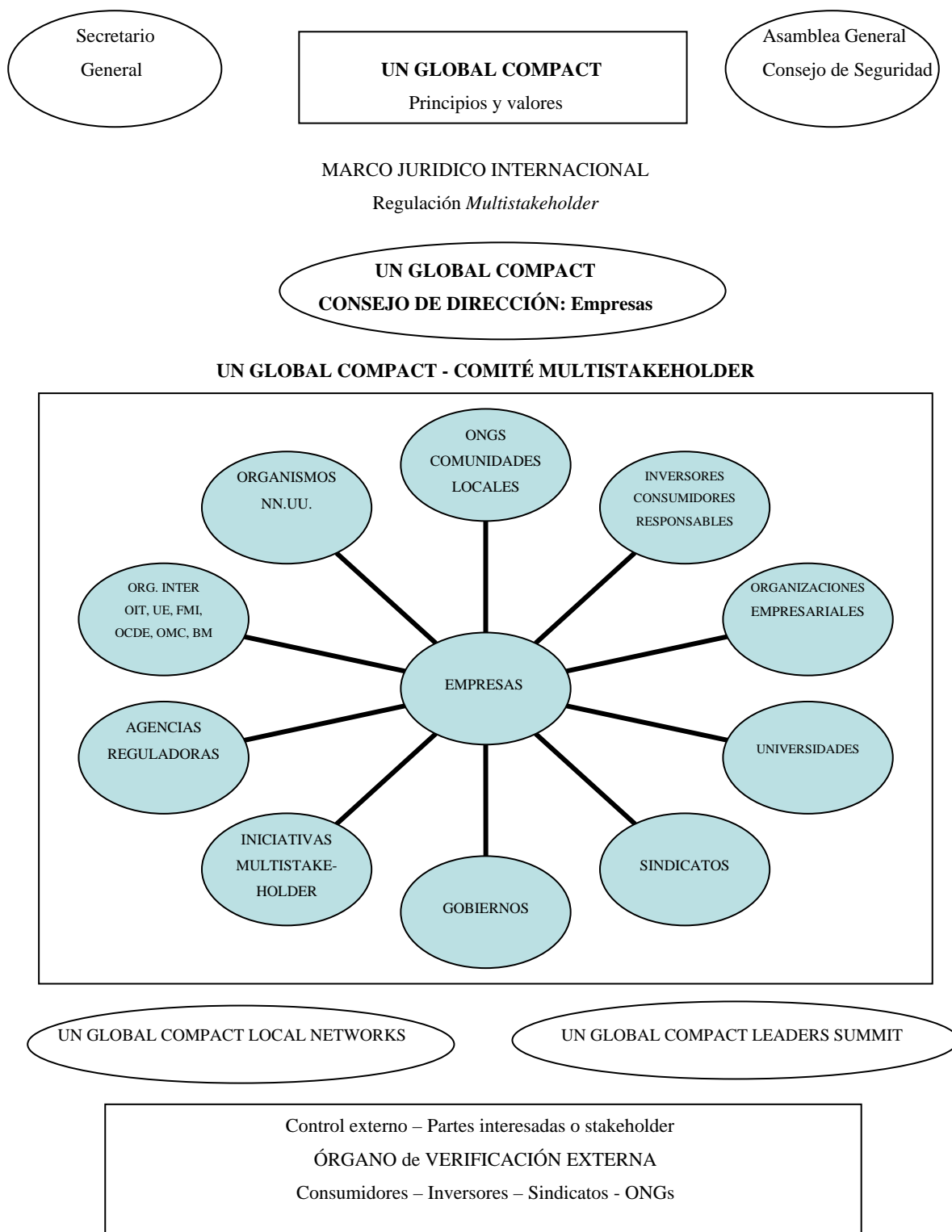
Esta estructura debe articularse con el establecimiento de diferentes órganos de gobierno, que se vincularían a UN Global Compact y vendrían a cubrir las necesidades estructurales de este marco de gobernanza público-privada global. Para que este proceso sea posible, UN Global Compact no sólo debe contar con el apoyo y el impulso del secretario general de Naciones Unidas, sino que debe contar con el apoyo y el impulso firme de la Asamblea General y el Consejo de Seguridad.

En primer lugar, debe establecerse un espacio de diálogo y debate político transnacional que integre a los diferentes *stakeholders*. Sería un comité *multistakeholder* que trabajaría coordinadamente con el consejo de dirección de UN Global Compact liderado por las élites empresariales transnacionales que ya participan hoy en esta iniciativa de forma muy activa. Las empresas mantendrían su papel central y se garantizaría su independencia en la toma de decisiones. Pero en este espacio también podrían participar representantes de autoridades privadas no lucrativas y de autoridades públicas, especialmente de los organismos especializados de Naciones Unidas y organizaciones internacionales como la OIT. Su función principal debe ser establecer el consenso *multistakeholder* pertinente para poder avanzar en las iniciativas globales. Como se ha visto, este espacio de debate *multistakeholder* necesita fijar unas reglas que permitan que la toma de decisiones políticas globales quede supeditada al consenso y a la hegemonía del interés colectivo.

En segundo lugar, debe establecerse un órgano de dirección política en el que participen las empresas y las organizaciones de la sociedad civil global y otros grupos de interés. En este órgano las empresas también deberían mantener el liderazgo para que pueda garantizarse su participación y su independencia. En estos momentos este órgano es el consejo de dirección de UN Global Compact, que ya existe. Las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad deben formar parte de esta estructura reguladora multisectorial. El poder de este órgano estaría supeditado a las decisiones colectivas.

En tercer lugar, es importante establecer un marco jurídico internacional de soft law que permita supervisar y monitorizar las prácticas de algunas empresas que incurran en una violación de los derechos humanos o de los derechos medioambientales. A este respecto, resulta fundamental el papel de Naciones Unidas, en tanto que titular de la gobernanza global.

Gráfico 21. Incardinación de la RSE en un marco de gobernanza global.



INSTRUMENTOS MULTISTAKEHOLDER- Transparencia

<i>RENDICIÓN DE CUENTAS</i>	<i>CERTIFICACIÓN</i>	<i>ESTANDARIZACIÓN</i>	<i>INVESTIGACIÓN</i>
GRI	ETI, MSC, EITI, FSC	ISO	Inversores, consumidores, Universidades

Fuente: Elaboración propia.

En esta estructura, las empresas seguirían manteniendo su papel central como co-decisiones y co-reguladores de los impactos sociales y medioambientales de su actividad, líderes de la RSE. No obstante, su falta de legitimidad democrática requiere de un equilibrio que permita mejorar la legitimidad de la RSE como espacio de gobernanza global impulsado por las autoridades privadas. Se trata de una propuesta de intervención puntual, limitada y modesta del sistema de Naciones Unidas³⁴¹ que garantice el respeto de los principios internacionales y la justicia global, pero que permita que las empresas puedan continuar disfrutando de su papel como impulsores de la RSE, sin la dirección e intervención estatal directa.

Para que este nuevo marco de gobernanza global incardinada de RSE adquiera cierta legitimidad normativa y legal deben generarse tres niveles de control:

1. En un primer nivel, las empresas deben facilitar información correcta y transparente. En este sentido, debe avanzarse en el desarrollo de un espacio público de transparencia y *reporting* de las empresas que vendría a cubrirse mediante la consolidación de GRI como instrumento de rendición de cuentas.
2. En un segundo nivel, esa información debe estar sometida a la monitorización y supervisión externo de un agente independiente formado por los stakeholders y las propias empresas, que debe poder preguntar sobre el comportamiento de la empresa. Para ello, es importante que se avance en los mecanismos de verificación y control de las memorias de sostenibilidad. En este sentido, el papel de los *stakeholders* es muy relevante, pero, sobre todo, es importante la creación de un órgano de verificación y control independiente. En el futuro debe poder abrirse el debate con las empresas y las élites empresariales para negociar si este agente independiente de monitorización y supervisión debe poder tener la capacidad de tomar medidas en el caso de que las empresas hayan violado de los principios fundamentales del sistema de Naciones Unidas.

La investigación que se ha llevado a cabo pone de manifiesto que una parte de la comunidad empresarial transnacional está preparada para sentarse en la mesa de negociaciones junto con los representantes de la sociedad civil global, los representantes sindicales, los organismos especializados de Naciones Unidas y, seguramente, los gobiernos, con el objetivo de poner las bases que permitan integrar esos instrumentos de regulación privada y regulación *multistakeholder* en un proceso político global que permita integrar la gobernanza de los impactos sociales y medioambientales de la actividad empresarial transnacional en un marco de

³⁴¹ La participación de las autoridades públicas es necesaria, porque hasta este momento, en la política mundial, las instituciones privadas aún no han desarrollado mecanismos de representatividad o legitimidad social, rendición de cuentas y legitimidad normativa. Por ello, más allá del mercado, las autoridades públicas siguen siendo hoy los actores legítimos que pueden apoyar la autoridad privada en la política mundial.

regulación público-privada cada vez más responsable. En 1999, el secretario general de Naciones Unidas recibió una respuesta positiva de las élites empresariales transnacionales en el Foro de Davos: su compromiso voluntario con los principios de Naciones Unidas. Una década más tarde, este compromiso debe consolidarse y ampliarse, especialmente en un momento como el actual, de crisis económica, en que existe un consenso en la comunidad política internacional acerca de la necesidad de regular los externalidades negativas de los mercados globales para evitar nuevas crisis y construir una economía sostenible a largo plazo, con la sociedad y el medio ambiente.

CONCLUSIONES

Los procesos de globalización económica están directamente vinculados a las transformaciones ocurridas en la estructura política mundial en las últimas décadas del siglo XX. Estas transformaciones han provocado la aparición de nuevos espacios de gobernanza global, que van más allá de los Estado-nación. En la actualidad, la gobernanza global se caracteriza por ser la suma de las múltiples maneras como los individuos y las instituciones, públicas y privadas, manejan los asuntos comunes globales. Se trata de un proceso continuo mediante el cual pueden acomodarse intereses diversos y conflictivos, y puede adoptarse alguna acción cooperativa. Incluye desde procesos e instituciones formales y los regímenes con poder para imponer obediencia, hasta mecanismos informales que las personas y las instituciones han acordado.

La RSE es uno de estos espacios de gobernanza global en que las autoridades privadas han tomado la iniciativa frente a las autoridades públicas. En los últimos quince años, en el marco empresarial global ha surgido una serie de instrumentos de gestión privada –entre los que cabe mencionar normas evaluadoras, estándares de gestión empresarial, códigos de conducta, buenas prácticas, instrumentos de certificación y de transparencia, modelos de reporting o instrumentos de rendición de cuentas–, cuyo objetivo inicial ha sido dotar al sector privado de medidas de gobierno y gestión privada de los riesgos sociales y medioambientales sobre su actividad transnacional. El estudio de la RSE permite analizar el papel de las élites empresariales en este nuevo espacio de gobernanza global.

Las conclusiones del presente trabajo de investigación son expuestas a continuación. En primer lugar, se enumeran las conclusiones referidas al estudio de la RSE y de las élites empresariales en su institucionalización como espacio de gobernanza global –conclusiones primera a novena–. En segundo lugar, se enumeran las conclusiones derivadas del estudio sobre las organizaciones de cooperación interempresarial y del estudio de caso sobre Global Reporting Initiative como iniciativa *multistakeholder* –conclusiones décima a decimocuarta–.

Primera.

La RSE muestra cómo las relaciones de conflicto y cooperación entre las autoridades públicas y privadas en la gobernanza global vienen a conformar una parte del nuevo orden político mundial a principios del siglo XXI. En este espacio de gobernanza global, las élites empresariales participan en la toma de decisiones y adoptan un papel de co-reguladores y co-decisores generando mecanismos de autorregulación y regulación *multistakeholder*, en

colaboración con otros actores de la sociedad civil global. Por ello, la participación de las empresas en la gestión de los riesgos sociales y medioambientales derivados de la actividad empresarial transnacional supone la contribución de las autoridades privadas al régimen internacional de derechos humanos y de medio ambiente. Y por consiguiente, se constata cómo en los últimos años la gobernanza global ha ampliado el desarrollo de los regímenes internacionales híbridos (público-privados) en los que la participación de las autoridades privadas es cada vez más relevante.

Segunda.

La RSE constituye un espacio de gobernanza global adoptado por diferentes élites, grupos y líderes empresariales impulsados por la ideología neoliberal, cuyo objetivo principal ha sido dar respuesta a los nuevos retos sociales y medioambientales generados por la transnacionalización de las actividades empresariales, a los cuales se enfrentaban las empresas. Para estas élites empresariales, su participación en estas iniciativas de gestión y regulación privada supone encontrarse en nuevos espacios de relación política transnacional, vinculándose de forma directa a la gestión de los bienes públicos globales, como el cambio climático, los derechos humanos, los derechos laborales o los recursos naturales. Esta nueva interrelación política pone de manifiesto la aparición de un nuevo papel público de las autoridades privadas que actúan en un dominio político transnacional que va más allá de las relaciones interestatales. Ello se traduce en la consolidación de un espacio neoliberal de consenso político entre las fuerzas privadas en la política mundial.

Tercera.

La RSE no ha surgido como un movimiento monolítico y racional en la comunidad empresarial transnacional. Se trata de un movimiento muy diverso y complejo conformado por diferentes iniciativas que aparecen según el ámbito geográfico, los sectores de actividad, la cultura organizativa de cada empresa y las formas de estructurar sus cadenas de producción y subcontratación. La comunidad empresarial transnacional que impulsa la RSE es muy diversa y alberga una variedad de tendencias y sectores. En general, existen tres tendencias ideológicas que dividen esta comunidad empresarial transnacional: (i.) el sector del libre mercado conservador; (ii.) el sector del estructuralismo neoliberal; (iii.) y el sector del regularismo neoliberal. Las élites empresariales que han impulsado la RSE forman parte del sector del estructuralismo neoliberal, que se originó en el seno de la comunidad política transnacional a finales de la década pasada como consecuencia de las crisis económicas y financieras que afectaron a las empresas transnacionales. Estas élites empresariales, apoyadas por élites políticas, consideraron que era necesario impulsar ciertos mecanismos de gobernanza de las consecuencias negativas provocadas por los procesos de globalización. Esta respuesta seguía

defendiendo la primacía del neoliberalismo, pero las élites transnacionales eran conscientes de que el poder del libre mercado no era suficiente para asegurar el desarrollo del sistema capitalista global, si no se aceptaban ciertas reglas de juego por parte de los agentes económicos. Por consiguiente, estas élites empresariales y políticas defendieron la institucionalización a nivel transnacional de una estructura cuasi-legal que permitiera reestructurar las formas políticas transnacionales para que el libre mercado pudiera desarrollarse con cierto equilibrio y gobierno a nivel global. La RSE forma parte de estas iniciativas privadas de reequilibrio de los efectos negativos del capitalismo global.

Cuarta.

Algunos grupos de élites empresariales estructuralistas neoliberales son los que han ejercido su poder de forma directa en la institucionalización de la RSE. Estos presidentes, consejeros delegados y directivos de empresas han impulsado iniciativas de autorregulación basadas en códigos de conducta privados, sistemas de gestión, sistemas de etiquetaje, mecanismos de rendición de cuentas y estándares de comportamiento voluntarios. Consecuentemente, la RSE se ha ido construyendo a través de diferentes estrategias de regulación: la autorregulación privada, la regulación civil impulsada por las organizaciones sociales, la co-regulación privado-civil, la regulación *multistakeholder*, las iniciativas internacionales de *soft law* impulsadas por organizaciones internacionales gubernamentales, las políticas públicas de RSE y regulaciones *soft law* impulsadas por los gobiernos. Estos elementos constitutivos hacen de la RSE un espacio innovador en la gobernanza global, pues entrelaza y aporta marcos de autorregulación privada y regulación *multistakeholder* que contribuyen desde la perspectiva privada a la gestión de los bienes públicos globales, pero integra también la participación de ONGs, sindicatos, organismos especializados de Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales.

Quinta.

La RSE ha surgido del conflicto y del diálogo que han tenido lugar en el seno de un nuevo espacio político transnacional que ha aparecido en la confluencia entre el movimiento empresarial de RSE impulsado por las empresas y el movimiento social crítico de responsabilidad empresarial impulsado por las ONGs y redes de la sociedad civil global. En el desarrollo de RSE ha sido importante la aparición de instrumentos de colaboración entre las empresas y las organizaciones y redes de la sociedad civil global. En general, estos instrumentos reciben el nombre de partenariados. Entre los ejemplos más significativos encontramos proyectos de colaboración entre empresas y ONGs en la gestión de los impactos sociales y medioambientales de las cadenas de producción. Los proyectos de colaboración entre empresas y ONGs han permitido vincular la RSE a la gestión y el diálogo con las partes interesadas, como

el consumo socialmente responsable, la inversión socialmente responsable o las ONGs de derechos humanos y medioambientales.

Sexta.

En la última década, la institucionalización de la RSE se ha producido a través de tres mecanismos básicos: (i.) de forma individual, las propias empresas han impulsado instrumentos de autorregulación a través de la elaboración de mecanismos de gestión empresarial; (ii.) de forma colectiva, las empresas han impulsado instrumentos de autorregulación a través de la participación de las empresas en organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad, y (iii.) también de forma colectiva, las empresas en colaboración con la sociedad civil global y los organismos especializados de Naciones Unidas han impulsado mecanismos de colaboración a través de la participación en iniciativas de diálogo, partenariado y regulación *multistakeholder*. Entre los más importantes encontramos UN Global Compact y Global Reporting Initiative.

Séptima.

La comunidad empresarial transnacional de RSE está integrada por diversos grupos privados de planificación política de élite que colaboran en estrategias conjuntas o adoptan iniciativas individuales. Teniendo en cuenta estos elementos, existen cuatro redes de actores y organizaciones que conforman los marcos de planificación política del movimiento empresarial de RSE. En primer lugar, los presidentes, consejeros delegados, propietarios o directores generales de empresas que se agrupan en el ámbito de las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. En segundo lugar, los nuevos directivos responsables de los departamentos de RSE, ciudadanía y sostenibilidad en las empresas transnacionales. En tercer lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad globales. Y en cuarto lugar, las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad nacionales y regionales.

Octava.

El estudio de la institucionalización de la RSE permite analizar la colaboración entre estos grupos de élites empresariales y algunos grupos y redes del movimiento social crítico para la responsabilidad empresarial. Este constituye uno de los elementos más innovadores en el marco de la gobernanza global: el hecho de que las élites empresariales estructuralistas neoliberales hayan actuado en marcos de colaboración política con organizaciones de la sociedad civil global y con organismos especializados de Naciones Unidas para elaborar instrumentos de regulación *multistakeholder*. Este elemento ha transformado el papel político de las élites empresariales en los marcos de gobernanza global, en primer lugar, en cuanto a su relación con las ONGs

sociales y medioambientales, sindicatos y redes de activismo civil transnacional; y en segundo lugar, en cuanto a su relación con las autoridades públicas, gubernamentales e intergubernamentales. En este espacio de diálogo multisectorial impulsado por las empresas han surgido nuevas formas de diálogo entre actores privados, empresas, ONGs, sindicatos, organismos especializados de Naciones Unidas, que en algunos casos han acabado generando nuevas iniciativas de regulación, lo que ha sido denominado como regulación *multistakeholder*.

Novena.

En la institucionalización de la RSE también han participado las autoridades públicas internacionales, como los organismos especializados de Naciones Unidas, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, la Organización Internacional del Trabajo, la Unión Europea o la Corporación Financiera Internacional. Estas organizaciones internacionales han impulsado la RSE mediante iniciativas públicas de *soft law*, que favorecen la autorregulación y la voluntariedad por parte del sector privado. Una de las iniciativas más importantes que se han impulsado a nivel público internacional ha sido UN Global Compact impulsado por el secretario general de Naciones Unidas. Paralelamente, algunos gobiernos occidentales también han adoptado políticas públicas de promoción de la RSE y el desarrollo de algunas iniciativas reguladoras de *soft law* basadas en marcos de rendición de cuentas y de transparencia.

Décima.

Uno de los principales mecanismos que las élites empresariales han utilizado para institucionalizar la RSE la creación de organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad. Es en el marco de estas organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad que se han expresado los intereses de la comunidad empresarial transnacional estructuralista neoliberal, donde los líderes de la comunidad empresarial han podido desarrollar un marco de RSE común que se ha basado en la aceptación voluntaria de la RSE, sin imposición legal pública. La principal función de estas organizaciones emergentes ha sido el desarrollo de una aproximación común de las empresas a los valores, los principios y los instrumentos de gestión propios y privados de la responsabilidad social y medioambiental en un contexto transnacional. El análisis de las organizaciones de cooperación interempresarial privada que impulsan la RSE muestra la existencia de tres tipos diferentes de organizaciones en la comunidad empresarial transnacional: las organizaciones de cooperación interempresarial privada de mercado entre las cuales encontramos la Cámara de Comercio Internacional; las organizaciones de cooperación interempresarial privada neoliberales entre las cuales encontramos el World Economic Forum o la Conference Board. Frente a estas organizaciones en los últimos años han emergido las organizaciones de cooperación interempresarial privada de RSE y sostenibilidad entre las que encontramos World

Business Council for Sustainable Development, Internacional Business Leaders Forum, Caux Round Table, CSR Europe, Business in the Community, Business for Social Responsibility, Forum Empresa o Ethos Brasil. Estas organizaciones de RSE y sostenibilidad han conformado redes de activismo privado transnacional a través de las cuáles las élites empresariales estructuralistas neoliberales han elaborado instrumentos de regulación de RSE. Estas organizaciones están ubicadas especialmente en el ámbito geográfico europeo y norteamericano, aunque poco a poco, han ido penetrando en el resto de la comunidad empresarial transnacional alrededor del planeta, en especial en América Latina y Asia.

Undécima.

Del estudio de caso sobre Global Reporting Initiative como iniciativa *multistakeholder* se concluye que la participación individual de los líderes empresariales en su consejo de dirección ha sido activa, especialmente durante la elaboración y la presentación pública de los proyectos y en cuanto a su papel de mediadores e impulsores del instrumento *multistakeholder* ante las empresas. Su papel como mediadores y líderes de opinión ha sido fundamental para que la comunidad empresarial de todo el planeta considere el GRI como un instrumento importante de rendición de cuentas y *reporting*. Con todo, estos líderes empresariales no representan a la comunidad empresarial transnacional, que es mucho más amplia y diversa. Su participación responde a su voluntad personal y su reconocimiento ante la comunidad empresarial. En general, desde el año 2002 hasta hoy ha habido tres tipologías de representantes: en primer lugar, los empresarios a título individual que han participado de forma activa entendiendo el valor *multistakeholder* del proyecto; en segundo lugar, los empresarios a título individual que han tendido a defender los intereses privados; y en tercer lugar, los empresarios que son a la vez directores de organizaciones de cooperación interempresarial de RSE y sostenibilidad. En este tercer caso, en general su participación ha hecho prevalecer los intereses de las organizaciones a las cuales representan.

Duodécima.

La participación de algunos líderes empresariales en el consejo de dirección ha desempeñado un papel decisivo en la evolución de GRI, hasta el punto de que algunos de ellos han asumido una posición de liderazgo. Otros han tenido un papel importante en la mediación entre el GRI y su sector explicando bien en qué consistía las memorias de sostenibilidad y el valor del GRI. En este sentido, se ha detectado una evolución entre los líderes empresariales. En los primeros años del proyecto, fueron capaces de superar su posición privada y de adoptar la visión colectiva del proyecto, aportando su experiencia más allá de los intereses privados y vinculando su trabajo a los intereses del proyecto colectivo. Esa vocación colectiva, no obstante, se ha ido perdiendo, no sólo entre los representantes del sector empresarial, sino entre todos los

miembros del consejo de dirección del GRI. En estos momentos, desde el secretariado de la organización se está trabajando para volver a dar sentido colectivo al proyecto, para que las decisiones que se tomen vayan más allá de los intereses sectoriales y contribuyan al bien común colectivo.

Decimotercera.

Respecto a la toma de decisiones políticas, no se constata que haya existido un sector dominante en el consejo de dirección del GRI.³⁴² Lo que sí que ha existido es un amplio proceso de discusiones, algunas de ellas bastante conflictivas, entre los representantes del sector privado y el sector social y especialmente con los sindicatos. En este sentido, la principal aportación del GRI a la gobernanza global ha sido el proceso político de diálogo constructivo y colaboración entre los representantes del sector privado y los representantes de las organizaciones de la sociedad civil y los sindicatos. Esto ha sido posible porque los órganos de gobierno han mantenido un equilibrio de fuerzas y porque las decisiones se toman por consenso y no por votación. Las tensiones existen, pero se ha podido discutir. No ha habido ningún sector que se haya impuesto a los demás.

Decimocuarta.

El estudio de caso sobre el GRI muestra como existe una estrecha y positiva colaboración entre UN Global Compact y GRI. Se busca establecer conjuntamente los indicadores pertinentes para informar del cumplimiento de los diez principios de UN Global Compact. La memoria de sostenibilidad se ha convertido en un estándar fundamental para la política global de RSE impulsada por UN Global Compact. En este sentido, la incardinación de UN Global Compact y GRI es cada vez más importante y establece lo que hemos denominado un incipiente espacio de colaboración entre instrumentos de regulación *multistakeholder* de RSE a nivel global, en los cuáles algunas élites empresariales transnacionales participan activamente.

Finalmente, se presenta una propuesta de investigación que será desarrollada en la investigación postdoctoral y que deriva de este estudio. Más allá del debate teórico entre la perspectiva crítica que analiza la RSE como movimiento neoliberal y la perspectiva que analiza la RSE como la aparición de un nuevo dominio político transnacional más allá del dominio interestatal, se ha constatado cómo la aparición de iniciativas de regulación *multistakeholder* transforma la RSE en un espacio de gobernanza *multistakeholder* en el cual en los últimos años han surgido «espacios de pre-regulación e innovación política transnacional». Estas iniciativas

³⁴² En el consejo del GRI están representados los 4 sectores o grupos constitutivos: el sector empresarial, el sector sindical, el sector social (ONGs) y los profesionales de contabilidad y auditoría.

de regulación *multistakeholder* merecen ser estudiadas por su capacidad de transformar el papel de las empresas en la gobernanza global más allá de sus intereses privados, asumiendo roles públicos en espacios de co-decisión y co-regulación colectivos. En este sentido, se trata de iniciativas políticas transnacionales innovadoras que vienen a cubrir las deficiencias del sistema multilateral intergubernamental y que, en algunos aspectos, superan la ideología neoliberal. Estas iniciativas permanecen en espacios políticos híbridos entre lo privado y lo público y responden a los nuevos retos de la gobernanza global.

Paralelamente, el estudio de la responsabilidad social de la empresa ha permitido analizar los déficits democráticos que genera la participación de las autoridades privadas en el desarrollo de iniciativas de gobernanza global. Esto se constata cuando los actores privados participan en la toma de decisiones que influyen en la gestión de bienes públicos globales. La RSE refleja los principales retos que tiene hoy la gobernanza global: la falta de representatividad democrática de las autoridades privadas. En este sentido, a diferencia de las autoridades públicas, las empresas carecen de representatividad o legitimidad social, no disponen de instrumentos de rendición de cuentas y tampoco de legitimidad normativa.

En la investigación se apuntan algunos elementos que permitirían mejorar estas carencias. En un primer nivel, las empresas deben facilitar información correcta y transparente sobre los problemas que intentan resolver, sobre la actividad que realizan y sobre sus prácticas y políticas. En un segundo nivel, esta información debe estar sometida al gobierno externo de un agente independiente de monitorización que debe poder cuestionar el comportamiento de la empresa. En un tercer nivel, este agente independiente de monitorización y supervisión debe tener la capacidad de penalizar a la empresa si ésta emite información errónea, o si no cumple los principios y valores con los que se ha comprometido al aceptar el mecanismo de gobernanza.

En todo caso, esta idea permite visualizar la posibilidad de que en el futuro de la gobernanza global pueda surgir una RSE más incardinada en la estructura de UN Global Compact que permita vincular las iniciativas de regulación *multistakeholder* (Global Reporting Initiative, Forest Stewardship Council, Marine Stewardship Council, Ethical Trading Initiative, Extractive Industries Transparency Initiative) a este instrumento en el marco de Naciones Unidas. Esta propuesta radica en la capacidad que tiene UN Global Compact como iniciativa política global para incardinar los diferentes instrumentos e iniciativas de RSE como espacio de gobernanza *multistakeholder*. Este elemento se basa en la complementariedad política y estructural que existe entre UN Global Compact y Global Reporting Initiative, y los demás mecanismos de regulación *multistakeholder*. Como hemos visto, las iniciativas de regulación *multistakeholder* pretenden regular espacios que vienen a resolver problemas directamente vinculados a los bienes públicos globales y permiten integrar el interés privado en un nuevo equilibrio de fuerzas multisectoriales. Su desarrollo a través de redes *multistakeholder* de diálogo y aprendizaje entre las autoridades privadas ha permitido el surgimiento de proyectos

políticos innovadores, casi experimentales, basados en el principio de la gobernanza en colaboración. En la investigación, se ha apuntado la idea de que estas iniciativas *multistakeholder* crean redes de cooperación y generan un cambio sistémico debido al uso del consenso multisectorial. De esta forma, sería mucho más plausible hablar de un nuevo dominio público global basado en un nuevo orden mundial que integre al sector privado en un espacio político global en el que asuma los valores democráticos, la justicia distributiva social y el desarrollo sostenible.

Teniendo en cuenta estos argumentos, se considera que este proceso político impulsado por Naciones Unidas a través de UN Global Compact podría facilitar que las empresas y las élites empresariales pudieran asumir su responsabilidad política en la construcción de un orden político y económico multilateral. No obstante, para que este marco de gobernanza *multistakeholder* se consolide, los Estados deben adoptar un papel más importante del que han tenido hasta ahora en el desarrollo de la RSE. Aunque las empresas sigan siendo los actores impulsores y líderes de este espacio de gobernanza global, los Estados pueden participar en este marco de gobernanza para facilitar el desarrollo de instrumentos de rendición de cuentas que den mayor legitimidad social y legitimidad política a las autoridades privadas.

Por consiguiente, puede afirmarse que la RSE es hoy un espacio de prueba para la gobernanza global. Y lo es, porque muestra los principales retos que la participación y el liderazgo de las autoridades privadas representan para la gobernanza de los bienes públicos globales: la falta de representatividad y legitimidad democrática de los actores privados en contradicción con el poder estructural y discursivo que ostentan. En este sentido, la RSE muestra también algunas de las estrategias que se pueden adoptar para resolver este reto. Desde este punto de vista, las iniciativas *multistakeholder* de RSE han abierto la posibilidad de generar nuevos mecanismos de rendición de cuentas y supervisión externa sobre la actividad empresarial en la cuál las empresas aceptan la participación de otros actores como los organismos especializados de Naciones Unidas, la sociedad civil global, los sindicatos y en algunos casos, las agencias gubernamentales. Se trata de iniciativas que hasta ahora son muy deficitarias en cuanto a la supervisión y la rendición de cuentas de los actores privados, pero que buscan comprometer a las empresas en un proceso de toma de decisiones multisectorial y consensuado con otras fuerzas sociales hegemónicas. Hasta hoy, el compromiso voluntario de las empresas con estas iniciativas *multistakeholder* de RSE ha dejado entrever la capacidad que tienen estos instrumentos de generar un espacio de diálogo y la colaboración *multistakeholder* entre autoridades privadas y públicas que permita entrever futuros mecanismos de gobernanza global y regulación transnacional que tengan como principal objetivo el bien público, los derechos humanos y de la ciudadanía, el desarrollo sostenible y la justicia global.

ANEXO I

ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL PRIVADA DE RSE Y SOSTENIBILIDAD: MIEMBROS DE LOS ÓRGANOS DE DIRECCIÓN

Julio 2008

World Business Council for Sustainable Development

Presidente y equipo directivo

Björn Stigson Presidente ejecutivo desde 1995	Suecia	Presidente ejecutivo desde 1995. Miembro de los consejos de Dow Jones Sustainability Indexes, Kennedy School of Government at Harvard University, Clinton Global Initiative y Global Reporting Initiative. Ex Presidente y CEO de Fläkt Group. Ex-vicepresidente Ejecutivo ABB Asea Brown Boveri's Executive Management Group
Stephan Schmidheiny Presidente Honorario	Suiza	Ex-presidente de GrupoNueva y Fundación Avina. Creador de VIVA Trust. Creador de WBCSD
Samuel A. DiPiazza, Jr. Presidente	Estados Unidos	Global Chief Executive Officer PricewaterhouseCoopers
Dr. Shoichiro Toyoda Vice Presidente	Japón	Presidente honorífico y miembro del Consejo de Toyota Motor Corporation
Julio Moura Vice Presidente	Chile	Presidente y CEO de GrupoNueva
Jorma Ollila Vice Presidente		Presidente de Royal Dutch Shell

Comité Ejecutivo

Markus Akermann	CEO de Holcim Ltd
Michael Golden	Vice-presidente de Publisher, IHT The New York Times Company
Charles O. Holliday, Jr.	Presidente y CEO de DuPont
Wang Jiming	Vice-presidente de China Petrochemical Corporation, (Sinopec)
Anne Lauvergeon	Presidente del Comité Ejecutivo de AREVA
Jacob Maroga	CEO de Eskom Holdings Ltd
Teruaki Masumoto	Director de Tokyo Electric Power Company
James E. Rogers	Presidente y CEO Duke Energy Corporation
Dr. Victor Fung Ex Officio	Vice-presidente de la Cámara Internacional de Comercio

Fuente de la información: < <http://www.wbcsd.org> > (14/7/2008).

Caux Round Table

La estructura de gobierno de esta red está formada por: un Consejo Ejecutivo Global,³⁴³ un Consejo Asesor Mundial y un Consejo Académico Mundial. Tiene como principal órgano directivo un consejo ejecutivo global formado por los líderes empresariales que han ayudado a desarrollar la visión y la filosofía de CRT.

Consejo ejecutivo global

Lord Brennan QC Presidente	Reino Unido	Ex-presidente de Bar of England and Wales
Toru Hashimoto	Japón	Senior Advisor Deutsche Securities Ltd., Tokyo Branch
F. Raúl Martínez	México	Director de Institutional Engagement, CEMEX
Karel J. Noordzy	Países Bajos	Ex-presidente del Board of Managing Directors, PGGM
Noel Purcell	Australia	General Manager, Stakeholder Communications, Westpac Banking Corporation
Crocker Snow Jr.	Estados Unidos	Director de Edward R. Murrow Center for Public Diplomacy de Fletcher School of Law & Diplomacy en Tufts University- Presidente de Money Matters Institute
Frank Straub	Alemania	Presidente y CEO de Blanco GmbH & Co. KG
Ruth Stricker Dayton	Estados Unidos	Director Ejecutivo y fundador de Marsh, A Center for Balance and Fitness
Tony Valeri	Canadá	Presidente de Ridge Strategy Group y Ejecutivo de McMaster University's DeGroote School of Business

También tiene un Consejo mundial de asesores formado por líderes empresariales que promueven la actividad empresarial responsable.

Consejo mundial de asesores

J. Brian Atwood	Estados Unidos	Decano y profesor de Humphrey Institute of Public Affairs, University of Minnesota. Ex-administrador de U.S. Agency for International Development
Tunku Abdul Aziz	Malasia	Presidente de Kuala Lumpur Society for Transparency and Integrity y Transparencia International Malasia
Sir Anthony Cleaver	Reino Unido	Presidente de UK eUniversities Worldwide Limited y

³⁴³ <<http://www.cauxroundtable.org/about.html>> (15/7/2008).

		Medical Research Council. Ex-presidente de IBM (UK), AEA Technology plc y de United Kingdom Atomic Energy Authority. Presidente de Council for Excellence in Management and Leadership
Theodore Edgar Cardinal McCarrick	Estados Unidos	Arzobispo Emérito de Washington, DC
Joseph J. Melone	Reino Unido	Presidente Emérito y Ex-CEO de Equitable Companies, Inc.
Hon. Anand Panyarachun	Tailandia	Ex-presidente de Saha-Union Public Company y ex-primer ministro de Tailandia
James J. Schiro	Estados Unidos	CEO de Zurich Financial Services, Ex-CEO de PricewaterhouseCoopers
Heribert Schmitz,	Alemania	Profesor honorario de Furtwangen University. Ex Vice-presidente de Hewlett-Packard Corporation. Presidente de Board of Management
Lodewijk C. van Wachem	Países Bajos	Presidente del Supervisory Board, Royal Dutch Petroleum Company. Ex-presidente del Committee of Managing Directors of the Royal Dutch/Shell Group of Companies
John C. Whitehead	Estados Unidos	Ex-presidente de Goldman Sachs, Inc. Ex-secretario de Estado del gobierno de Estados Unidos
Dr. Herman H.F. Wijffels	Países Bajos	Presidente del Social and Economic Council de los Países Bajos. Ex-presidente de Rabobank

Otro de los órganos asesores importantes es el consejo académico asesor que está formado por académicos de importante prestigio.

Consejo académico

Samuel P. Huntington (+)	Albert J. Weatherhead III. Profesor universitario. Presidente de Harvard Academy of International and Area Studies
David S. Landes	Profesor emérito, Harvard University
G. Edward Schuh	Profesor regente Orville and Jane Freeman Professor in International Trade Investment Policy. Director de Freeman Center for International Economic Policy, Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs, University of Minnesota

Fuente de la información: <<http://www.cauxroundtable.org/about.html>> (15/7/2008).

International Business Leader Forum

La estructura de gobierno de IBLF está estructurada en un Consejo de *Trustees*, cinco Presidentes de IBLF de las diferentes regiones mundiales, un Consejo Asesor y un Consejo Asesor Internacional. Los cinco presidentes también son líderes empresariales que han aceptado dirigir la organización en áreas concretas de actividad, como las redes regionales o programas concretos. Estos son: E Neville Isdell (Presidente de Coca-cola Company); Mohammed Jameel (Presidente de IBLF Middle East); Abdul Latif Jameel Co. (Presidente IBLF Asia); Paul Walsh (Presidente IBLF Europa & Africa y director ejecutivo Diageo) y John Brock (Presidente IBLF América y director ejecutivo Coca-Cola Enterprises).

Presidentes

E Neville Isdell	Presidente	Presidente de Coca-cola Company
Mohammed Jameel	Presidente de IBLF Middle East	Presidente de Abdul Latif Jameel Co.
Sunil Bharti Mittal	Presidente IBLF Asia	Chairman & Group MD Bharti Enterprises
Paul Walsh	Presidente IBLF Europa & Africa	Director ejecutivo Diageo
John Brock	Presidente IBLF America	Director ejecutivo Coca-Cola Enterprises

El Consejo de *Trustees* está formado por los líderes o directores generales de las principales empresas patrocinadoras, junto con otros líderes empresariales.

Consejo de trustees

Malcolm Brinded	Director ejecutivo de Exploration & Production Royal Dutch Shell
John Connolly	Global Chairman Deloitte Touche Tohmatsu
Alexis de Raadt St James	CEO Althea Foundation
Mark Foster	CEO Business Consulting & Integrated Markets de Accenture
Abdullah Saleh Kamel	Presidente y CEO de Dallah Albaraka Group
Woong Yeul Lee	Presidente de Kolon Group
John Morgridge	Presidente Emérito de Cisco Systems
Ross Perot, Jr	Presidente de Perot Systems
Lord Hastings of Scarisbrick	Director Internacional de Corporate Citizenship de KPMG

Consejo asesor de trustees

Rt. Hon. the Baroness Bottomley of Nettlestone	Partner, Board Practice Odgers Ray & Berndtson
Richard Edelman	President & CEO Edelman Worldwide
Harry Fitzgibbons	CEO de Top Technology Ventures
Ed Fuller	Presidente de Marriott International
Jyoti Munsiff	Honorary Counsel y Ex-CEO de Ethics & Compliance Officer Royal Dutch Shell
Stephen O'Brien	Presidente de London First
Malcolm Williamson	Presidente de National Australia Bank Europe

El Consejo asesor internacional es un órgano independiente que apoya y asesora a los órganos directivos en su estrategia y desarrollo internacional.

Consejo asesor internacional

James Wolfensohn	Presidente y miembro International Advisory Board de Citigroup. Ex-presidente del Banco Mundial
Peter Brabeck-Letmathe	Presidente y CEO de Nestlé
Travis Engen	Ex-presidente y CEO de Alcan
Donald Keough	Presidente de Allen & Co.
Franz-Josef Paefgen	Presidente de Bentley Motors
Bernd Pischetsrieder	Ex-presidente del Management Board de Volkswagen
Mary Robinson	Ex-presidente de Irlanda. Ex-Alta Comisaria de Naciones Unidas para los Derechos Humanos
Tan Sri (Dr.) Francis Yeoh	Director del Grupo YTL Corporation Berhad

Robert Davies fue el fundador y Director General de IBLF desde 1990 hasta su muerte en el año 2007.

Fuente de la información: <<http://www.iblf.org/>> (15/7/2008).

CSR Europe

Redes que forman parte de CSR Europe

- Alemania: Econsense
- Austria: respACT - Austrian Business Council for Sustainable Development
- Bélgica: Business & Society Belgium
- Escocia: Scottish Business in the Community
- Eslovaquia: Slovak Business Leaders Forum/Pontis Foundation
- España: Club de Excelencia en Sostenibilidad
- España: Forética
- Finlandia: Finnish Business & Society
- Francia: IMS - Entreprendre pour la Cité
- Francia: ORSE (Observatoire sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises)
- Grecia: Hellenic Network for Corporate Social Responsibility
- Hungría: KÖVET, The Hungarian Association for Environmentally Aware Management
- Irlanda: Business in the Community Ireland (BITCI)
- Italia: Impronta Etica
- Italia: Sodalitas
- Luxemburgo: IMS Luxembourg
- Noruega: Green Business Network Norway
- Países Bajos: Samenleving & Bedrijf (Community & Business)
- Polonia: Responsible Business Forum
- Portugal: RSE Portugal
- República Checa: Business Leaders Forum (BLF)
- Suecia: CSR Sweden
- Reino Unido: Business in the Community
- Suiza: Philius Foundation
- Turquía: CSR Turkey

La estructura de gobierno de *CSR Europe* está basada en tres órganos de gobierno: la Asamblea General, el Consejo Directivo y la Presidencia. Además también dispone de un equipo de gestión.

Asamblea General

La Asamblea General está formada por todas las empresas miembros y los socios nacionales. Se reúne una vez al año para revisar el progreso de organización, revisar el presupuesto y los resultados financieros y toma las decisiones importantes sobre la estrategia

futura de la organización. Cada uno de los miembros tiene un representante en la Asamblea y pueden formar parte del consejo directivo.

El Consejo Directivo es el órgano que dirige la organización, determina su dirección y su estrategia. Designa un Director Ejecutivo que es el encargado de dirigir la organización y ejecutar las decisiones del Consejo Directivo. El Consejo Directivo está formado por 15 directivos: 12 en representación de la empresas individualmente y 3 representantes de las asociaciones nacionales.

Consejo directivo 2008-2010:

Viscount Étienne Davignon Presidente	Suez-Tractebel
Janet Blake	BT plc
Elena Bonfiglioli	Microsoft Europe
Bea Buyle	Procter & Gamble
Eric Dziejdzic	Novo Nordisk
Antoni Gelonch-Viladegut	Sanofi-Aventis
Lothar Meinzer	BASF AG
Marina Migliorato	Enel Spa
Celia Moore	IBM
Lettemieke Mulder	Unilever
Åsa Pettersson	Vattenfall AB
Roger Vercammen	Sony
Jeannette Weisschuh	HP
German Granda	Forética (national partner organisation in Spain)
Thomas Koenen	Ecosense (national partner organisation in Germany)
Mallen Baker	Business in the Community (national partner organisation in the UK)
Tomas Sercovich	Business in the Community Ireland (national partner organisation in Ireland)

Kerstin Born	Director ejecutivo
Jan Noterdaeme	Senior Advisor on Strategy, EU and Stakeholder Relations

Fuente de la información: <<http://www.csreurope.org/>> (15/7/2008).

Alianza Europea para la RSE

Las organizaciones empresariales que dan apoyo a la *Alianza Europea para la RSE* son:

1. BUSINESSEUROPE
2. CSR Europe
3. Eurochambres
4. EuroCommerce
5. European Academy of Business in Society (EABIS)
6. European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises (UEAPME)
7. European Confederation of Public Enterprises (CEEP)
8. European Foundation for Management Development (EFMD)
9. European Round Table of Industrialists (ERT)
10. European Savings Banks Group (ESBG)
11. Foreign Trade Association (FTA/BSCI)
12. Globally Responsible Leadership Initiative (GRLI)
13. PostEurop

Alemania

14. Econsense
15. Bundesinitiative "Unternehmen: Partner der Jugend" (UPJ) e.V.
16. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)
17. Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände
18. Bundesverband der Deutschen Spirituosen-Industrie und -Importeure e. V. (BSI)
19. Verband der Chemischen Industrie

Austria

20. Industriellenvereinigung (IV)
21. RespACT

Bélgica

22. Business & Society Belgium
23. Fédération des Entreprises de Belgique - Verbond van Belgische Ondernemingen (FEB-VBO)

Bulgaria

24. Bulgarian Industrial Association (BIA)

Croacia

25. Croatian Employers' Association (HUP)

Chipre

26. Employers & Industrialists Federation Cyprus (OEB)

Dinamarca

27. Confederation of Danish Employers (DA)
28. Confederation of Danish Industries (DI)

Eslovenia

29. Employers' Association of Slovenia (ZDS)

España

30. Club de Excelencia en Sostenibilidad
31. Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)

Estonia

32. Estonian Employers' Confederation (ETTK)

Finlandia

33. Finnish Business in Society
34. Confederation of Finnish Industries (EK)

Francia

35. IMS - Entreprendre pour la Cité
36. Mouvement des Entreprises de France
37. Observatoire sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises (ORSE)

Grecia

38. Association of Hellenic Plastics Industries
39. Federation of Greek Industries (SEV)
40. Hellenic Network for CSR

Hungría

41. Confederation of Hungarian Employers and Industrialists (MGYOSZ)
42. The Hungarian Association for Environmentally Aware Management (KÖVET)

Islandia

43. Federation of Icelandic Industries (SI)
44. Confederation of Icelandic Employers (SA)

ANEXO I

Irlanda

- 45. Business in the Community Ireland
- 46. Irish Business and Employers Confederation (IBEC)

Italia

- 47. Sodalitas
- 48. Impronta Etica
- 49. Italian Banking Association (ABI - Associazione Bancaria Italiana)
- 50. Confederazione Generale dell'Industria Italiana (CONFINDUSTRIA)

Latvia

- 51. Latvian Employers' Confederation (LDDK)

Lituania

- 52. Lithuanian Confederation of Industrialists (LPK)

Luxemburgo

- 53. Fédération des Industriels Luxembourgeois (FEDIL)
- 54. IMS Luxembourg

Malta

- 55. Malta Federation of Industry

Noruega

- 56. Green Business Network Norway
- 57. Confederation of Norwegian Enterprise (NHO)

Países Bajos

- 58. Samenleving & Bedrijf
- 59. Vereniging VNO-NCW

Polonia

- 60. Responsible Business Forum
- 61. Polish Confederation of Private Employers (PKPP Lewiatan)

Portugal

- 62. RSE Portugal
- 63. Associação Industrial Portuguesa (AIP)
- 64. Confederação da Indústria Portuguesa (CIP)

República Checa

- 65. Confederation of Industry of the Czech Republic (SP CR)
- 66. Czech Business Leaders Forum

República Eslovaca

- 67. Republikova Unia Zamestnavatelov (RUZ)
- 68. Slovak Business Leaders Forum

República de San Marino

- 69. Associazione Nazionale dell'Industria Sammarinese (ANIS)

Rumanía

- 70. Alianta Confederatiilor Patronale din Romania (ACPR)

Fuente de la información: <<http://www.csreurope.org/>> (18/7/2008).

Business for Social Responsibility USA

La estructura de gobierno de la organización está formada por un Consejo de Dirección.

Board of directors

Mats Lederhausen Presidente de BSR	Fundador y CEO de Be-Cause LLC
Thomas Bergmark	Director del departamento de temas sociales y medioambientales de IKEA Services AB
Tony Brown	Senior Vice-presidente de Global Purchasing, Ford Motor Company
Bob Corcoran	Presidente y CEO General Electric Foundation
Aron Cramer	Presidente y CEO Ex-Oficio BSR
Robert Dunn,	Presidente y CEO de Synergos Institute
Arnold Hiatt,	Presidente de The Stride Rite Corporation
Pamela Passman	Vice-presidente de Global Corporate Affairs, Microsoft Corporation
Mark Tercek,	Director de Goldman Sachs Center for Environmental Markets & Corporate Citizenship, Goldman Sachs
Andrew Vickerman	Director global de comunicaciones y relaciones externas de Rio Tinto plc
Mike Wilkinson	Vice-president. Desarrollo Sostenible de Royal Dutch Shell
Jeff Zalla	Senior Vice-presidente y Director General de finanzas de Chiquita Brands International

Fuente de la información: <<http://www.bsr.org/>> (16/7/2008).

Forum Empresa

Argentina - FUNDACIÓN DEL TUCUMÁN

Bolivia - COBORSE

Brasil - INSTITUTO ETHOS

Canadá - CBSR

Chile - Accion RSE

Colombia - CCRE

Costa Rica - AED

Ecuador - CERES

Estados Unidos - BSR

El Salvador - FUNDEMÁS

Honduras - FUNDAHRSE

México - CEMEFI

Nicaragua - UNIRSE

Panama - INTEGRARSE

Paraguay - ADEC

Perú - PERU 2021

Puerto Rico - CONECTARSE

Uruguay - DERES

Venezuela – CEDICE

Directorio

Javier Irarrázaval, Presidente	Presidente Acción RSE, Argentina
Jorge Vilallabos, Vice-presidente	Presidente Cemefi, México
Roberto Murray, Director	Presidente Fundemás, El Salvador
Aron Cramer, Director	Presidente y CEO de Business for Social Responsibility, Estados Unidos
Mariano Paz Soldán, Director	Presidente Perú 2021, Perú
Ricardo Young, Director	Presidente Instituto Ethos, Brasil
Janet Spröhnle, Director	Presidente Acción RSE, Chile
Adine Mees, Directora	CBSR, Canadá

El equipo permanente se encarga de la gestión diaria de la organización. Cuenta con un equipo de 2 personas.

Fuente de la información: < <http://www.empresa.org/>> (15/7/2008).

Instituto Ethos Brasil

La estructura de gobierno de la organización está formada por un presidente, un director ejecutivo y cuatro consejos: el consejo deliberativo, el consejo consultivo, el consejo fiscal, el consejo internacional.

Los cargos directivos y ejecutivos son:

Ricardo Young	Presidente
Paulo Augusto Itacarambi	Director-ejecutivo

Trabajan en la organización y dirección de la organización, apoyados por un amplio equipo de gestión profesionalizada.

Consejo deliberativo

Oded Grajew Presidente Consejo	Miembro del Consejo de desarrollo económico y social y del Foro Social Mundial. Miembro fundador de Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE)
Celina Borges Torrealba Carpi	Presidente y accionista de Libra Terminais S.A. Miembro del Consejo de Responsabilidad Social de la Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan)
Eduardo Ribeiro Capobianco	Vice-presidente del Grupo Construcap; Ex-presidente del Sindicato da Indústria da Construção Civil del Estado de São Paulo (Sinduscon/SP); Ex-vice-presidente de la Câmara Brasileira da Indústria da Construção; Socio-fundador y ex-coordinador general de Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE)
Fabio C. Barbosa	Presidente del Banco ABN AMRO de Brasil. Ex-presidente ejecutivo de Nestlé Brasil y Citibank Brasil
Guilherme Peirão Leal	Co-presidente de Natura Cosméticos. Miembro de la Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança e do Adolescente. Miembro del Consejo de Administración de la Fundo Brasileiro para Biodiversidade (Funbio) y de WWF
Helio Mattar	Director-presidente del Instituto Akatu pelo Consumo Consciente; Ex-secretario de desarrollo y producción del Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Fundador de Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE) y del Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social. Miembro del Consejo Internacional del Fórum Social Mundial

Ricardo Young da Silva	Presidente de Ethos. Presidente del Consejo de Yázigi Internexus; Fundador de Associação Brasileira de Franquias (ABF) y Coordinador de <i>World Business Academy</i>
Jorge Luiz Numa Abrahão	Presidente de Uni Engenharia e Comércio Ltda. Miembro del Consejo de Segurança Alimentar e Nutricional del Consejo de la Presidencia. Miembro da Coordenação Nacional da Cives – Associação Brasileira de Empresários pela Cidadania
José Luciano Duarte Penido	Presidente de Votorantim Celulose e Papel (VCP)
Maria Cristina Nascimento	Diretora de Espaço Empresarial Gestão de Serviços Ltda.
Marcelo Vespoli Takaoka	Director de Y. Takaoka. Miembro del Consejo de Administración de Bolsa de Valores Sociais e Ambientais (BVS&A)
Sérgio Ephim Mindlin	Director-presidente de la Fundação Telefônica. Miembro fundador y ex-coordinador de Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE)

Consejo consultivo

Antonio Jacinto Matias	Vice-presidente del Banco Itaú S.A. Vice-presidente da Fundação Itaú Social
Daniel Feffer	Director da Companhia Suzano
Hélio Zylberstajn	Miembro de la Comissão de Avaliação do Plano Nacional de Educação Profissional (Planfor) y Coordinador do Programa Mediar
João Paulo Ribeiro Capobianco	Secretario Nacional de Biodiversidade e Florestas do Ministério do Meio Ambiente. Ex-diretor do Instituto Socioambiental (ISA). Miembro da Comissão Mundial de Áreas Protegidas
José Roberto Marinho	Vice-presidente ejecutivo y vice-presidente de RSE de Organizações Globo
Nelson Pacheco Sirotsky	Director-presidente del Grupo RBS (Rede Brasil Sul de Comunicação); Presidente de Fundação Maurício Sirotsky Sobrinho
Oscar Vilhena Vieira	Director de Rede Universitária de Direitos Humanos e Conectas Direitos Humanos. Profesor de derecho constitucional y derechos humanos de PUC/SP y de la Escola de Direito da FGV. Lider de Avina
Roberto Giannetti da Fonseca	Presidente de Silex Trading S.A. Presidente de Brex America (Miami - USA) y coordinador de Ethanol Trading S.A.
Stephen Kanitz	Consultor de empresas y articulista da Revista Veja
Valdemar de Oliveira Neto	Coordenador regional da Fundação Avina Ex-superintendente del Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social.

	Membro dels Consejo deliberativo del Institute of Social and Ethical Accountability, en Reino Unido
--	---

Consejo internacional

Alice Tepper Marlin	SAI – Social Accountability International (EUA)
Allen White	Tellus Institute (EUA)
Bernardo Toro	Universidad Javeriana (Colombia)
Bob Dunn	BSR – Business for Social Responsibility (EUA)
Bradley Googins	Boston College – Center for Corporate Citizenship (EUA)
Carlos Lopes	ONU (Brasil)
David Vidal	The Conference Board (EUA)
Deborah Leipziger	Directora de Europa de Social Accountability International/Leipziger & Munids (Países Bajos)
Djordjija Petkoski	World Bank Institute (EUA)
Ernst Ligteringen	Director de GRI (Países Bajos)
Eric Leenson	Progressive Asset Management (EUA)
Federico Cuneo	Perú 2021
George Kell	UN Global Compact (EUA)
Hazel Henderson	EUA
Jane Nelson	Harvard Business School – Kennedy School (EUA)
Javier Cox	Acción RSE (Chile)
John Elkington	SustainAbility (UK)
Luis Ulla	IARSE – Instituto Argentino de Responsabilidad Social (Argentina)
Mokhethi Moshoeshe	AICC – African Institute of Corporate Citizenship (Sudafricá)
Peter Davies	Business in the Community (UK)
Roberto Murray Meza	Agrisal / Forum Empresa (El Salvador)
Titus Brenninkmeijer	Good Energies Inc. (EUA)
Simon Zadek	Accountability (UK)

Fuente de la información: < <http://www.ethos.org.br/> > (18/7/2008).

ANEXO II

ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL PRIVADAS

NEOLIBERALES: MIEMBROS DE LOS ÓRGANOS DE DIRECCIÓN

Julio 2008

World Economic Forum

WEF tiene tres órganos de gobierno: *Foundation Board*, *International Business Council* y el *Managing Board*. El *Foundation Board* es el órgano directivo principal y tiene la responsabilidad de establecer los objetivos a largo plazo. Está formado por 20/22 líderes internacionales públicos y privados, pero sobretodo directivos de sector empresarial.

Consejo de la fundación

Josef Ackermann Co-presidente del Foundation Board	Presidente del Consejo Ejecutivo de Deutsche Bank, Alemania
Kurt Alig Secretario del Foundation Board	Presidente de Arcadia Treuhand. Miembro de la Swiss Chamber of Accountants and Auditing Firms, Suiza
Kofi Annan	Ex-secretario General de Naciones Unidas, Ghana
Tony Blair	Ex-presidente del Reino Unido
Peter Brabeck-Letmathe	Presidente del Consejo de Nestlé, Suiza
Victor L. L. Chu	Presidente y CEO de First Eastern Investment Group, Hong Kong SAR
Michael S. Dell	Presidente y CEO de Dell, USA
Niall FitzGerald	Presidente Deputy de Thomson Reuters, Reino Unido
Orit Gadiesh	Presidente Bain & Company, USA
Carlos Ghosn	President y CEO de Renault, Francia
Rajat Gupta	Presidente del Consejo The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria; Senior Partner Emeritus de McKinsey & Company, EUA
Susan Hockfield	Presidente de Massachusetts Institute of Technology, USA
Christine Lagarde	Ministro de Economía, Finanzas y Trabajo de Francia
Maurice Lévy	Presidente y CEO de Publicis Group, Francia
Nandan Nilekani	Co-presidente ejecutivo de Infosys Technologies, India
Ivan Pictet	Senior Managing Partner de Pictet & Cia Private Bankers, Suiza
Rania de Jordania	Reina de Jordania
Joseph Schoendorf	Partner de Accel Partners, USA

Klaus Schwab	Fundador y Presidente ejecutivo de WEF, Suiza
Peter D. Sutherland	Presidente de Goldman Sachs International, Reino Unido
Heizo Takenaka	Director de Global Security Research Institute, Keio University, Japón
Ernesto Zedillo Ponce de Leon	Director de Yale Center for the Study of Globalization, Yale University. Ex-presidente de México. Ex-presidente de la Comisión de NN.UU sobre Sector Privado y Desarrollo, México

El *International Business Council* que actúa como órgano consultor. Da apoyo y asesoramiento intelectual al foro. Fue creado por el Foundation Board en el año 2001 y está formado por 100 altos directivos y CEOs de empresas globales que tienen influencia en todos los sectores. Este consejo está dirigido por un comité ejecutivo, que designa los miembros del consejo. El *Managing Board* es el equipo de gestión interna responsable de la dirección ejecutiva. Está formado por un Presidente Ejecutivo, un consejo de dirección, Directores Senior y Directores.

Consejo de gestión

Klaus Schwab	Presidente Ejecutivo. Miembro del Managing Board	Fundador de WEF. 1972-2003. Profesor de política de empresa de la Universidad de Ginebra (1972-2003)
Børge Brende	Director General, Regional teams, Governments and Constituents. Miembro del Managing Board	Ex-Presidente de Norwegian Young Conservatives. Ex-miembro gabinete Ministro de Medioambiente de Noruega. Ex-Presidente de la Comisión de NN.UU sobre Desarrollo Sostenible 2003-2004. Ex-vice-presidente internacional de China Council for the International Cooperation on Environment and Development
Robert Greenhill	Chief Business Officer. Miembro del Managing Board	Ex-Senior vice-presidente de estrategia y presidente de Bombardier International. Ex-Senior Visiting Executive de International Development Research Centre. Ex-presidente de Canadian International Development Agency; Ex-gobernador del Consejo de Gobernadores del Banco Mundial para el gobierno de Canadá.
Richard Samans	Director General, Centre for Public-Private Partnerships. Miembro del Managing Board	Ex-asistente legislativo del Comité del Senado de USA sobre banca. Ex-International Affairs Fellow en el Council on Foreign Relations en Londres y Washington. Ex-Director del Subcouncil on Capital Allocation on Competitiveness Policy Council

		Ex-Asistente especial de la Administración Clinton para el Presidente de la Política Económica Internacional. Ex-director de Global Issues. Miembro asociado del Managing Board de WEF
André Schneider	Director Genral y Chief Operating Officer. Miembro del Managing Board	Ex-músico de la orquesta Filarmónica de Berlín; Ex-investigador sobre informática para la Comunidad Europea. Ex-product developer para IBM Consulting Group. Consultor de IT para diferentes empresas. En 2000 fue nombrado Director of Knowledge Management de WEF. Miembro asociado del Managing Board desde enero 2003
Mark Adams	Director General, Head of Communication and Media	Ex-periodista de la BBC. Ex-director de la Editorial de Euronews 24 horas
Gilbert Probst	Director General y Decano de Global Leadership Fellows Programme	Profesor de comportamiento organizativo y de gestión empresarial. Director del programa de MBA ejecutivo de la Universidad de Ginebra. Ex-profesor y vicepresidente del Instuto de Management de la Universidad de St. Gallen en Suiza. Ha sido visiting professor en la University of Pennsylvania's Wharton School, University of Vienna y en el International Management Institute de Ginebra

Fuente de la información: <<http://www.weforum.org/>> (19/7/2008).

Conference Board

La estructura de gobierno de CB está compuesta por un presidente y su equipo directivo y un Consejo de *trustees*.

Presidente y equipo directivo

Douglas R. Conant Presidente	Presidente y CEO de Campbell Soup Company
Josef Ackermann Vice-presidente	Presidente del consejo de gestión y el comité ejecutivo de Deutsche Bank AG
Alan M. Dachs Vice-presidente	Presidente y CEO de Fremont Group, L.L.C.

ANEXO II

Harry M. Jansen Kraemer, Jr. Vice-presidente	Executive Partner de Madison Dearborn
Nandan M. Nilekani Vice-presidente	Co-presidente de Infosys Technologies Limited
Anne M. Tatlock Vice-presidente	Director de Fiduciary Trust Company International

Consejo de trustees

Herbert M. Allison, Jr.	Presidente y CEO de TIAA y CREF
Alain J.P. Belda	Presidente y CEO de Alcoa Inc.
Patrick Cescau	Director General de Unilever PLC.
Richard T. Clark	Presidente y CEO de Merck & Co
Ian E. L. Davis	Worldwide Managing Director McKinsey & Company
Samuel A. DiPiazza Jr.	CEO de PricewaterhouseCoopers
Jeffrey E. Garten	Juan Trippe Profesor of comercio internacional, Finanzas y gestión de Yale School of Management
Anne Golden	Presidente y CEO The Conference Board of Canadá
Francisco González	Presidente y CEO de BBVA
Klaus Kleinfeld	Presidente y CEO de Alcoa Inc.
Lim Chee Onn	Presidente Ejecutivo de Keppel Corporation Limited
Padraig McManus	CEO de Electricity Supply Board
Hutham S. Olayan	Presidente y CEO de Olayan America Corporation
Michael E. Roach	Presidente y CEO de CGI Group
Edward B. Rust, Jr.	Presidente y CEO de State Farm Insurance Companies
Mayo Schmidt	Presidente y CEO de Vítrea
Samuel C. Scott III	Presidente y CEO de Corn Products International, Inc.
Jonathan Spector	CEO de The Conference Board, Inc.
Anton van Rossum	Miembro del Consejo Directivo de Crédit Suisse Group
G. J. (Hans) Wijers	Presidente del Consejo Ejecutivo de Akzo Nobel NV
Ronald A. Williams	Presidente y CEO de Aetna Inc.
Marjorie Yang	Presidente de Esquel Group of Companies
Jaime A. Zobel de Ayala II	Presidente y CEO de Ayala Corporation

Fuente de la información: < <http://www.conference-board.org/>> (20/7/2008).

ANEXO III

ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL PRIVADAS DE MERCADO: MIEMBROS DE LOS ÓRGANOS DE DIRECCIÓN

Julio 2008

Cámara de Comercio Internacional

El Consejo Mundial es el órgano equivalente a la Asamblea General en las organizaciones intergubernamentales, pero en este caso los delegados son ejecutivos de empresas. Es el órgano de gobierno más importante y tiene una estructura federal basada en comités nacionales que designan el delegado para el Consejo Mundial.

Comités Nacionales

La CCI se estructura a través de comités nacionales. Éstos representan la organización en sus países y estructuran la red internacional. Estos comités son los encargados de defender los intereses empresariales frente los gobiernos nacionales.

Presidente, Vice-presidente y Secretario General

Victor Fung	Presidente Desde julio 2008	Presidente de Li & Fung Group of companies, de Greater Pearl River Delta Business Council, de la autoridad aeroportuaria de Hong Kong y del Consejo de la universidad de Hong Kong. Co-chair Evian Group
Rajat Kumar Gupta	Vice-presidente Desde julio 2008	Socio senior y emérito de McKinsey & Company
Marcus Wallenberg	Presidente honorífico Desde julio 2008	Presidente de Saab and Skandinaviska Enskilda Banken. Vice-presidente L M Ericsson. Miembro de los consejos de dirección de AstraZeneca, Electrolux, Thisbe AB, Stora Enso Oyj and the Knut y Alice Wallenberg Foundation
Guy Sebban	Secretario General Desde julio 2005	Ha ocupado posiciones ejecutivas en Aventis y Vivendi Universal

El Consejo Mundial elige al Presidente y el vice-presidente cada dos años. También se escoge un Consejo Ejecutivo responsable de implementar las políticas y las recomendaciones del Presidente. El consejo ejecutivo está formada por 15-30 personas escogidas cada 3 años entre los representantes de los comités nacionales. Su elección se va renovando parcialmente cada año.

Consejo Ejecutivo

Talal Abu-Ghazaleh	Jordania (2007-2009)	Fundador y presidente de Talal Abu-Ghazaleh Organization. Presidente de Evian Group Arab Region Board of Trustees
Carlos A. Bulgheroni	Argentina (2006-2008)	Presidente de Bidas Corporation. Miembro de International Council for Strategic and International Studies (CSIS). Asesor senior de Human Space Exploration Initiative, CSIS. Copresidente de comité internacional de The Kennedy Center for the Performing Arts. Ex-presidente de Mercosur y del European Business Forum
Victor Chu	Hong Kong, China (2007-2009)	Presidente de First Eastern Investment Group, FE Securities Limited, de First Eastern Investment Bank Limited. Presidente de la Comisión de CIC sobre Servicios Financieros y Seguros
Guillermo de la Dehesa	España (2008-2010)	Presidente de Centre for Economic Policy Research, el Observatorio del Banco Central Europeo, el International Advisory Board. Asesor del Instituto de Empresa Business School, de Goldman Sachs International. Director externo de Aviva. Miembro del consejo y del comité Ejecutivo de Santander. Miembro del Grupo de los 30. Presidente CCI España
Barry Desker	Singapur (2006-2008)	Presidente de Jurong Port, Singapore Technologies Marine. Vice-presidente de Singapore Business Federation, CEOs of IE Singapore. Ex-embajador de Singapur en Indonesia
Pierre A. Froidevaux	México (2008-2010)	CEO de Holcim Apasco. Miembro del <i>Advisory Board</i> of Banamex Financial Group. Vice-presidente de Mexican Employers Federation (Coparmex), de la National Chamber of Cement.

		Miembro del consejo de dirección de Fundes – Mexico. Presidente de Private Sector Research Centre for Sustainable Development (CESPEDES). Presidente de CCI Mexico
Manfred Gentz	Alemania (2006-2008)	Presidente del consejo de dirección de Zurich Financial Services. Miembro del consejo supervisor de la Deutsche Börse y de Adidas. Presidente de CCI Alemania
Martin Granholm	Finlandia (2007-2009)	Presidentes de VR-Group Ltd., Finnish Railways. Miembro del consejo de Algol Group, Rettig Group, Norcar-BSB. Ex-CEO de UPM-Kymmene Corporation. Ex vice-presidente del consejo de Pohjola Group Insurance Corp. Vice-presidente de German-Finnish, Finnish-American Chamber of Commerce. Miembro del consejo asesor de Helsinki University of Technologies y Swedish Academy of Technology in Finland. Vice-presidente de CCI Finlandia
Rainer S. Masera	Italia (2007-2009)	Director ejecutivo de Lehman Brothers. Profesor de Política económica en la Universidad de Marconi (Roma). Ha sido ministro de Finanzas de Italia
László Parragh	Hungría (2006-2008)	Presidente de la Cámara de comercio e industria de Hungría. CEO de Parragh Trading and Holding Share Company; Presidente del consejo asesor de KA-VOS Financial Services Trading Close Co. Vice-presidente Győr-Sopron-Ebenfurt Railway Corporation. Miembro del consejo ejecutivo de Hungarian Export-Import Bank, Hungarian Export Credit Insurance Co. Miembro del consejo económico de la Universidad de Hungría-Este
William G. Parrett	Estados Unidos (2006-2008)	Ex-CEO de Deloitte Touche Tohmatsu. Presidente de United States Council for International Business
Tariq Rangoonwala	Pakistán (2006-2008)	Presidente del consejo de Rangoonwala Group of Companies (Pakistan). Trustee de ZVMG Rangoonwala Trust and Foundation. Presidente de CIC Pakistán
Mahendra K. Sanghi	India (2006-2008)	Presidente y Director ejecutivo de Sanghi Organization. Ex-presidente de Indian Merchants'

		Chambers, Associated Chambers of Commerce and Industry of India y de CCI India. Miembro fundador de Franchising Association of India
Oren Shachor	Israel (2008-2010)	Presidente de Eliat-Ashkelon Pipeline Company. Vice-presidente de International Committee, Federation of Israeli Chambers of Commerce. Representante público de Employers Organizations, National Labour Court. Miembro de la Federation of Israeli Chambers of Commerce. Presidente CCI Israel
Pierre Tercier	Suiza	Presidente de la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI. Profesor del Departamento de Derecho de la Universidad de Friburgo. Dr honoris causa de la University of Paris II. Profesor visitante de la Universidad de Paris II y de la Universidad de Torino
Pere Vicens	España (2006-2008)	Presidente y CEO de Editorial Vicens Vives. Presidente del Comité de Industrias culturales y propiedad intelectual de la Cámara de Comercio de Barcelona. Ex-presidente de la International Publishers Association
Kees van der Waaij	Países Bajos (2007-2009)	Presidente de Unilever Nederland Holdings. Miembro del comité ejecutivo de Dutch Employers' Federation (VNO-NCW). Miembro de Food & Nutrition Foundation. Advisory Director de Arbo Unie. Presidente de CCI Países Bajos
Lili Wang	China (2006-2008)	Vice-presidente ejecutivo de Industrial and Commercial Bank of China (ICBC). Presidente de ICBC (London). Vice-presidente de ICBC (Asia). Miembro de la APEC Business Advisory Committee y Women Leaders Network of the World
Gérard Worms	Francia (2007-2009)	Vice-presidente de Rothschild Europe; Senior Advisor, Rothschild & Cie. Ex-presidente y CEO de Suez Group. Presidente del Research Centre for Economic Growth and Development of Enterprises. Presidente CCI Francia
Rona Yırcalı	Turquía	Presidente de World Chambers Federation. Presidente de Foreign Economic Relations Board, Balikesir Chamber of Industry. Presidente y CEO

		de Best Energy Group. Presidente del comité ejecutivo de CCI Turquía. Ex-presidente de Union of Chambers of Turkey
Samuel A. DiPiazza, Jr	Estados Unidos Ex miembro de oficio	CEO PricewaterhouseCoopers International. Presidente Honorario de World Business Council on Sustainable Development, International Business Leaders advisory Council to the Mayor of Shanghai; Trustee, International Accounting Standards Committee Foundation; Miembro del consejo ejecutivo del New York City Ballet. Miembro del consejo ejecutivo de Inner City Scholarship Fund. Presidente del comité auditor de World Trade Center Memorial Foundation. Ex-presidente del Board of Trustees of The Conference Board

Secretaría General

La Secretaría General es el órgano encargado de la gestión directa de la CCI. Está dirigido por un Secretario General. El secretario general es designado por el Consejo Mundial, a propuesta del Presidente y por recomendación del Consejo Ejecutivo. Trabaja con los comités nacionales para desarrollar el programa de la organización.

Comisiones

Las empresas miembros y las asociaciones empresariales participan en las comisiones de trabajo. Son órganos importantes para la definición de sus estrategias y líneas políticas. Estos grupos están compuestos por más de 500 expertos que provienen del sector empresarial. Las comisiones proponen a los gobiernos nacionales y organizaciones intergubernamentales documentos políticos con recomendaciones que afectan la actividad empresarial. Actualmente³⁴⁴, las comisiones de trabajo se centran en los temas siguientes: Anti-Corrupción, Arbitraje, Técnica y práctica bancaria, Empresa en la Sociedad (*Business in Society*), Derecho mercantil & práctica, competitividad, Aduanas & Regulación comercial, E-business, IT & Telecomunicaciones, Política Económica, Medioambiente & Energía, Servicios financieros & Seguros, Propiedad Intelectual, Marketing & Publicidad, Impuestos, Política Comercial & Inversión, Transporte & Logística.

Fuente de la información: < <http://www.iccwbo.org/> > (16/7/2008).

³⁴⁴ <<http://www.iccwbo.org/>> (5/7/2008).

ANEXO IV

GLOBAL REPORTING INITIATIVE: MIEMBROS DEL CONSEJO DE STAKEHOLDERS

(13/3/2009)

1. A Coruña Port Authority. España
2. A.C.P. CONFIDENZA. Ecuador
3. Aarata Sustainability Certification Co. Japón
4. ABB Asea Brown Boveri. Suiza
5. Aberje. Brasil
6. Abertis. España
7. ABP. Países Bajos
8. ABS Consulting. USA
9. Accion RSE. Chile
10. Acciona. España
11. Achilles Group Limited. Reino Unido
12. ACI Global. Australia
13. administrarte. México
14. AEGON. Países Bajos
15. Agency for Social Information. Rusia
16. AICC (African Institute of Corporate Citizenship). Sudáfrica
17. Aim for Human Rights. Países Bajos
18. Akzente kommunikation und beratung gmbh. Alemania
19. Alan Willis & Associates. Canadá
20. Alianza con la Biosfera S.A. de C.V. México
21. Alliance pour la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise en Afrique (ARSEA).
Camerún
22. Alltournative, S.A. de C.V. México
23. alsterdorf assistenz umland gGmbH. Alemania
24. Alternate Kft. Hungría
25. Altimedes consultancy. Bélgica
26. AMAK TRAINING CONSULTANCY. Turquía
27. Andre Boisclair, consultant. Canadá
28. Andrew Beatty. Australia
29. Andrew Ladd. USA

30. Anglo American plc. Reino Unido
31. AngloGold Ashanti Ltd. Sudáfrica
32. Anvil Knitwear, Inc. USA
33. Apoena Sustentável. Brasil
34. Apollo Group/University of Phoenix. USA
35. Aramex. Jordania
36. ARKADA. Israel
37. ARRIVE . Emiratos Árabes Unidos
38. Arthur D. Little Ltd. Reino Unido
39. Asian Centre for Corporate Governance & Sustainability. India
40. ASN Bank Países Bajos
41. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). España
42. Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) España
43. Assif-Strategies. Israel
44. Association For Stimulating Know How - ASK India
45. Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) Reino Unido
46. Atmosphere BV Países Bajos
47. ATUS Corporation Democratic People's. República de Corea
48. Australia and New Zealand Banking Group ANZ. Australia
49. Australian Centre for Corporate Social Responsibility – ACCSR. Australia
50. Australian Ethical Investment Ltd. Australia
51. Autostrade per l'Italia. Italia
52. Avon Metals Ltd. Reino Unido
53. Bali International Consulting Group. Indonesia
54. Bamboo Consultoria em Projetos de Desenvolvimento Sustentável Brasil
55. Banarra Sustainability Assurance and Advice. Australia
56. Banco Bradesco S.A. Brasil
57. Banco Itaú Holding Financeira S.A. Brasil
58. BASF AG. Alemania
59. Baxter International Inc. USA
60. Bayer AG. Alemania
61. BC Hydro. Canadá
62. BE Consulting. Chile
63. BECO Groep b.v. Países Bajos
64. Believe Marketing Services. Brasil
65. Benchmark. Reino Unido
66. Beyond Business Ltd. Israel

67. BHP Billiton Limited. Australia
68. Bidea Consultants. España
69. Bits-communication. Alemania
70. BMT Asia Pacific Ltd. China
71. Board of Environmental, Health & Safety Auditor Certifications (BEAC). USA
72. Boise State University. USA
73. Borella projects. Dinamarca
74. Bosch. Alemania
75. BP. Reino Unido
76. BPM/MacKenzie. USA
77. Brain Center Inc. Japón
78. Brait S.A. Luxemburgo
79. Braun & Partners Network. Hungría
80. British American Tobacco (Holdings) Ltd. Reino Unido
81. BrownFlynn. USA
82. BSD International
83. BT Group PLC. Reino Unido
84. Business Institute for Sustainable Development of KOREA . República de Corea
85. Business Social Compliance Initiative. Bélgica
86. Businesswriters & Design. Australia
87. Caiteur Group Climate Change Institute. Canadá
88. Caja Navarra. España
89. Calvert. USA
90. Carbon Credit Corp. Canadá
91. Carbon Disclosure Project. Reino Unido
92. Carbon Reporting and Offset solutions. Australia
93. Carole Burnham Consulting. Canadá
94. Caserta Concepts, LLC. USA
95. Ccoop.net. Chile
96. CEADS - Consejo Empresario para el Desarrollo Sostenible. Argentina
97. Center for Sustainable Innovation. USA
98. Center for the Development of Civil Society. Armenia
99. Centre for Australian Ethical Research (CAER). Australia
100. Centre for Human Resource Development, The University of Burdwan. India
101. Centre for Research into Sustainability, The School of Management, Royal Holloway
University of London. Reino Unido
102. Centre for Responsible Business. Emiratos Árabes Unidos

103. Centre for Sustainability and Excellence (CSE). Grecia
104. Centre of New Directions. Países Bajos
105. Centro Colombiano de Responsabilidad Empresarial CCRE. República del Congo
106. Centro Mexicano para la Filantropía, CEMEFI. México
107. CERES. USA
108. Child Helpline International (CHI). Países Bajos
109. CityAbility. USA
110. Clarity. Bélgica
111. Clear Standards. USA
112. Cloudberry Consulting. Canadá
113. Coca Cola HBC - CCB Management Services GmbH. Grecia
114. Cocinfa - Soluções Informáticas, Lda. Portugal
115. Col.legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya. España
116. COLCOMGROUP, INC. USA
117. Comme il faut. Israel
118. Community Harvest. USA
119. Concepto Total, S.A. de C.V. México
120. CONCRETIO. Alemania
121. CONFEDERACIÓ DE COOPERATIVES DE CATALUNYA. España
122. Confederacion Espanola de Cajas de Ahorros (CECA). España
123. Confederation of European Paper Industries CEPI. Bélgica
124. Confederation of Indian Industry (CII). India
125. Contactivity. Países Bajos
126. Corporación Nacional del Cobre de Chile (Codelco). Chile
127. Corporate Citizenship. Reino Unido
128. Corporate Governance Association of Turkey. Turquía
129. Corporate ResponseAbility. Australia
130. Covive. USA
131. CPA Australia. Australia
132. CR Strategies. Canadá
133. Cre-en Inc. Japón
134. Create2connect Consultancy and Management. Países Bajos
135. Credit 360 Ltd. Reino Unido
136. Criteria CaixaCorp, S.A. España
137. Crossrelations Corporate Communications Consultants. Alemania
138. CSR Asia. Singapur
139. CSRware, Inc. USA

140. CV Manunggal Aswinabawa Sejahtera. Indonesia
141. D Anetha Lue. USA
142. Daimler AG. Alemania
143. Dante Ingram. USA
144. DAVOS Consultores Estrategicos. Argentina
145. De Keizer Kennismakelaar. Países Bajos
146. DeLetra. Brasil
147. Dell. USA
148. Dellacasa & Castillo Consultores. Argentina
149. Deloitte International
150. Delta Lloyd Groep. Países Bajos
151. Det Norske Veritas AS (DNV). Noruega
152. Deutsche Bank AG. Alemania
153. DHV Sustainability Advisory Group. Países Bajos
154. Dokeo. Alemania
155. Dr. Hardtke Unternehmensberatung GmbH. Alemania
156. E-Media Propaganda e Comunicação Ltda. Brasil
157. E.ON AG. Alemania
158. E2 Management Consulting Inc. Suiza
159. Eco Systems BV. Países Bajos
160. Eco-Frontier. República de Corea
161. Ecomundis Editorial S.L. España
162. Ecosistemas Soluções em Sustentabilidade. Brasil
163. EcoVadis. Francia
164. EcoValue. Países Bajos
165. EduVision Inc. Canadá
166. Electricité de France (EDF). Francia
167. Enablon. Francia
168. Enact Sustainable Strategies. Suecia
169. ENCKIT COMUNICACION ESTRATEGICA S.A.C. Perú
170. Enel SPA. Italia
171. Energetics. Australia
172. Eni S.p.A. Italia
173. EnviRelation. USA
174. ENVIRON Netherlands. Países Bajos
175. Environmental & Sustainability Solutions. Sudáfrica
176. Environmental Intelligence Inc. USA

177. Environmental Quality Squared Ltd. Reino Unido
178. EPA Victoria. Australia
179. Equilibrium Solutions Corporation. USA
180. Ernst & Young Global International
181. ES Global Consulting. México
182. ESS. USA
183. Ethical Investment Research Service (EIRIS). Reino Unido
184. Ethical Trading Initiative Norway. Noruega
185. Ethics2biz Solutions Ltd. República Checa
186. Ethos International. Suecia
187. ÈTIA Consultoria Estratégica. España
188. European Bahá'í Business Forum (EBBF). Francia
189. European Investment Bank. Luxemburgo
190. European Virtual Institute for Integrated Risk Management - EU-VRi. Alemania
191. EuroQuality - European Quality Assurance. España
192. F. Hoffmann-La Roche Ltd. Suiza
193. Faber Teater. Italia
194. FEDA (Forces Electriques d'Andorra). Andorra
195. Federacion Empresarial De Farmaceuticos Españoles. España
196. FIDES Consultoría Organizacional. Perú
197. Fides Corporate Sustainability Consultant. Taiwan
198. Fifth Capital. Reino Unido
199. FinAEnviro. Francia
200. Finanças Sustentáveis. Brasil
201. Finar Kurumsal. Turquía
202. FIX - CSR DEVELOPMENT. Brasil
203. Flag. Reino Unido
204. Fondaction. Canadá
205. Ford Motor Company. USA
206. Foretica. España
207. Formation Capital Corporation. Canadá
208. Four Leaf Eco-Label Pty Ltd.. Australia
209. Framework CR. USA
210. Francis J. Maher. USA
211. Frozen Sahara Technologies. Canadá
212. Fundação Instituto de Administração-FIA. Brasil
213. Fundacion + Familia. España

214. Fundacion Entorno. España
215. Fundación para la Investigación en Salud (FUINSA). España
216. Future 121 Oy. Finlandia
217. G-Squared Group Inc. USA
218. Gamesa. España
219. Gas Natural SDG, S.A. España
220. GASSÓ AUDITORS. Andorra
221. Gaz de France. Francia
222. General Motors Corporation. USA
223. Genome Consulting. Jordania
224. GEOCIENCIAS - Centro Investigacion Geografica y Geopolitica. Perú
225. GESTION INTEGRAL, SCCL. España
226. Gestión Social y Cooperación, A.C. GESOC. México
227. Gestionarse. Perú
228. Gilbert + Tobin. Australia
229. GJK Facility Services. Australia
230. Global Sustainability Institute, RMIT University. Australia
231. Global21 Consulting. Francia
232. Good Company. Países Bajos
233. Good Vision. Israel
234. Goodpoint. Suecia
235. Grant Thornton LLP. USA
236. GRAPHOS. Canadá
237. Greater Good U.A.E. Emiratos Árabes Unidos
238. Green Economix. España
239. Green Mountain Coffee Roasters, Inc. USA
240. Greenboard Technology. USA
241. GreenTrack Strategies. USA
242. Groupe investissement responsable inc. Canadá
243. Grupo Eroski. España
244. Hamish Stewart. Alemania
245. Hansen Kommunikation GmbH. Alemania
246. Hauska & Partners. Austria
247. Heineken N.V. Países Bajos
248. Hellenic Telecommunications Organization S.A. Grecia
249. Hewlett Packard (HP). USA
250. HEXAGON CONSULTORES. Ecuador

251. Holcim Ltd. Suiza
252. Hong Kong Quality Assurance Agency. China
253. Humtra, Lda. Portugal
254. Huntstock Ltd. Reino Unido
255. Hunziker Partner AG. Suiza
256. HWTR Program – Washington State Department of Ecology. USA
257. IBGC - Brazilian Institute of Corporate Governance. Brasil
258. IBS Research and Consultancy. Turquía
259. ICSR - Israel Center for Social Responsibility. Israel
260. IDE Business School. Ecuador
261. Ideum.ca inc. Canadá
262. IFOK GmbH. Alemania
263. IMAGE DE MARK. Canadá
264. Impahla Clothing. Sudáfrica
265. Indovinello Reputación Corporativa SL. España
266. ING Group N.V. Países Bajos
267. Innoratio Value Based Business Consulting. Suiza
268. iNova Credit Union. Canadá
269. INSAS. Países Bajos
270. Insight Associates. India
271. Inspire. Portugal
272. Institute 4 Sustainability. Alemania
273. INSTITUTO ABRADÉE DA ENERGIA. Brasil
274. Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria (IARSE). Argentina
275. INSTITUTO CREDITAR PARA EDUCAÇÃO SOCIAL E AMBIENTAL LTDA.
Brasil
276. INSTITUTO ECOAR PARA A CIDADANIA. Brasil
277. Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social (Uniethos). Brasil
278. Insurance Australia Group Limited (IAG). Australia
279. InterEcoExpertize, ltd. Rusia
280. International Center for Food Chain and Network Research. Alemania
281. International Post Corporation. Bélgica
282. Interpraxis Consulting. Canadá
283. IPS(The Institute for Industrial Policy Studies). República de Corea
284. IR Stockholm AB. Suecia
285. IRSE Instituto de Responsabilidad Social Empresarial del Ecuador. Ecuador
286. ISOS Group, LLC. USA

287. Itaipu Binacional. Brasil
288. IZAITE (Asociación de Empresas Vascas por la Sostenibilidad. España
289. Javierre S.L. España
290. Joan E. Nolan USA
291. Jubilant Organosys. India
292. Katie Meech Associates. Reino Unido
293. Kauri. Bélgica
294. KEEN, Inc. USA
295. Kesko Corporation. Finlandia
296. Kilter. Australia
297. Kirchhoff Consult AG. Alemania
298. KLM Royal Dutch Airlines. Países Bajos
299. Knecht&Müller AG. Suiza
300. Kodama & Mex. Chile
301. Koninklijk Nederlands Vervoer. Países Bajos
302. Konsorsium Pengembangan Masyarakat Madani. Indonesia
303. Korea Productivity Center. República de Corea
304. Korean Foundation for Quality República de Corea
305. KÖVET-INEM Hungría. Hungría
306. KPMG International International
307. KSA - Korean Standards Association República de Corea
308. Kungliga Operan AB. Suiza
309. La Fabbrica do Brasil. Brasil
310. LandWasher. China
311. Laragon Marketing e Innovación SL. España
312. Laughing Mind P/L. Australia
313. LaVola. España
314. LEAD Canada Inc. Canadá
315. Liupanshui Miniyuan Business and Trade Company Ltd. China
316. Lloyd's Register Quality Assurance Ltd. Reino Unido
317. LogicSense. Francia
318. Luisa Palestra. Italia
319. M&P Consultoria. Brasil
320. M-E Strategic Communications Inc. Canadá
321. MAALA - Business for Social Responsibility. Israel
322. Maamadot LTD. Israel
323. Maestranza Consultores, SL. España

324. Manaaki Whenua Landcare Research New Zealand Ltd. Nueva Zelanda
325. Mass Transit Railway Corporation (MTR). China
326. Mcel - Moçambique Celular, SARL. Mozambique
327. Mecu Limited. Australia
328. MEDA Communication S.A. Grecia
329. MetaVu, Inc. USA
330. Microsoft Corporation. USA
331. Millennium Banco Comercial Português, S.A. Portugal
332. Mitsue-Links. Japón
333. Momentum International Partnership. Australia
334. Moore Stephens Profile. Ecuador
335. Moragues and Scade Business, S.L. España
336. Moss Adams LLP. USA
337. Muhammad Imran Associates, Management Consultants. Pakistán
338. National Center for Sustainability Reporting (NCSR). Indonesia
339. National Ecological Audit Chamber - The non-profit partnership. Rusia
340. Natura Cosméticos. Brasil
341. Natural Logic Inc. USA
342. Net Balance Foundation. Australia
343. Netherlands Committee for IUCN. Países Bajos
344. Neuvaction. Canadá
345. New Ventures Mexico. México
346. Newmont Mining Corporation. USA
347. NewPost. Chile
348. Nike Inc. USA
349. Nongovernmental Ecological Vernadsky Foundation. Rusia
350. Norsk Hydro ASA Noruega
351. Novartis International AG. Suiza
352. Novo Nordisk A/S. Dinamarca
353. Novus International, Inc. USA
354. Nsyscom. República de Corea
355. Nuon. Países Bajos
356. Oake Communications. Países Bajos
357. OEBU Swiss Association for Environmentally Conscious Management. Suiza
358. Office Depot. USA
359. OIKOS. Suiza
360. Omnes Imperium. Rusia

361. ONEPLANET. Italia
362. OperaCivil. Alemania
363. OPS Asia Pacific Pty Limited. Australia
364. Oracle Corporation. USA
365. Orsa Strategic Communications Consultancy. Turquía
366. Ove Arup & Partners. Reino Unido
367. Owens, Williams & Wood (OWW) Consulting. Malasia
368. Oxfam International. Reino Unido
369. Paharpur Business Centre. India
370. Palavrarte Comunicação e Relatórios Sociais. Brasil
371. PAPAVALIYOU D. & ASSOCIATES LAW FIRM. Grecia
372. Partners In Change. India
373. PE INTERNATIONAL. Alemania
374. Peabiru. Brasil
375. Pedra Base. Portugal
376. Peru 2021; Una Nueva Vision. Perú
377. Petróleo Brasileiro (Petrobras). Brasil
378. Philips International B.V. Países Bajos
379. Pilar Muñoz X_Design, S.C. México
380. Plan Nederland. Países Bajos
381. plenum - gesellschaft fuer ganzheitlich nachhaltige entwicklung gmbh. Austria
382. Pontis Foundation. Eslovaquia
383. Positive Outcomes. Australia
384. POSRI Research Institute. República de Corea
385. Pré Consultants. Países Bajos
386. PricewaterhouseCoopers International
387. Prima Consulting Pty. Ltd. Australia
388. Prizma LLC. USA
389. ProcessMAP. USA
390. Proersys. España
391. Promotora Accse, s.a. de c.v. México
392. PT Bening Big Tree Farms. Indonesia
393. PT Intaran Indonesia. Indonesia
394. QSP - Centro da Qualidade, Seguranca e Produtividade para o Brasil e America Latina. Brasil
395. Quality Experts. España
396. Quality Net Foundation. Grecia

397. R.W. Beck. USA
398. Rabobank Groep. Países Bajos
399. Radley Yeldar. Reino Unido
400. Raffaella Guarnieri. Italia
401. Randstad Holding. Países Bajos
402. RBC. Canadá
403. Reimers CSR Consulting. Alemania
404. Reliance Industries Limited. India
405. Report Comunicação. Brasil
406. ReporteSocial.com. Argentina
407. REPORTING-Comunicación de la Gestión Corporativa. España
408. ReSolutions (formerly Atticus Communications). USA
409. respACT Austria. Austria
410. Responsabilitat Global. España
411. Responsables Consulting. España
412. Royal Nivra. Países Bajos
413. Russell and Associates. Sudáfrica
414. RWE AG. Alemania
415. S.B. ALLIANCE. Francia
416. S.U.Khan Associates Management Consultants. Paquistán
417. SAGE (Coppetec). Brasil
418. Sair da Casca. Portugal
419. SAP AG. Alemania
420. Schlange & Co. GmbH. Alemania
421. Schuttelaar & Partners. Países Bajos
422. SD Associates. USA
423. Sd3 Ltd. Reino Unido
424. Seneca s.r.l. Italia
425. Serasa S/A Brasil
426. SGS. Reino Unido
427. Shareholder Association for Research and Education. Canadá
428. Shell International B.V. Países Bajos
429. Shree Cement Limited. India
430. SIAO. Nigeria
431. Sinf Environment & Quality. Suecia
432. Singapore Compact for Corporate Social Responsibility. Singapur
433. SINSTEEL S.A. Chile

434. Sirius Technologies AG. Suiza
435. So-Tech Consulting, Inc. Japón
436. Social Response Institute. Australia
437. Soil & More International. Países Bajos
438. Solstice Sustainability Works Inc. Canadá
439. Sperantia. Portugal
440. St James Ethics Centre. Australia
441. Standaert Financieel Advies. Países Bajos
442. Staples Inc. Países Bajos
443. State Street Corporation. USA
444. StatoilHydro ASA Noruega
445. Steward Earth LLC. USA
446. Stichting Mijn CO2 Spoor. Países Bajos
447. Strategy Arts. USA
448. Strichpunkt GmbH. Alemania
449. Suncor Energy Inc. Canadá
450. Sustainability Advisory Group Ltd. Australia
451. Sustainability Advisory Services. Países Bajos
452. Sustainability Excellence Arabia. Jordania
453. Sustainability Forum Japan. Japón
454. SustainAbility Ltd. Reino Unido
455. SustainabilityPlanner.com. USA
456. Sustainable Development Ltd. Grecia
457. SustainAsia. China
458. Sustentare Lda. Portugal
459. Sustinova - Consultoria para a Sustentabilidade, Lda. Portugal
460. Symantec. USA
461. Symbiotic Engineering LLC. USA
462. Synerlux Consulting. Canadá
463. Systain Consulting GmbH. Alemania
464. Taiwan Association for Corporate Social Responsibility. Taiwán
465. Tamela Stults-Wagner, Juris Doctor. USA
466. Taverner Research. Australia
467. TDA Environmental Consulting. Australia
468. TDI Corporation (Tourism Development International). USA
469. TechniData AG. Alemania
470. Telecom Italia. Italia

471. Telefonica S.A. España
472. TEM Foundation. Suecia
473. The Center "Cooperation for Sustainable Development". Kazakhstan
474. The Fair Trade Foundation. USA
475. The GPT Group. Australia
476. The Hothouse Ltd. Nueva Zelanda
477. The Middle Way Pty Ltd. Australia
478. The Russian Union of Industrialists (RSPP). Rusia
479. The Sheltair Group. Canadá
480. The South African Institute of Chartered Accountants. Sudáfrica
481. The Watermark Group Sustainable Event Solutions Pty Ltd. Australia
482. Tineke Lambooy. Países Bajos
483. Tom Moritz. USA
484. TOPKAPI IPLIK SAN. ve TIC.A.S. Turquía
485. Total Environment Centre's Green Capital. Australia
486. TRA.IN S.p.A. Italia
487. TranspaRAbility B.V. Países Bajos
488. Transparency International International
489. Transredes SA. Bolivia
490. Transurban Group. Australia
491. Trillium Asset Management Corporation. USA
492. Triodos Bank. Países Bajos
493. Triple Value Strategy Consulting. Países Bajos
494. Triple-Innova. Alemania
495. TU Darmstadt CSR Projekt. Alemania
496. TV1. Brasil
497. UCA Funds Management. Australia
498. Umwelt-Akadmei e.V. Alemania
499. UmweltDialog / Macondo group. Alemania
500. UNICA. Brasil
501. Unidad com. Argentina
502. UNION DE MUTUAS MATEPSS N° 267. España
503. Unisféra International Centre. Canadá
504. University of Amsterdam Business School. Países Bajos
505. UPJ. Alemania
506. USIMINAS PSN. Brasil
507. Usina Açucareira. Brasil

- 508. V&H ENGINYERS CONSULTORS SCCL . España
- 509. Vale. Brasil
- 510. VALORA CONSULTORES DE GESTION, S.L. España
- 511. Vancity and Citizens Bank of Canada. Canadá
- 512. Vasin, Heyn & Company. USA
- 513. Vattenfall AB. Suecia
- 514. VBDO Association of Investors for Sustainable Development. Países Bajos
- 515. Veda International Corporation Taiwan
- 516. Verteego. Francia
- 517. Via Gutenberg - Consultoria em Cultura e Entretenimento Ltda. Brasil
- 518. Villafane & Asociados. España
- 519. Vincular. Chile
- 520. VIS a VIS Agentur fuer Kommunikation GmbH. Alemania
- 521. Visão Sustentable. Brasil
- 522. Visible Strategies. Canadá
- 523. Volkswagen Aktiengesellschaft. Alemania
- 524. VP Consulting. Portugal
- 525. Way Communications. Kuwait
- 526. Weleda Nederland N.V. Países Bajos
- 527. Westpac Banking Corporation. Australia
- 528. William Blackburn Consulting, Ltd. USA
- 529. Y. Takaoka Empreendimentos S.A. Brasil
- 530. ZOOiD Strategic Marketing and Communications. Australia
- 531. Zumer interactive Inc. Canadá

Fuente de la información: <<http://www.globalreporting.org>> (13/3/2009).

ANEXO V

GLOBAL REPORTING INITIATIVE: MIEMBROS DEL CONSEJO DE DIRECCIÓN

(13/3/2009)³⁴⁵

1. Sylvie Lemmet (Francia), directora de la división de Tecnología, Industria y Economía del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
2. Kumi Naidoo (África), presidente honorífico de CIVICUS (World Alliance for Citizen Participation).
3. John Elkington (Reino Unido), ex director de Sustainability y miembro fundador y director de Volans Ventures.
4. Simon Longstaff (Australia), director ejecutivo de St James Ethics Centre.
5. Kishor A. Chaukar (India), director ejecutivo de Tata Industries Ltd.
6. Sean Harrigan (Estados Unidos), ex director ejecutivo, States Council, Region 8, United Food and Commercial, Workers Union.
7. John Evans (internacional), secretario general del Trade Union Advisory Committee (OCDE).
8. Ricardo Young Silva (Brasil), presidente del Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidad Social.
9. Ignasi Carreras (España), director del Instituto de Innovación Social de ESADE, Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas.
10. Peter H. Y. Wong (China), senior partner de Deloitte Touche Tohmatsu (Hong Kong) y miembro del consejo de la International Federation of Accountants.
11. Herman Mulder (Países Bajos), ex vicepresidente ejecutivo sénior de ABN Amro.
12. Denise Esdon (Canadá), partner de Ernst & Young LLP / International Auditing and Assurance Standards.
13. Prof. Mervyn E. King (Sudáfrica), director de la Association of Business Administrators de Sudáfrica, director de la Asociación del Automóvil de Sudáfrica, presidente de Share Transactions Totally Electronic (STRATE) y presidente de la Comisión de Gobierno Corporativo de Sudáfrica. Presidente del consejo de dirección de GRI desde 2008.
14. Ernst R. Ligteringen (internacional), director ejecutivo de GRI.

³⁴⁵ <<http://www.globalreporting.org/AboutGRI/WhoWeAre/StakeholderCouncil/>> (13-3-2009).

ANEXO VI

LISTADO DE LAS ENTREVISTAS DESARROLLADAS A LOS CREADORES, MIEMBROS DEL CONSEJO DE DIRECCIÓN Y DEL SECRETARIADO DE GLOBAL REPORTING INITIATIVE (AGOSTO-OCTUBRE 2008)

1. Ernst Ligteringen (11/7/2008). Director ejecutivo
2. Allen White, (10/10/2008). Creador de GRI y ex miembro del consejo de dirección.
3. Ignasi Carreras (15/7/2008). Miembro del consejo de dirección.
4. Peter Wong (12/9/2008). Miembro del consejo de dirección.
5. Steve Waddell (4/9/2008). Asesor.
6. Robert K. Massie (8/10/08). Creador de GRI y ex miembro del consejo de dirección.
7. Nelmara Arbex (12/9/2008). Miembro del secretariado
8. Teresa Fogelberg (1/10/2008). Vice-directora ejecutiva
9. Sean Gilbert (9/9/2008). Miembro del secretariado
10. Sir Moody-Stuart (4/9/2008). Ex miembro del consejo de dirección
11. Judy Henderson 14/9/2008). Miembro del consejo de dirección.

ANEXO VII

GUIÓN DE LA ENTREVISTA

Objectives

The role of private business actors in global policy making has captured the attention of analyst in recent years. Part of the reason for this interest in the growth in the number of voluntary codes of conduct and private standards-setting institutions, which are gaining recognition and public status among states and intergovernmental organizations.

This has led to the establishment of private-civic co-regulation mechanisms of a hybrid nature, whereby private authorities (business sector), civil society organisations and also state are heavily involved in the creation and maintenance of international principles, norms, rules and decision-making procedures. In such hybrid mechanism of co-regulation, the boundary between public and private spheres is blurred. In the global environmental realm, especially in the framework of corporate accountability and corporate social responsibility, the Global Reporting Initiations as a sustainability reporting framework is illustrative of a hybrid civic-private mechanism. GRI is a standard-setting process.

The objective of the research is to analyse the direct influence over the standard setting process that business sector has played and play in the standard-setting of GRI.

Private, market-based actors, such as multinational corporations and business associations are extremely important actors in private governance. These actors influence structures of global governance in several important ways, either directly or indirectly. The proliferation of voluntary codes of conduct and private standards for industry has been developed by business sector as a self-regulatory framework of Corporate Social Responsibility.

Besides that, there has been also the emergence of civil regulation endorsed by civil society in partnership with private actors to create new standard for industry, GRI is one of this mechanism.

We would like to know the role that business sectors play in the formation of GRI. The involvement of private actors in setting international norms is not new, but the increased direct role of private authorities in the development of hybrid governance mechanism has increased a lot during the last decade, especially in the framework of corporate social responsibility and it appears to be a relatively novel development.

GRI is a co-regulation mechanism based in a worldwide, multi-stakeholder network. Business, civil society, labour, investors, accountants and others all collaborate through

consensus-seeking approaches to create and continuously improve the Sustainability Reporting Framework.

The Reporting Framework facilitates transparency and accountability by organizations – companies, public agencies, non-profits - of all sizes and sectors, across the world.

We would like to see how private actors may actively pursue GRI as a way to embed their own norms into existing global structures

Interview

1. The founders of GRI (SRI activist) envisioned the guidelines as an agent of change within the reporting organizations, especially for business sector. Do you think GRI is an agent of change for business organizations themselves?
2. How successful do you think GRI has been?
3. Why do you think in the past few year, an increasing number of companies has decided to participate in voluntary institutions designed to enhance their public accountability? To improve its reputation? To project an image of corporate responsibility? To prevent of state regulation? To prevent the advocacy groups and NGOs? To improve of the morale and loyalty of employees?
4. Why are GRI suitable for business today?
5. What do transparency and disclosure mean for business today?
6. What does accountability mean for business today?
7. How the implementation of GRI does has affected to your company or in general, how does it affecter the private sector?
8. How do you take the decision-making process in GRI?
9. Which are the actors (public, private, civic) who have a major role?
10. Which is the corporate power inside GRI?
11. Is the industry sector dominant in the decision-making process?
12. How do private industry interests affect the decision-making process?
13. Which roles have the business members in GRI playing?
14. Do the business leaders play a role of transnational regulators?
15. Which is the influence of CSR business organisations such as CSR Europe or WBCSD?
16. Do you think companies decide the norms and practices to be incorporated in the reporting guidelines?
17. Do corporation cooperate with other partners/members to develop new indicators and standards? If so, which ones?
18. Is the industry sector dominant in the process?

19. What role are business leaders playing in GRI?
20. Which conflicts have emerged between business members and others members? What sorts of issues have been conflictive?
21. Which have been the roles of governments or governmental agencies in GRI?
22. How do you see the role of Trade Unions in GRI?
23. How do you see the role of NGOs in GRI?
24. Do you see GRI as a genuinely multi-stakeholder process?
25. What have been your roles in front of the global business community and business leaders?
26. What does companies look for with their participation in GRI?
27. Do you think the GRI approach links sustainability and the market?
28. Do you think this is a new way of developing global public policies?
29. Do you think GRI will pre-empt government regulations?
30. Do you think that government must develop hard law for a compulsory reporting framework?
31. Are the companies playing a political role defining the rules of the game at CSR framework?
32. How do you take the decision-making process? Which are the actors (public, private) who have a major role?
33. Are the companies changing themselves when they implement GRI standard?

BIBLIOGRAFÍA

Aaronson, S. y Reeves, J. (2002). *Corporate Responsibility in the Global Village: The Role of Public Policy*. Washington, DC: National Policy Association.

Aaronson, S. y Zimmerman, J. (2008). *Trade Imbalance: The Struggle to Weigh Human Rights Concerns in Trade Policymaking*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Abbott, K.W. y Snidal, D. (2000). Hard and Soft Law in International Governance, *International Organization*, 54, 3, 421-456.

Abbott, K.W. y Snidal, D. (2006). *The Governance Triangle: Regulatory Standards Institutions and the Shadow of the State*. Working Paper Global Governance Project. Oxford: Oxford University Press.

Abbott, K.W., Keohane, R.O., Moravcsik, A., Slaughter, A-M. y Snidal, D. (2000). The Concept of Legalization. *International Organization*, 53, 3, 401-419.

Addo, M.K. (1999). Human Rights and Transnational Corporations: An Introduction. En M. K. Addo. (ed.), *Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations* (p. 164-169). La Haya: Kluwer Law.

Adler, E. (1992). The Emergence of Cooperation: National Epistemic Communities and the International Evolution of the Idea of Nuclear Arms Control. *International Organization*, 46, 1, 101-145.

Adler, E. y Haas, P. (1992). Conclusion: Epistemic Communities, World Order, and the Creation of a Reflective Research Program. *International Organization*, 46, 367-390.

Albareda, L. (2008). Corporate Social Responsibility, Governance and Accountability: From Self-regulation to Co-regulation. *Journal of Corporate Governance. The International journal of Business in Society*. A special issue: Emerging Global Governance paradigm, 8, 4, 430-439.

Albareda, L., Lozano, J.M., Tencati, A., Midttun, A. y Perrini, F. (2008). The Changing Role of Governments in Corporate Social Responsibility. *Business Ethics: A European Review*, 17, 4, 347-363.

BIBLIOGRAFÍA

Albareda, L., Tencati, A., Lozano, J.M. y Perrini, F. (2006). The Government's Role in Promoting Corporate Responsibility: A Comparative Analysis of Italy and UK from the Relational State Perspective. *Journal of Corporate Governance. The International Journal of Business in Society*. A special issue from EABIS, 6, 4, 386-400.

Albareda, L. y Ysa, T. (2007). El Diseño de las Políticas Públicas de Responsabilidad Social de la Empresa: Análisis de la Colaboración entre los Gobiernos, las Organizaciones Intermediarias y las Organizaciones Internacionales. *Documentación Social*, 146, julio-septiembre, 25-44.

Albareda, L., Ysa, T. y Lozano, J.M. (2007). Public Policies in Corporate Social Responsibility. The Role of Governments in Europe. *Journal of Business Ethics*, 74, 391-407.

Amoore, L. (2000). International Political Economy and the Contested Firm. *New Political Economy*, 5, 2, 183-204.

Amoore, L. (2006). Making the Modern Multinational. En May, C. (ed.), *Global Corporate Power, International Political Economy Yearbook*, vol. 13 (p. 47-64). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Andrews, R.N.L. (1998). Environmental Regulation and Business Self-regulation, *Policy Sciences*, 31, 177-197.

Arts, B. (2003). *Non-State Actors in Global Governance. Three Faces of Power*, Köln: Max-Planck-Institute for the Study of Societies.

Arts, B., Noorthmann, M. y Reinalda, B. (2001). *Non-State Actors in International Relations*. Aldershot, UK: Ashgate.

Arts, B. y Van Tatenhove, J. (2004). Policy and Power: A Conceptual Framework between the "old" and "new" Policy Idioms. *Policy Sciences*, 37, 339-356.

Atkinson, M.M. y Coleman, W.D. (1989). *The State, Business, and Industrial Change in Canada*. Toronto: University of Toronto Press.

Atkinson, M.M. y Coleman, W.D. (1992). Policy Networks, Policy Communities and the Problems of Governance. *Governance*, 5, 2, 154-180.

- Ayres, I. y Braithwaite, J. (1992). *Responsive Regulation. Transcending the Deregulation Debate*. Oxford: Oxford University Press.
- Bachrach, P. y Baratz, M.S. (1962). Two Faces of Power, *American Political Science Review*, 56, 947-952.
- 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* (2^a ed.), Madrid: Tecnos.
- Barbé, E. y Herranz, A. (eds.) (2007). *Política Exterior y Parlamento Europeo: hacia el Equilibrio entre Eficacia y Democracia*, Bellaterra: Institut Universitari d'Estudis Europeus.
- Barbé, E. (2005). Orden Internacional: ¿uno o varios? Neoliberalismo, Caos y Posmodernidad. *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria-Gasteiz 2004*, Bilbao: Servicio Editorial Universidad del País Vasco, 155-190
- Barlett, C.A. y Ghoshal, S. (1989). *Managing Across Borders*, Londres: Hutchinson Business Books.
- Barnett, M.N. y Duvall, R. (2005). *Power in Global Governance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Barnett, M.N. y Duvall, R. (2005a). Power in Global Governance. En M. Barnett y R. Duvall (eds.), *Power in Global Governance* (p.1-32). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Barnett, M.N. y Finnemore, M. (1999). The Politics, Power and Pathologies of International Organizations, *International Organizations*, 53, 4, Autumn, 699-732.
- Bartle, I. y Vass, P. (2007). Self-regulation within the Regulatory State: Towards a New Regulatory Paradim?, *Public Administration*, 85, 4, 885-905.
- Batliwala, S. y Brown, L. (2006). *Transnational Civil Society: An Introduction*. Bloomfield: Kumarian.

BIBLIOGRAFÍA

Baylis, J. y Smith, S. (2001). *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*. Oxford: Oxford University Press.

Beck, U. (1986). *Risk Society: Towards a New Modernity*, Londres: Sage.

Beck, U. (1997). *The Reinvention of Politics: Rethinking Modernity in the Global Social Order*. Cambridge, UK: Polity Press.

Beck, U. (1999). *World Risk Society*. Cambridge, UK: Polity Press.

Bendell, J. (2000a). *Terms for Endearment. Business, NGOs and Sustainable Development*. Sheffield: Greenleaf Publishing.

Bendell, J. (2000b). Talking for Change? Reflections on Effective Stakeholder Dialogue. En J. Andriof, S. Waddock, B. Husted, S. Rahman (eds.), *Unfolding Stakeholder Thinking 2: Relationships, Communication, Reporting and Performance* (p. 53-69). Londres-Sheffield: Greenleaf Publishing.

Bendell, J. (2004). Barricades and Boardrooms. A Contemporary History of the Corporate Accountability Movements, *Technology, Business and Society, Programme Paper*, n.º 13. Ginebra: Unrisd.

Bendell, J. (2004a). *In Our Power: The Civilisation of Globalisation*. Londres-Sheffield: Greenleaf Publishing.

Bendell, J. (2004b). Flags of inconvenience? The Global Compact and the Future of the United Nations, *ICCSR Research Paper Series*, num 22.

Benner, T., Reinicke, W.H. y Witte, J.M. (2002). Shaping Globalization: The Role of Global Public Policy Networks. En Bertelsmann Foundation (eds.), *Transparency: A Basis For Responsibility and Cooperation* (p. 8-11). Gütersloh: Bertelsmann Foundation Publishers.

Benner, T., Reinicke, W.H. y Witte, J.M. (2004). Multisectoral Networks in Global Governance: Towards a Pluralistic System of Accountability. *Government and Opposition*, 39,2, 191-210.

Bernstein, S. (2005). Legitimacy in Global Environmental Governance. *Journal of International Law Relations*, 1, 12, 139–166.

Bernstein, S. y Hannah E. (2006). *Non-state Global Standard Setting and the WTO: Legitimacy and the Need for More Regulatory Space*. Presentado en la 47a Convencion Annual de la International Studies Association, San Diego, Marzo 22–25.

Bernstein, S. y Cashore, B. (2007). Can Non-state Global Governance be Legitimate? An Analytical Framework. *Regulation & Governance*, 1, 4, 347–371.

Bostrom, M. (2003). How State-dependent is a Non-state Driven Rule-making Project? The Case of Forest Certification in Sweden. *Journal of Environmental Policy Planning*, 5, 2, 165–180.

Braithwaite, J. y Dahos, P. (2000). *Global Business Regulation*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Braithwaite, J., Coglianese, G. y Levi-Faur, D. (2007). Can Regulation and Governance Make a Difference?. *Regulation and Global Governance*, 1, 1-7.

Brink, P. (2002). *Voluntary Environmental Agreements: Process, Practice and Future Use*. Londres-Sheffield: Greenleaf Publishing.

Broad, R. y Cavanagh, J. (1999). The Corporate Accountability Movement: Lessons and Opportunities. *The Fletcher Forum of World Affairs*, 23, 2, 151-169.

Bull, H. (1977). *The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics*, Londres: MacMillan.

Bull, B. y McNeill, D. (2007). *Development Issues in Global Governance: Market Multilateralism and Private-Public Partnerships*. Londres: Routledge.

Burchill, S., Linklater, A., Devetak, R., Donnelly, J., Paterson, M., Reus-Smit, Ch. y True, J. (2005). *Theories of International Relations* (3a ed.), Londres: Palgrave MacMillan.

Burnham, P., Karin, G., Wyn, G. y Zig, L-H. (2004). *Research Methods in Politics*. Hampshire: Palgrave MacMillan.

BIBLIOGRAFÍA

Burris, V. (2005). Interlocking Directorates and Political Cohesion among Corporate Elites. *American Journal of Sociology*, 11, 1, 249-283.

Business for Social Responsibility (2007). *Is it Time to Rewrite the Social Contract*, San Francisco, April, 2007.

Cardenas, J. (2007). Corporate Elite Network around the World. *Working Paper*. Facultad de Sociología. Barcelona: Universitat de Barcelona.

Carr, E.H. (1939). *The Twenty Years Crisis: 1919-1939. An Introduction to the Study of International Relations*. (1a ed.) Londres: MacMillan.

Carroll, A.B. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy of Management Review*, 4, 4, 497-505.

Carroll, A.B. (1991). The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons*, 34, pp. 39-48.

Carroll, A.B. (1999). Corporate Social Responsibility. Evolution of a Definitional Construct, *Business & Society*, 38, 3, 268-295.

Carroll, W.K. y Carson, C. (2003). The Network of Global Corporations and Elite Policy Groups: a Structure for Transnational Capitalist Class Formation?. *Global Networks*, 3, 1, 29-57.

Carroll, W.K. y Fenema, M. (2002). Is There a transnational Business Community?. *International Sociology*, 17, 393-414.

Cashore, B., Auld, G. y Newsom, D. (2004). *Governing Through Markets: Forest Certification and the Emergence of Non-State Authority*. New Haven, CT: Yale University Press.

Castells, M. (1996). *The Rise of Network Society. Economy, Society and Culture*, Oxford; Malden, MA: Blackwell.

Castells, M. (1997). *The Power of Identity*. Oxford; Malden, MA: Blackwell.

Castells, M. (1998). *End of Millenium*, Oxford; Malden, MA: Blackwell.

- Castiñeira, A. y Lozano, J.M. (2009). *El Valor de los Liderazgos*. Barcelona: ESADE.
- Chandler, A.D. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Belknap Press/Harvard University Press.
- Chinkin, C.M. (1989). The Challenge of Soft Law: Development and Change in International Law. *International and Comparative Law Quarterly*, 38, October, 850- 866.
- Christian Aid (2004). *Behind the Mask. The Real Face of CSR*, Londres: Christian Aid.
- Clapp, J.D. (1998). The Privatization of Global Environmental Governance: ISO 14000 and the Developing World. *Global Governance*, 4, 3, 295-316.
- Clapp, J.D. (2005a). The Privatization of Global Environmental Governance: ISO 14000 and the Developing World. En D. Levy, P. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance* (p. 73-104). Cambridge, MA: MIT Press,.
- Clapp, J.D. (2005b). Global Environmental Governance for Corporate Responsibility and Accountability. *Special issue of Global Environmental Politics*, 5, 3, 23-34.
- Clapp, J.D. (2005c). Transnational Corporations and Global Environmental Governance. En P. Dauvergne (ed.), *Handbook of Global Environmental Politics* (p. 284-298). Northampton, MA: Edward Elgar.
- Clapp, J.D. (2005d). Responses to Environmental Threats in an Age of Globalization. En R. Paehlke and D. Torgerson (eds.), *Managing Leviathan* (2a ed. p. 271-288). Peterborough: Broadview Press.
- Clapp, J.D., Dauvergne, P. (2005). *Paths to a Green World: The Political Economy of the Global Environment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Clarkson, M.B.E. (ed.) (1998). *The Corporation and Its Stakeholders. Classic and Contemporary Readings*, Toronto: University of Toronto Press.
- Club de Excelencia en Sostenibilidad (2005). *Memoria 2005. Hacia una Sociedad Sostenible*, Madrid: Club de Excelencia en Sostenibilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Cohen, R. y Rai, S. (eds.) (2000). *Global Social Movements*. Londres: Athlone.

Coleman, W.D. (2001). Policy Networks, Non-state Actors and Internationalized Policy-Making: A Case Study of Agricultural Trade. En D. Josselin y W. Wallace (eds.), *Non-State Actors in World Politics* (p. 93-112), Houndamills, Basingstoke: Palgrave MacMillan.

Coleman, W.D. (2002). Policy Networks, Non-state Actors. En *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (p. 11608-11613). Oxford: Pergamon.

Coleman, W.D. (2006). Global Public Policy, Associative Order and Business Interest Associations. En W. Streeck, K.R. Grote, V. Schneider y J. Visser (eds.), *Governing Interest. Business Associations facing Internalization in World Politics* (p. 199-218). Oxon: Routledge.

Coleman, W.D. y Perl, A. (1999). Internationalized Policy Environments and Policy Networks Analysis. *Political Studies*, XLVII, 691-709.

Coleman, W.D. y Skogstad, G. (eds.) (1990). *Policy Communities and Public Policy in Canada*. Toronto: Copp Clark Pitman.

Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995). *Nuestra Comunidad Global*. Madrid: Alianza Editorial.

Commission on Global Governance (1995). *Our Global Neighbourhood*, Oxford: Oxford University Press.

Committee for Economic Development (1971). *Social Responsibilities of Business Corporations*, Londres: CEE.

Cox, R.W. (1969). The Executive Head: an Essay on Leadership in International Organization. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (1996) (eds.), *Approaches to World Order* (p. 371-348). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1981). Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (1996) (eds.), *Approaches to World Order* (p. 85-123). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1983). Gramsci, hegemony and international relations: an essay in method. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (1996) (eds.), *Approaches to World Order* (p. 124-143). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1987). *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*. Nueva York: Columbia University Press.

Cox, R.W. (1992a). Multilateralism and World Order. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (1996) (eds.), *Approaches to World Order* (p. 494-523). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1992b). Towards a Posthegemonic conceptualization of world order: reflections on the relevancy of Ibn Khaldun. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (1996) (eds.), *Approaches to World Order* (p. 144-173). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1993). Structural Issues of Global Governance: Implications for Europe. En S. Gill. (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations* (p. 49-66). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1993a). Production and Security. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (1996) (eds.), *Approaches to World Order* (p. 276-295). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. y Sinclair, T.J. (1996). *Approaches to World Order*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (1996a). Structural Issues of Global Governance: Implications for Europe. En R.W. Cox y T.J. Sinclair (eds.) (1996), *Approaches to World Order* (p. 237-240). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cox, R.W. (ed.) (1996b). *Business and the State in the International Relations*, Boulder, Co: Westview Press.

Cox, R.W. (1999). Civil Society at the Turn of the Millenium: Prospects for an Alternative World Order. *Review of International Studies*, 25, 1, 3-28.

Crane, A. y Matten, D. (2007a). *Business Ethics*, (2a ed.), Oxford: Oxford University Press.

BIBLIOGRAFÍA

Crane, A. y Matten, D. (ed.) (2007b). *Corporate Social Responsibility: Theories and Concepts of CSR*. 3 vol. Londres: Sage.

Crane, A., Matten, D. y Moon, J. (2008). *Corporations and Citizenship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Crane, A., Matten, D. y Spence, L. (2008). *Corporate Social Responsibility. Reading and Cases in Global Context*. Oxon: Routledge.

Crane, A., McWilliams, A., Matten, A., Moon y J., Siegel, S. (eds.) (2008). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press.

Crouch, C. (1993). *Industrial Relations and European State Tradition*. Oxford: Oxford University Press.

Crouch, C. (2006). Modelling the Firm in its Market and Organizational Environment: Methodologies for Studying Corporate Social Responsibility. *Organization Studies*, 27, 10, 1533-1551.

CSR Europe (2006). *The European Network on CSR*. Bruselas: CSR Europe.

Cutler, A.C. (1997). Artifice, Ideology and Paradox: the Public/private Distinction in International Law. *Review of International Political Economy*, 4, 42, 261-285.

Cutler, A.C. (1999a). Locating Authority in the Global Political Economy. *International Studies Quarterly*, 43, 59-81.

Cutler, A.C. (1999b). Private Authority in International Trade Relations: The Case of Maritime Transport. En A.C. Cutler, V. Haufler y T. Porter, (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 283-329). Nueva York: SUNY Press.

Cutler, A.C. (2000). Globalization, Law and Transnational Corporation: A Deepening of Market Discipline. En T.H. Cohn, R.C.S. McBride y D. Wiseman (eds.), *Power in the Global Era: Grounding Globalization* (p. 53-66). Londres: MacMillan.

Cutler, A.C. (2001). Critical Reflections on the Westphalian Assumptions of International Law and Organizations: A Crisis of Legitimacy. *Review of International Studies*, 27, 133-150.

Cutler, A.C. (2003). *Private Power and Global Authority: Transnational Merchant Law in the Global Political Economy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Cutler, A.C. (2005). Towards a Critical Globalization Studies of International Law. En R. Applebaum y W. Robinson (eds.), *Towards Critical Globalization Studies* (p. 197-205). Nueva York: Routledge.

Cutler, A.C. (2006). Transnational Business Civilization, Corporations, and the Privatization of Global Governance. En C. May, C. (ed.), *Global Corporate Power*, International Political Economy Yearbook, vol. 13 (p. 199-225). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Cutler, A.C., Haufler, V. y Porter, T. (eds.) (1999). *Private Authority and International Affairs*. Nueva York: New York State University Press.

Dahan, N., Doh, J. y Guay, T. (2006). The Role of Multinational Corporations in Transnational Institution Building: A Policy Network Perspective. *Human Relations*, 59, 11, 1571-1600.

Dahl, R. (1957). The Concept of Power. *Behavioral Science*, 2, 201-215.

Davis, K. (1960). Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?. *California Management Review*, 2, 70-76.

Della Porta, D. y Kriesi, H. (1999). Social Movements in a Globalizing World: An Introduction. En D. Della Porta, H. Kriesi y D. Rucht (eds.), *Social Movements in a Globalizing World* (p. 3-22). Nueva York: MacMillan.

Detomasi, D. (2007). The Multinational Corporation and Global Governance: Modelling Global Public Policy Networks. *Journal of Business Ethics*, 71, 3, 321-334.

Deustch, K. (1976). *Política y gobierno*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Diehl, P.F. (2005). *The Politics of Global Governance: International Organizations in an Interdependent World* (3a ed.), Boulder, CO: Rienner.

Dingwerth, K. (2005a). The Democratic Legitimacy of Public-private Rule-Making: What Can we Learn from the World Commission of Dams?. *Global Governance*, 11, 1, 65-83.

BIBLIOGRAFÍA

Dingwerth, K. (2005b). *The Democratic Legitimacy of Transnational Rule-Making. Normative Theory and Empirical Practice*. (Tesis doctoral: Freie Universität Berlin, 2005).

Dingwerth, K. y Pattberg, P. (2006). Global Governance as a Perspective on World Politics. *Global Governance*, 12, 2, 185-203.

Directorate General for Employment and Social Affairs (2003). *Mapping Instruments for Corporate Social Responsibility*, Bruselas.

Djelic, M-L. (2006). Marketization: From Intellectual Agenda to Global Policy-making. En M-L. Djelic y K. Sahlin-Andersson, (eds.), *Transnational Governance. Institutional Dynamics of Regulations* (p. 53-73). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Djelic, M-L. y Sahlin-Andersson, K. (2006). *Transnational Governance. Institutional Dynamics of Regulations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Djelic, M-L. y Sahlin-Andersson, K. (2006a). Introduction: A World of Governance: The Rise of Transnational Regulation. En M-L. Djelic y K. Sahlin-Andersson, (eds.), *Transnational Governance. Institutional Dynamics of Regulations* (p. 1-28). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Doh, J. y Teegen, H. (eds.) (2003). *Globalization and NGOs: Transforming Business, Environment, and Society*. Westport: Praeger.

Domask, J. (2003). From Boycotts to Global Partnerships: NGOs, the Private Sector, and the Struggle to Protect the World's Forests. En J. Doh y H. Teegen (eds.), *Globalization and NGOs: Transforming Business, Environment, and Society* (p. 157-186). Westport: Praeger.

Donahue, J.D. y Nye, J.S. (2002). *Market-based Governance. Supply Side, Demand Side, Upside and Downside*. Boston: Brookings Institution Press.

Donahue, J.D. y Zeckhauser, R.J. (2005). The Anatomy of Collaborative Governance. En M. Moran, M. Rein y R.E. Goodin (eds.), *The Oxford Handbook of Public Policy* (p. 185-215). Oxford: Oxford University Press.

Donaldson, T. (2001). The Ethical Wealth of Nations. *Journal of Business Ethics*, vol. 31, 1, 25-36.

- Doremus, P.N., William, W.K., Pauly, L.W. y Reich, S. (1999). *The Myth of Global Corporation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Drahe, D. (2001). *The Market or the Public Domain*. Londres: Routledge.
- Drucker, P.E. (1993). *La Sociedad Post-capitalista*. Madrid: Apóstrofe.
- Drucker, P.E. (1995). *Managing in a Time of Great Change*. Nueva York: Penguin.
- Drucker, P.E. (1997). The Global Economy and the Nation State. *Foreign Affairs*, 76, 5, sept-oct, 159-171.
- Drucker, P.E. (2000). *Llega una Nueva Organización a la empresa* (2a ed.), Bilbao: Harvard Deusto.
- Dunning, J.H. (1974). *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Londres: George Allen & Unwin Ltd.
- Dunning, J.H. (1983). *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres: 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*. Londres: Unwin Hyman Ltd.
- Dunning, J.H. (1993). *The Globalization of Business*. Londres: Routledge.
- Dunning, J.H. (ed.) (1997). *Governments, Globalizations, and International Business*. Oxford: Oxford University Press.
- Dunning, J.H. (ed.) (1997a). Governments and the Macro-organizations of Economic Activity: A Historical and Spatial Perspective. En J.H. Dunning, (ed.), *Governments, Globalizations, and International Business* (p. 31-72). Oxford: Oxford University Press.

BIBLIOGRAFÍA

Dunning, J.H. (ed.) (1997b). A Business Analytic Approach to Governments and Globalization. En J.H. Dunning, (ed.), *Governments, Globalizations, and International Business* (p. 114-131). Oxford: Oxford University Press.

Dunning, J.H. y Mucchielli, J-L. (eds.) (2002). *Multinational Firms. The Global-Local Dilemma*. Londres: Routledge.

Eccles, R.G. (1981). The Quasifirm in the Construction Industry. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2, 335-357

Edwards, M. y Gaventa J, (eds.) (2001). *Global Citizen Action*, Boulder, CO: Lynne Rienner.

Eide, A., Ole Bergesen, H. y Rudolfson Goyer, P. (eds.) (2000). *Human Rights and the Oil Industry*, Antwerpen: Intersentia.

Eisenhardt, K. (1989). Building Theories From Case Study Research, *Academy of Management. The Academy of Management Review*, oct. 14, 3, 532-550.

Eisenhardt, K. y Bourgeois, L.J. (1988). Politics of Strategic Decision Making in High Velocity Environments: Towards a mid-range Theory. *Academy of Management Journal*, 31, 4, 737-770.

Eisenstadt, S. (1974). Instituciones Sociales. En Sills, D.L. (dir.). *Enciclopedia Internacional de las ciencias sociales*. Madrid: Aguilar.

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*, 14, 4, 32-47.

Esping-Andersen, G. (2000). *A Welfare State for the 21st Century*. Report prepared for the Portuguese Presidency of the European Union. Lisbon (March).

Estulin, D. (2005). *La Verdadera Historia del Club Bilderberg*, Barcelona: Planeta.

European Business Network for Social Cohesion y The Copenhagen Center (2000). *For an Entrepreneurial and Inclusive Europe. Business, Government and Civil Society in Partnership*. Business Leaders' Input to the European Summit on Employment, Economic Reform and Social Cohesión. For a Europe of Innovation and Knowledge. Lisboa, Marzo 2000.

European Commission (2001). *Green Paper: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility* COM (2001) 366-end, Bruselas.

European Commission (2002). *Corporate Social Responsibility: A Business Contribution to Sustainable Development*, COM (2002) 347-final, Bruselas.

European Commission (2006). *Implementing the Partnership for Growth and Jobs: Making Europe a Pole of Excellence on CSR*, COM (2006) 136-final, Bruselas.

Filkenstein, L. (1995). What is Global Governance. *Global Governance*, 1, 367-372.

Foucault, M. (1983). Afterwards: The Subject of Power. En Dreyfus, H., Rabinow, P. (eds.), *Michael Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutics* (p. 202-220). Chicago: University of Chicago Press.

Foucault, M. (1984). The Juridical Apparatus. En Connolly, W. (ed.), *Legitimacy and the State* (p. 201-222). Nueva York: New York University Press,.

Fox, T., Ward, H. y Howard, B. (2002). *Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility: A Baseline Study*. Washington, DC: The World Bank.

Frank Hawkins Kenan Institute of Private Enterprise (2003). *Promoting Global Corporate Social Responsibility. The Kenan Institute Study Group Consensus*, policy recommendations. Washington, DC: The Frank Hawkins Kenan Institute of Private Enterprise.

Fransen, L. y Kolk, A. (2007). Global Rule-Setting for Business: A Critical Analysis of Multi-Stakeholder Standards. *Organization*, 14, 5, 667-684.

Frederick, W.C. (1978). The Maturing of Business and Society Thought. *Working Paper*, n.º 279. Pittsburgh: Graduate School of Business, University of Pittsburgh.

BIBLIOGRAFÍA

Frederick, W.C. (1987). Theories of Corporate Social Performance. En S. P. Sethi, C. M. Flabe (eds.), *Business and Society: Dimensions of Conflict and Cooperation* (p. 142-161). Nueva York: Lexington Books.

Frederick, W.C. (1998). Moving to CSR4. *Business and Society*, 37, 1, 40-60.

Frederick, W.C., Davis, K. y Post, J.E. (1988). *Business and Society. Corporate Strategy, Public Policy, Ethics*. Nueva York: McGraw Hill.

Freeman, W.R. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.

Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *New York Times Magazine*, 13, September, 87-91.

Friedman, M. (1999). *Consumer boycotts. Effecting change through the market place and the media*. Nueva York: Routledge.

Friedman, M. y Friedman, R. (1980). *Free to Choose: A Personal Statement*. Nueva York: Harcourt Brace.

Fuchs, D. (2002). Globalization and Global Governance: Discourse on Political Order at the Turn of the Century. En D. Fuchs y F. Kratotwill (eds.), *Transformation Change and Order: Reflections on Theory and Practice* (p. 1-23). Münster: LIT Verlag.

Fuchs, D. (2005). *Understanding Business Power in Global Governance*, Internationale Politische Ökonomie 1. Baden-Baden: Nomos

Fuchs, D. (2007). *Business Power in Global Governance*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Fuchs, D. y Lederer, M. ML (2007). The Power of Business, *Business and Politics*, 9, 3, 1-17.

Fuchs, D. y Vogelmann, J. (2007). The Power of TNCs in Transnational Environmental Private Governance. En J-C. Graz y A. Nölke (eds.), *Transnational Private Governance and Its Limits* (p. 71-83). Londres: Routledge.

- Fung, A. (2002). Making Social Markets: Dispersed Governance and Corporate Accountability. En J.D. Donahue y J.S. Nye (ed.), *Market-based Governance. Supply Side, Demand Side, Upside and Downside* (p. 145-172). Boston: Brookings Institution Press.
- Galbraith, J.K. (1985). *The New Industrial State* (4a ed.), Boston: Houghton Mifflin.
- Gale, F. (1998). Cave, Cave! Hic Dragones: a Neo-Gramscian Deconstruction and Reconstruction of International Regime Theory. *Review of International Political Economy*, 5, 2, 252-283.
- Galtung, J. (1969). Violence, Peace and Peace Research. *Journal of Peace Research*, 6, 3, 167-191.
- García, C. (1993). La Evolución del Concepto de Actor en la Teoría de las Relaciones Internacionales. *Papers. Revista de Sociologia*, 41, 13-31.
- García, C. (1999). La globalización en la Sociedad Internacional Contemporánea: Dimensiones y Problemas. *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 1998*. Madrid/Bilbao: Tecnos/UPV, 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, 2, pp. 427-468 (441-445).
- García, C. y Rodrigo, A.J. (2008). *Los límites del proyecto imperial. Estados Unidos y el orden internacional en el siglo XXI*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- García, C. y Rodrigo, A.J. (eds.) (2008). *La seguridad comprometida. Nuevos desafíos, amenazas y conflictos armados*. Madrid: Tecnos.
- García Perdiguero, T. (2003). *La Responsabilidad Social de la Empresa en un Mundo Global*. Madrid: Anagrama.
- Garriga, E. y Mele, D. (2004). Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics*, 53, 51-71.

BIBLIOGRAFÍA

Geppert, M., Matten, D. y Walgenbach, P. (2006). Transnational Institution Building and the Multinational Corporation: An Emerging Field of Research. *Human Relations*, 59, 11, 1451-1465.

Gertz, K.A. (1997). Research in Corporate Political Action: Integration and Assessment. *Business and Society*, 36, 1, 32-73.

Giddens, A. (1989). *Sociology*. Oxford: Basil Blackwell.

Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Cambridge. UK: Polity Press.

Gill, S. (1990). *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Gill, S. (1992). Economic Globalization and the Internationalization of Authority: Limits and Contradictions. *GeoForum*, 23, 269-283.

Gill, S. (1993). Gramsci and Global Politics: Towards a Post-hegemonic Research Agenda. En S. Gill, (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-18.

Gill, S. (1994). Structural Change and Global Political Economy: Globalizing Elites and the Emerging World Order. En Y. Sakamoto, *Global Transformation: Challenges to State System*. Toquio: United Nations University Press.

Gill, S. (1995). Globalization, Market Civilization and Disciplinary NeoLiberalism. *Millenium: Journal of International Studies*, 24, 3, 399-423.

Gill, S. (1996). Globalization, Democratization, and the Politics of Indifference. En J. H. Mittelman (ed.), *Globalization: Critical Reflections*, International Political Economy Yearbook, (vol. 8, p. 205-228). Boulder, Co: Lynne Rienner Publishers.

Gill, S. (2000). Neo Constitutionalism, Democratization and Global Political Economy. *Peace Research Abstracts*, 37.

Gill, S., Law, D. (1993). Global Hegemony and the Structural Power of Capital. En S. Gill (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations* (p. 93-124). Cambridge: Cambridge University Press.

Glaser, D.G., Strauss, A.L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Londres: Wiedenfield and Nicholson.

Global Reporters (2008). *The Road to Credibility. A Survey of Sustainability Reporting in Brasil*. Rio de Janeiro: Sustainability, FBS y UNEP.

Global Reporting Initiative (2006). *Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad*, Version 3.0. Amsterdam: GRI.

Global Reporting Initiative (2007). *The GRI sustainability reporting cycle: A Handbook for small and not-so-small organizations*. Amsterdam: GRI.

Global Reporting Initiative (2008). *The Earth Charter, GRI and the Global Compact. Guidance to Users on the Sinergies in Application and Reporting*. Amsterdam: GRI.

Global Reporting Initiative (2008a). *GRI Sustainability Reporting: A Common Language for a Common Future*. Amsterdam: GRI.

Global Reporting Initiative (2008b). *GRI Sustainability Reporting: How Valuable is the Journey*. Amsterdam: GRI.

Goldstein, J., Kahler, M., Keohane, R.O. y Slaughter, A-M. (2000). Introduction: Legalization and World Politics. *International Organization*, 53, 3, 385-399.

Graff, R., White, A. y Kurzewski, J. (1999). The Global Reporting Initiative. Toward A Global Standard for Corporate Sustainability Reporting. Paper presentado en la Conferencia *Sustainability: Ways of Knowing/Ways of Acting*, Eighth International Conference of Greening of Industry Network, Chapel Hill, NC. November 14-17, 1999.

Gramsci, A. (1971). *Selection from the Prison Notebooks* (Q. Hoare and G. Nowell-Smith, trans.). Nueva York: International Publishers.

BIBLIOGRAFÍA

Gramsci, A. (1995). *Further Selection from the Prison Notebooks* (D. Boorthman, Trans.)- Minneapolis: University of Minnesota Press.

Grant, R.W. y Keohane, R.O. (2005). Accountability and abuses of power in world politics. *American Political Science Review*, 99. 1, 29-43.

Grant, W. (1999). *Pressure Groups and British Politics*. Londres: Palgrave MacMillan

Grasa, R. (2000a). La cooperación para el desarrollo de la Unión Europea: naturaleza, mecanismos y políticas. En Barbé, E. (ed.), *La política exterior de la Unión Europea* (p. 55-82). Barcelona: Ariel.

Grasa, R. (2000b). Globalització, sobirania i interdependencia. En E. Fossas (ed.), *Les transformacions de la sobirania i el futur polític de Catalunya* (p. 215-245). Barcelona: Proa.

Grasa, R. (2004a). Las nuevas tareas del desarrollo y de la cooperación para el desarrollo. En A. Claret y J. Ribera (eds.) *Anuario del Mediterráneo* (p. 204-206). Barcelona: IEMED/CIDOB.

Grasa, R. (2004b). The sixty years's crisis: Comunidad y sociedad en ciencias sociales y Relaciones Internacionales. En C. García y E. Vilaroño (eds.) *Comunidad Internacional y sociedad internacional. Después del 11 de septiembre* (p. 103-118). Seminario Conmemorativo del 60º Aniversario de la publicación Comunidad Internacional y sociedad internacional por el profesor Antonio Poch y Gutiérrez de Caviedes, Gernika, Universidad del País Vasco/Universidad Pompeu Fabra/Universidad Complutense de Madrid.

Grasa, R. (2005). La cooperación para el desarrollo: una agenda para poner en el centro de la política el desarrollo y la cooperación entre actores y sujetos en el foco de la implementación. En E. Echart, L.M. Puerto y J.A. Sotillo (eds.), *Globalización, pobreza y desarrollo. Los retos de la cooperación internacional* (p.267-280). Madrid: Ediciones La Catarata.

Grasa, R. y Ulied, A. (2000). *Medio Ambiente y Gobernabilidad. Diagnóstico y sostenibilidad en el Mediterráneo*. Barcelona: Icaria.

Grasa, R. y Sachs, I. (2000b). Ecodesarrollo y gobernabilidad: sugerencias para la aplicación de nuevas estrategias de desarrollo. En R.Grasa y A.Ulied (eds.), *Medio Ambiente y gobernabilidad: diagnóstico y sostenibilidad en el Mediterráneo* (p. 91-126). Barcelona: Icaria.

Graz, J-C. y Nölke, A. (eds.) (2008). *Transnational Private Governance and its Limits*, Oxon: Routledge.

Graz, J-C. y Nölke, A. (2008a). Introduction. Beyond the fragmented debate on transnational private governance. En J-C. Graz y A. Nölke (eds.), *Transnational Private Governance and its Limits* (p. 1-26). Oxon: Routledge.

Graz, J-C. y Nölke, A. (2008c). Conclusion. The Limits of Transnational Private Governance. En J-C. Graz y A. Nölke (eds.), *Transnational Private Governance and its Limits* (p. 225-242). Oxon: Routledge.

Gruchalla-Wesierki, T. (1984). A Framework for Understanding “Soft Law”. *McGill Law Journal*, 30, 38-88.

Grugel, J. (2003). Democratization Studies: Globalisation, Governance and Citizenship. *Government and Opposition*, 32, 2, 239-265.

Grugel, J. y Piper, N. (2007). *Critical Perspectives on Global Governance: Rights and Regulation in Governing Regimes*. Londres: Routledge.

Haas, P.M. (1989). Do Regimes Matter? Epistemic communities and Mediterranean Pollution Control. *International Organization*, 43, 3, 377-405.

Haas, P.M. (1990). *When Knowledge is Power*. Berkeley: University of California Press.

Haas, P.M. (1992). Epistemic Communities and International Policy Coordination *International Organization*, 46, 1, 1-35.

Haas, P.M. (1997). Introduction: Epistemic Communities and International Policy coordination. En: P.M. Haas (ed.), *Knowledge, Power and International Policy Coordination* (p. 3-19). Columbia: University of South Carolina Press.

Haas, P.M. (2004). Addressing the Global Governance Deficit. *Global Environmental Politics*, 4, 4, 1-15.

Habermas, J. (1986). *Problemas de Legitimación en el Capitalismo Tardío*, Buenos Aires: Amorrortu.

BIBLIOGRAFÍA

Habermas, J. (2001). *The Postnational Constellation. Political Essays*. Cambridge, UK: Polity Press.

Habisch, A., Jonker, J., Wegner, M. y Schmidpeter, R. (eds.) (2005). *Corporate social responsibility across Europe*. Berlín: Springer.

Hafner-Burton, E.M., Kahler, M. y Montgomery, A-H. (2009). Network Analysis for International Relations, *International Organization*. En prensa 2009.

Hafner-Burton, E.M. y Montgomery, A-H. (2006). Power Positions: International Organizations, Social Networks, and Conflict. *Journal of Conflict Resolution*, 50, 1, 3-27.

Hafner-Burton, E.M. y Montgomery, A-H. (2008). Power or Plenty: How Do International Trade Institutions Affect Economic Sanctions?. *Journal of Conflict Resolution*, 52, 2, 213-242.

Hafner-Burton, E.M. y Montgomery, A-H. (2009). Globalization and the Power Politics of International Economic Networks. En M. Kahler (ed.), *Networked Politics: Agency, Power, and Governance* (capítulo 2). En prensa. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.

Hall, R.B. y Biersteker, T.J. (ed.) (2002). *The Emergence of Private Authority in Global Governance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Hall, R.B. y Biersteker, T.J. (2002a). The Emergence of Private Authority in the International System. En R. B. Hall, y T. J. Biersteker (ed.), *The Emergence of Private Authority in Global Governance* (p. 3-22). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Hänggi, H., Roloff, R. y Rüländ, J. (eds.) (2006). *Interregionalism and International Relations*. Abingdon/Nueva York: Routledge.

Harrod, J. (2006). The Century of Corporation. En C. May, *Global Corporate Power, International Political Economy Yearbook* (vol. 13, p. 2346). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Haufler, V. (1995). Crossing the Boundary Between Public and Private: international Regimes. En V. Rittbergen, *Regime Theory and International Relations* (p. 94-111). Oxford: Clarendon Press.

Haufler, V. (1999). Self-Regulations and Business Norms: Political Risk, Political Activism. En A.C. Cutler, V. Haufler y T. Porter (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 199-222). Nueva York: New York State University Press.

Haufler, V. (2000). Private Sector International Regimens. En R.A. Higgot, G.R.D. Underhill y A. Bieler (eds.), *Non-State Actors and Authority in the Global System* (p. 121-137). Londres/Nueva York: Routledge.

Haufler, V. (2001). *Public Role for the Private Sector: Industry Self-regulation in a Global Economy*. Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace

Haufler, V. (2006). Global Governance and the Private Sector. En C. May (ed.), *Global Corporate Power*, International Political Economy Yearbook, (vol. 13, p. 85-103). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Held, D. (1996). *Democracy and Global Order. From the Modern State to Cosmopolitan Democracy*. Stanford: Stanford University Press.

Held, D. (2004). *Global Covenant: The Social Democratic Alternative to the Washington Consensus*. Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D. (2006). *Models of Democracy* (3a ed.), Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D. y Koenig-Archibugi, M. (eds.) (2003). *Taming Globalization: Frontiers of Governance*. Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D. y Koenig-Archibugi, M. (eds.) (2005). *Global Governance and Public Accountability*, Oxford: Blackwell.

Held, D. y McGrew, A. (eds.) (2000). *The Global Transformation Reader. An Introduction to the Globalizations Debate*. Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D. y McGrew, A. (2000a). The Great Globalization Debate: An Antroducción. En D. Held y A.McGrew. (eds.), *The Global Transformation Reader. An Introduction to the Globalizations Debate* (p. 1-50). Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D. y McGrew, A. (eds.) (2002). *Governing Globalization*. Cambridge UK: Polity Press.

BIBLIOGRAFÍA

Held, D. y McGrew, A. (2002a). Introduction. En D. Held y A. McGrew, (eds.), *Governing Globalization* (p. 1-24) Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D. y McGrew, A. (2002b). *Globalization/Anti-globalization*, Cambridge, UK: Polity Press.

Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. y Perraton, J. (1999). *Global Transformations*. Standford: Standford University Press.

Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. y Perraton, J. (1999a). Introduction. En D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt y J. Perraton (eds.), *Global Transformations* (p. 1-31). Standford: Standford University Press.

Helleiner, G. (2001). Markets, Politics, and Globalization: Can the Global Economy be Civilized. *Global Governance*, 7, 243-263.

Henderson, J. (2006). Perfect Timing. Australia and G3. *Australian Law Reform*. Reform Issue 87 2005/2006, 40-43.

Hewson, M. y Sinclair, T.J. (eds.) (1999). *Approaches to Global Governance Theory*. Nueva York: SUNY Press.

Hewson, M. y Sinclair, T.J. (1999a). The Emergence of Global Governance Theory. En M. Hewson y T.J. Sinclair (eds.), *Approaches to Global Governance Theory* (p. 3-22). Nueva York: SUNY Press.

Higgott, R.A. (2000). Contested Globalization: the changing context and normatives challenges, *Review of International Studies*, 26, 1, 131-153.

Higgot, R.A., Underhill, G.R.D. y Bieler, A. (eds.) (1999). *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Londres/Nueva York: Routledge.

Higgott, R.A., Underhill, G.R.D. y Bieler, A. (1999a). Globalisation and non-state actors. En R.A. Higgot, G.R.D. Underhill y A. Bieler (eds.), *Non-State Actors and Authority in the Global System* (p. 91-102). Londres/Nueva York: Routledge.

Hirst, P. y Thompson, G. (1996). *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, UK: Polity Press.

Hocking, B. y Smith, M. (1990). *World Politics. An Introduction to International Relations*. Londres: Harvester Wheatsheaf.

Hoffmann, S. (1996). Obsolete or Obsolete? The fate of the nation-state and the case of Western Europe. *Daedalus*, 95, 862-915.

Holliday, Ch. O., Schmidheiny, S. y Watts, P. (2002). *Walking the Talk. The Business Case for Sustainable Development*. Sheffield: Greenleaf Publishing- World Business Council for Sustainable Development.

Hollingsworth, J.R. y Boyer, R. (eds.) (1997). *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Hollingsworth, J.R., Müller, K. H. y Hollingsworth, E.J. (eds.) (2002). *Advancing Socio-Economics. An Institutional Perspective*. Boston: Rowman & Littlefield Publishers.

Hollingsworth, J.R., Schmitter, P.C. y Streeck, W. (eds.) (1994). *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. Oxford: Oxford University Press.

Holme, R. y Watts, P. (2000). *Corporate Social Responsibility: Making Good Business Sense*. Ginebra: World Business Council for Sustainable Development.

Human Rights Watch (1999). *The Price of Oil*. Nueva York: Human Rights Watch.

Ibañez, J. (1999). La Realidad de la Globalización: Procesos, Factores y Actores de un Incipiente Sistema Global. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 1, 1, 41-61.

Ibañez, J. (2002). *Poder y Autoridad en las Relaciones Internacionales: El Control del Comercio Electrónico en Internet*. Tesis doctoral inédita. Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.

Ibañez, J. (2005). *El Control de Internet. Poder y Autoridad en los Mercados Electrónicos*. Madrid: Catarata.

BIBLIOGRAFÍA

Ibáñez, J. (2007). Who Governs the Internet. En J-C. Graz, A. Nölke (eds.), *Transnational Private Governance and Its Limits* (p. 142-155). Londres, Oxon: Routledge.

Ibáñez, J. (2008). La Autoridad Privada en las Relaciones Internacionales y la Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual en el Sector Farmacéutico. En X. Seuba (coord.), *Salud Pública y Patentes Farmacéuticas. Cuestiones de Economía, Política y Derecho* (p. 131-168). Barcelona, Bosch Editor.

Ikenberry, G.J. e Inoguchi, T. (2001). *American Democracy Promotion*. Oxford: Oxford University Press.

International Business Leaders Forum (2006). *Global Impact and Local Footprints*, Julio 2006.

International Monetary Fund (1998). *Internacional Financial Statistics Yearbook*. Washington DC: Internacional Monetary Fund.

Jacobsson, B. y Sahlin-Andersson, K. (2006). Dynamics of Soft Regulations. En M-L. Djelic, K. Sahlin-Andersson, (eds.), *Transnational Governance. Institutional Dynamics of Regulations* (p. 247-265). Cambridge: Cambridge University Press.

Johnshon, H.L. (1971). *Business in Contemporary Society: Framework and Issues*. Belmont CA: Wadsworth.

Jordana, J. y Levi-Faur, D. (ed.) (2004). *The Politics of Regulation. Institutions and Regulatory Reforms for the Age of Governance*. Cheltenham: Edward Elgar.

Kahler, M. (ed.) (2009). *Networked Politics: Agency, Power, and Governance*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.

Kahler, M., Lake, D (eds.) (2000). *Governance in a Global Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Kaldor, M. (2000). Global Civil Society. En D. Held, A. McGrew (eds.), *The Global Transformation Reader. An Introduction to the Globalizations Debate* (p. 559-563). Cambridge, UK: Polity Press.

Kaldor, M. (2001). *Global Civil Society*. Oxford: Oxford University Press.

- Kaldor, M. (2003). *Global Civil Society. An Answer to War*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Keane, J. (1998). *Civil Society: Towards a New Modernity*. Londres: Sage.
- Keane, J. (2001). Global Civil Society. En H. Anheier, M. Glassius y M. Kaldor (eds.), *Global Civil Society 2001*. Oxford: Oxford University Press.
- Keck, M. y Sikkink, K. (1998). *Activist Beyond Border: Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca, Nueva York: Cornell Univeristy Press.
- Kegley, Ch. W. y Wittkopf, E.R. (2001). The Promise and Perfil of Nongovernmental organizations (NGOs). En Ch. W. Kegley y E.R. Wittkopf (eds.), *World Politics. Trends and Transformation*. Boston: Beaford St. Martins.
- Kell, G. (2006). Alliances for the Future. International Initiatives must Converge to Truly Mainstream Corporate Citizenship. *Sustainable Development International*, Special GRI-G3 Launch conference edition. Oct , 45-46.
- Kelly, D. y Grant, W. (eds.) (2005). *The Politics of International Trade: Actors, Issues, Regions*. Basingstoke: Palgrave.
- Keohane, R.O. (1984). *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Keohane, R.O. (1988). International Institutions: Two Approaches. *International Studies Quarterly*, 32, 379-396.
- Keohane, R.O. (2002). *Power and Governance in a Partially Globalized World*. Londres: Routledge.
- Keohane, R.O. (2002a). Global Governance and Democratic Accountatibility. En D. Held y M. Koenig-Archibugi, (eds.), *Taming Globalization: Frontiers of Governance* (p. 130-159). Cambridge UK: Polity Press.
- Keohane, R.O. (2006). Accountability in World Politics. *Scandinavian Political Studies*, 29, 2, 75-87.

BIBLIOGRAFÍA

Keohane, R.O. y Nye, J. (1972). *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Keohane, R.O. y Nye, J. (1977). *Power and Interdependence. World Politics in Transition*. Boston: Little Brown and Company.

Keohane, R.O. y Nye, J.S. (2000). Introduction. En J. Nye, J. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World Economy* (p. 1-44). Washington DC: Brookings Institutions Press.

Keohane, R.O. y Nye, J.S. (2003). Redefining Accountability for Global Governance. En M. Kahler, D.A. Lake (eds.), *Governance in a Global Economy: Political Authority in Transition* (p. 386-411). Princeton, NJ: Princeton University Press.

King, A. (2007). Cooperation between corporations and environmental groups: a transaction cost perspective. *Academy of Management Review*, 32, 3, 889–900.

Kirton, J.J. y Trebilcock, M.J. (eds.) (2004). *Hard Choices, Soft Law: Voluntary Standards in Global Trade, Environment and Social Governance*. Burlington: Ashgate.

Klein, N. (1999). *No logo: Taking Aim at the Brand Bullies*. Toronto: A. Knopf Canada.

Knill, C. y Lehmkuhl, D. (2002). Private Actors and the State: Internationalization and Changing Patterns of Governance. *Governance*, 15, 1, 41-63.

Koenig-Archibugi, M. (2002). Mapping Global Governance. En D. Held y A. McGrew, A. (eds.), *Governing Globalization* (p.46-69). Cambridge, UK: Polity Press.

Koenig-Archibugi, M. (2004). Transnational Corporations and Public Accountability. *Government and Opposition*, 39, 2, spring, 234-259.

Koiman, J. (ed.) (1993). *Modern Governance. New Government-Society Interactions*. Londres: Sage Publications.

Kolk, A. (1999). Evaluating Corporate Environmental Reporting. *Business Strategy and The Environment*, 8, 4, 225-237.

- Kolk, A. (2001). Multinational Enterprises and International Climate Policy. En B. Arts, M. Noorman y B. Reinalda (eds.), *Non-state Actors in International relations*. (pp. 211-225). Aldershot: Ashgate Publishing.
- Kolk, A. (2004). A Decade of Sustainability Reporting: Developments and Significance. *International Journal of Environment and Sustainable Development*, 3, 1, 51-64.
- Kolk, A. (2005). Corporate Social Responsibility in the Coffee Sector: The Dynamics of MNC Responses and Code Development. *European Management Journal*, 23, 2, 228-236.
- Kolk, A. (2005a). Environmental Reporting by Multinationals from the Triad: Convergence or Divergence. *Management International Review*, 45, 1. 145-166.
- Kolk, A. (2008). Sustainability, Accountability and Corporate Governance: Exploring Multinationals Reporting Practices. *Business Strategy and the Environment*, 17, 1, 1-15.
- Kolk, A. y Levy, D. (2001). Winds of Change: Corporate Strategy, Climate Change and Oil Multinationals. *European Management Journal*, 19, 5, 501-509.
- Kolk, A., Levy, D. y Pinkse, J. (2008). Corporate Responses in an Emerging Climate Regime: The Institutionalization and Commensuration of Carbon Disclosure. *European Accounting Review*, 17, 4, 719-745.
- Kolk, A. y Pinkse, J. (2005). Business Responses to Climate Change: Identifying Emergent Strategies. *California Management Review*, 47, 3, 6-20.
- Kolk, A. y Pinkse, J. (2006). Stakeholder Mismanagement and Corporate Social Responsibility Crises, *European Management Journal*, 24, 1, 59-72.
- Kolk, A. y Pinkse, J. (2007). Multinationals' political activities on climate change. *Business and Society*, 46, 2, 201-228.
- Kolk, A. y Pinkse, J. (2008). A Perspective on Multinational Enterprises and Climate Change. Learning from an 'Inconvenient Truth'?. *Journal of International Business Studies*, 39, 8, 1359-1378.

BIBLIOGRAFÍA

Kolk, A. y Van Tulder, R. (2002). The Effectiveness of Self-Regulation: Corporate Codes of Conduct and Child Labour. *European Management Journal*, 20, 3, 260-271.

Kolk, A. y Van Tulder, R. (2004). Ethics in International Business: Multinational Approaches to Child Labor. *Journal of World Business*, 39, 49-60.

Kolk, A. y Van Tulder, R. (2005). Setting New Global Rules? TNCs and Codes of Conduct. *Transnational Corporations*, 14, 3, 1-27.

Kolk, A. y Van Tulder, R. (2006). Poverty Alleviation as Business Strategy? Evaluating Commitments of Frontrunner Multinational Corporations. *World Development*, 34, 5, 789-801.

Kolk, A., Van Tulder, R. y Kostwinder, E. (2008). Partnerships for Development *European Management Journal*, 26, 4, 262-273.

Kolk, A., Van Tulder, R. y Welters, C. (1999). International Codes Of Conduct And Corporate Social Responsibility: Can Transnational Corporations Regulate Themselves?. *Transnational Corporations*, 8, Issue, 143-180.

Kolodziej, Edward A. (1997). Epistemic Communities Searching for Regional Cooperation. *Mershon International Studies Review*, 41, 1, 93-98.

Korten, D. (1995). *When Corporations Rule the World*. West Harford: Kumarian Press.

KPMG y UNEP (2006). *Carrots and Sticks for Startes. Curretn Trends and Approches in Voluntary and Mandatory Standards for Sustainability Reportin*, París: UNEP.

Krasner, S. (ed.) (1983). *International Regimes*, Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.

Kratotchwill, F. (2002). Globalization: What It Is and What It Is Not. En D. Fuchs, F. Kratotchwill (eds.), *Transformative Change and Global Order*, Münster: LIT Verlag.

Kratochwill, F. y Ruggie, J.G. (1989). International Organization: A state of the art or an Art of the State. *International Organization*, 40, 4, 753-776.

Kusyk, S.M: y Lozano, J.M. (2007). Corporate responsibility in small and medium-sized enterprises. SME social performance: a four-cell typology of key drivers and barriers on social

issues and their implications for stakeholder theory. *Corporate Governance. The International journal of business in Society*, 7,4, 502-515.

Lehmbruch, G. y Schmitter, P.C. (eds.) (1982). *Patterns of Corporatist Policy-Making*. Londres: Sage Publications.

Levi-Faur, D. y Jordana, J. (eds.) (2005). *The Rise of Regulatory Capitalism*. The Annals of APSA, 598, Londres: Sage.

Levy-Faur, D. y Jordana, J. (2005a). The Global Diffusion of Regulatory Capitalism. En D., Levi-Faur y J. Jordana (eds.), *The rise of Regulatory Capitalism*. The Annals of APSA (p. 12-32), 598. Londres: Sage.

Levi-Faur, D. y Jordana, J. (eds.) (2004). *The Politics of Regulation. Regulatory reforms and Institutions in the Age of Governance*,. Cheltenham: Edward Elgar.

Levy, D. (1997). Environmental Management as Political Sustainability. *Organization and Environment*, 10, 2, 126-147.

Levy, D. (2005). Business and the Evolution of the Climate Regime: The Dynamics of Corporate Strategies. En D. Levy, D., P. Newell. *The Business of Global Environmental Governance* (p. 73-104). Cambridge, MA.: MIT Press.

Levy, D. (2008). Political Contestation in Global Production Networks. *Academy of Management Review*, 33, 4. 943-963.

Levy, D. y Egan, D. (2003). A Neo-Gramscian Approach to Corporate political Strategy: Conflict and accomodation in the Climate Change Negotiations. *Journal of Management Studies*, 40, 4, 803-830.

Levy, D. y Kaplan, R. (2008). CSR and Theories of Global Governance: Strategic Contestation in Global Issue Areas. En A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon y D. Siegel, D. (ed.), *The Oxford Handbook of CSR* (p. 432-451). Oxford: Oxford University Press.

Levy, D. y Kolk, A. (2002). Strategic Responses to Global Climate Change: Conflicting Pressures on Multinational in the Oil Industry. *Business and Politics*, 4, 3, 275-300.

BIBLIOGRAFÍA

Levy, D. y Newell, P. (2000). Oceans Apart? Business Responses to Global Environmental Issues in Europe and United States, *Environment*, 42, 9, 8-10.

Levy, D. y Newell, P. (2002). Business Strategy and International Environmental Governance: Toward a Neo-gramscian Synthesis. *Global Environmental Politics*, 2, 4, november, 84-101.

Levy, D. y Newell, P. (eds.) (2005). *The Business of Global Environmental Governance*. Cambridge MA: MIT Press.

Levy, D. y Newell, P. (2005a). Introduction: The Business of Global Environmental Governance. En D. Levy y P. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance* (p. 1-17). Cambridge MA. MIT Press.

Levy, D. y Newell, P. (2005b). A Neo-Gramscian Approach to Business in International Environmental Politics: An Interdisciplinary, Multilevel Framework. En D. Levy y P. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance* (p. 47-69). Cambridge MA. MIT Press.

Levy, D. y Prakesh, A. (2003). Bargains Old and New: Multinational Corporations in Global Governance. *Business and Politics*, 5, 2, 131-150.

Liebeskind, J.P., Oliver, A.L., Zucker, L. y Brewer, M. (1996). Social Networks, Learning, and Flexibility: Sourcing Scientific Knowledge in New Biotechnology Firms. *Organization Science*, 7, 428-443.

Lipschutz, R.D. (1992). Reconstructing World Politics: The emergence of Global Civil Society. *Millenium: Journal of International Studies*, 21, 3, 389-420.

Lipschutz, R.D. (2005). *Globalization, Governmentality and Global Politics: Regulation for the Rest of Us?*, Londres: Routledge.

Lipschutz, R.D. (2005a). Global Civil Society and Global Governmentality. Or, the search for politics and the state amidst the capillaries of social power. En M. Barnett y R. Duvall (eds.), *Power in Global Governance* (p. 229-248). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Lipschutz, R.D. y Fogel, C. (2002). Regulation for the Rest of Us? Global Civil Society and the Privatization of Transnational Regulation. En R. Hall y T. Biersteker (eds.), *The Emergence of*

Private Authority in Global Governance. (p.115–140). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Lipschutz, R.D. y Mayer, J. (1996). *Global Civil Society and Global Economic Governance: The Politics of Nature from place to planet*. Albany, Nueva York: SUNY Press.

Litvin, D. (2003). *Empires of Profits. Commerce, Conquest & Corporate Responsibility*. Londres: Thomson.

Locke, R.M. (2003). The Promise and Perils of Globalization: The Case of Nike. En R. Schmalensee y T.A. Kochan. (eds.), *Management: Inventing and Delivering It's Future*. Boston: MIT 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*, 108, 40-62.

Lozano, J.M. (2007). *Persona, Empresa y Sociedad*. Barcelona: Infonomía.

Lozano, J.M. (2008). CSR or RSC? Beyond the Humpty Dumpty syndrome. *Society and Business Review*, 3,3, 191-206.

Lozano, J.M., Albareda, L. y Arenas, D. (2007). *Tras la RSE. La Responsabilidad Social de la Empresa en España vista por sus Actores*. Barcelona: Granica.

Lozano, J.M., Albareda, L. y Ysa, T. (2008). *Governments and Corporate Social Responsibility. Public Policies Beyond Regulation and Voluntary Compliance*. Houndsmills, Basingtoke: Palgrave Macmillan.

Mahon, J. (1983). Corporate Political Strategies: An Emprirical Study of Chemical Firm Responses to superfund legislation. En Preston, L. (ed.), *Research in corporate social performance and policy*, vol. 5, (p.143-183). Greenwich. CT: JAI Press.

BIBLIOGRAFÍA

Mann, M. (1986). *The Sources of Social Power*, Vol. 1. Cambridge UK: Cambridge University Press.

Mann, M. (1993). *The Sources of Social Power*, Vol. 2. Cambridge UK: Cambridge University Press.

Mansbach, R.W., Ferguson, Y.H. y Lampert, D.E. (1976). *The Web of World Politics. Non-state Actors in a Global System*. Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.

Mansbach, R.W. y Vasquez, J. A. (1981). *In Search of Theory. A New Paradigm for Global Politics*. Londres: Columbia University Press.

Matten, D. y Crane, A. (2005). Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization. *Academy of Management Review*, 30, 1, 166-179.

May, C. (ed.) (2006). *Global Corporate Power*, International Political Economy Yearbook, vol. 13. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

May, C. (2006a), Introduction. En May, C. (ed.), *Global Corporate Power*, International Political Economy Yearbook, vol. 13 (p. 1-20). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

McGrew, A. (2002). Transnational Democracy: Theories and Prospects. En A. Carter, G. Stokes. (eds.), *Democratic Theory Today*. Cambridge: Cambridge Polity Press.

McGuire, J. W. (1963). *Business and Society*. Nueva York: McGraw-Hill.

Meadows, D.H., Meadows, D.L., Randers, J. y Behrens III, W.W. (1972). *Beyond the Limits*. Nueva York: Universe Books.

Meadows, D.H., Meadows, D.L. y 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.

Mesa, R. (1992). *La Nueva Sociedad Internacional*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

- Midttun, A. (2005). Realigning Business, Government and Civil Society: Emerging Embedded Relational Governance Beyond the (Neo) liberal and Welfare State Models. *Corporate Governance. The International Journal of Business in Society*, 5, 3, 159-174.
- Milbrath, L.W. (1963). *The Washington Lobbyist*, Chicago: Rand McNally.
- Miles, R.E. y Snow, C.C. (1986). Organizations: New concepts for New Forms. *California Management Review*, 28, 3, 62-73.
- Mills, C.W. (1959). *The Power of Elite*, Nueva York: Oxford University Press.
- Mittelman, J. (ed.) (1996). *Globalization: Critical Reflections*, International Political Economy Yearbook, vol. 8, Boulder, Co: Lynne Rienner Publishers.
- Mizruchi, M.S. (1992). *The Structure of Corporate Political Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Moon, J., Crane, A. y Matten, D. (2005). Can Corporations be citizens? Corporate Citizenship as a Metaphor for Business Participation in Society. *Business Ethics Quarterly*, 15, 3, 429-453.
- Moran, M. (2002). Understanding the Regulatory State. *British Journal of Political Science*, 32, 391-413.
- Morgenthau, H.J. (1948). *Politics among Nations. A struggle for Power and Peace*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Mörth, U. (ed.) (2004). *Soft Law in Governance and Regulation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Murillo, D. y Lozano, JM. (2009). Pushing forward SME CSR through a network: an account from the Catalana model. *Business Ethics: A European Review*, 18, 1, 7-20.
- Murphy, C.N. (1998). Understanding IR: Understanding Gramsci. *Review of International Studies*, 24, 3, 417-425.
- Murphy, C.N. y Bendell, J. (1997). *In the Company of Partners: Business, Environmental Groups, and Sustainable Development Post-Rio*. Bristol: Policy Press.

BIBLIOGRAFÍA

Nelson, J. (2002). *Building Partnership: Cooperation Between the United Nations System and the Private Sector*. Nueva York: United Nations Global Compact Office.

Nelson, J. y Zadek, S. (2000). *Partnership Alchemy: New Social Partnerships in Europe*. Copenague: Copenhagen Centre.

Newell, P. (1999). Globalisation and the Environment: Exploring the Connections. *IDS Bulletin*, 3, 3, 1-8.

Newell, P. (2000a). *Climate for Change: Non-state Actors and the Global Politics of the Greenhouse*, Cambridge. UK: Cambridge University Press.

Newell, P. (2000b). Environmental NGOs and Globalization. En R. Cohen y S. Rai (eds.), *Global Social Movements*. Londres: Athlone Press.

Newell, P. (2005). Business and International Environmental Governance: The State of the Art. En D. Levy y P. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance* (p. 21-45). Cambridge, MA. MIT Press.

Newell, P. y Levy, D. (2005). Business and International Environmental Governance: Conclusions and Implications. En D. Levy y P. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance* (p. 329-343). Cambridge, MA: MIT Press.

Newell, P. y Levy, D. (2006). The Political Economy of the Firm in Global Environmental Governance. En C. May, C. (ed.), *Global Corporate Power*, International Political Economy Yearbook, vol. 13 (p. 157-178). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Nye, J.S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Nueva York: Public Affairs.

Nye, J.S. y Donahue, J.D. (2000). *Governance in a Globalizing World*. Washington D.C.: Brookings Institution Press.

O'connor, J. (2008). Ernst Ligteringen from the Global Reporting Initiative insists it's now impossible to separate profitability from sustainability. CPA Australia. Octubre.

<http://www.cpaaustralia.com.au/cps/rde/xchg/cpa/hs.xsl/724_30410_ENA_HTML.htm>

Ohmae, K. (1985). *Triada Power*. Nueva York: The Free Press.

Ohmae, K. (1990). *The Borderless World*. Londres: Collins.

Ohmae, K. (ed.) (1995a). *The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Ohmae, K. (1995b). *The End of the Nation State: the Rise of Regional Economies*. Nueva York: New York Free Press.

Organization for Economic Cooperation and Development (1994). *The Performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*, París: Organization for Economic Cooperation and Development.

Osborne, D. y Gaebler, T. (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. Reading, Mass: Addison-Wesley.

Ougaard, M. (2006). Instituting the Power to Do Good?. En C. May (ed.), *Global Corporate Power*. International Political Economy Yearbook, vol. 13 (p. 227-247). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Palan, R., Abbot, J. y Dean, Ph. (1996). *State Strategies in Global Political Economy*, Londres: Pinter.

Palazzo, G. y Scherer, A. (2006). Corporate legitimacy as Deliberation: A Communicative Framework. *Journal of Business Ethics*, 66, 71-88.

Palenberg, M., Reinicke, W. y Witte, J.M. (2006). Trends in Non-financial Reporting. *Paper prepared for the United Nations Environment Programme, division for Technology, Industry and Economics (DTI)*. Berlín: Global Public Policy Institute.

Parsons, T. (1967). *Sociological Theory and Modern Society*. Nueva York: The Free Press.

Pattberg, Ph. (2005). The Institutionalization of Private Governance: How Business and Non-profit Organizations agree on Transnational Rules. *Governance: an International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 18, 4, 586-610.

BIBLIOGRAFÍA

Pattberg, Ph. (2006a). Private Governance and the South: Lessons from Global Forest Politics. *Third World Quarterly*, 27, 4, 579-593.

Pattberg, Ph. (2006b). The influence of Global Business Regulation: Beyond Good Corporate Conduct, *Business and Society Review*, 111, 3, 241-268.

Pattberg, Ph. (2007). *Private Institutions and Global Governance*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Pauly, L.W. (2002). Global Finance, Political Authority, and the Problem of Legitimation. En R. B. Hall y T.J. Biersteker (ed.), *The Emergence of Private Authority in Global Governance* (p. 76-90). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Peet, R. (2003). *Unholy Trinity. The IMF, World Bank and WTO*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

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.

Picciotto, S. (2003). Rights, Responsibilities and Regulation of International Business. *Columbia Journal of Transnational Law*, 42, 1, 131-152.

Picciotto, S. (2006). Regulatory Networks and Global Governance. Research Paper, W. G. Harte. *Legal Workshop 2006: The Retreat of the State: Challenges to Law and Lawyers*. Institute of Advanced Legal Studies: University of London, 27-29 June 2006.

Picciotto, S. y Mayne, R. (1999). *Regulating International Business: Beyond Liberalization*. Basingstoke: MacMillan.

Piore, M.J. y Sabel, C.F. (1984). *The Second Industrial Divide*. Nueva York: Basic Books.

Polanyi, K. (1957[1444]). *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. (2a ed.: 2001). Boston: Beacon Press

Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Londres: Free Press.

- Porter, M.E. y Kramer, M.R. (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. *Harvard Business Review*, vol. 80, n.º 12; pp. 57-68.
- Porter, M.E. y Kramer, M.R. (2006). Strategy and Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review* 84, 12, 78-92.
- Porter, T (1999). Hegemony and the Private Governance of international industries. En A.C. Cutler, V. Haufler y T. Porter (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 257-282). Londres: New York State University Press.
- Porter, T. (2004). The Role of International Private Financial Services Institutions. En Ch. Waddell (ed.), *Financial Services and Public Policy*. Kingston: McGill-Queen's University Press.
- Porter, T. (2005). *Globalization and Finance*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Porter, T. y Ronit, K. (2006). Self-regulation as a policy process: The multiple and criss-crossing stages of private rule-making. *Policy Sciences*, 39, 41-72.
- Powell, W.W. (1990). Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing. En B. Staw y LL. Cummings (eds.), *Research in organizational behavior*: Greenwich (p. 295-336). CT: JAI.
- Prakash, A. (2002). Beyond Seattle: Globalization, the Nonmarket Environment and Corporate Strategy. *Review of International Political Economy*, 9, 3, 513-537.
- Prakash, A. y Potoski, M. (2005). Covenants with weak swords: ISO 14001 and Firms' Environmental Performance. *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 24, n. 4, pp. 745-69.
- Prakash, A. y Potoski, M. (2005b). Green Clubs and Voluntary Governance: ISO 14001 and Firms' Regulatory Compliance. *American Journal for Political Sciences Association*, 49, 2, 235-248,
- Prakash, A. y Potoski, M. (2006). *The Voluntary Environmentalists: Green Clubs, ISO 14001, and Voluntary Environmental Regulations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

BIBLIOGRAFÍA

Prakash, A. y Potoski, M. (2007). Investing Up: FDI and the Cross-national Diffusion of ISO 14001. *International Studies Quarterly*, 51, 3, 723–744.

Prebisch, R. (1983). Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo. *Trimestre Económico*, vol. L(2), n.º 198 abril-junio, número especial, 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.

Pruitt, B. y Waddell, S. (2005). *Dialogic Approaches to Global Challenges: Moving from 'Dialogue Fatigue' to Dialogic Change Processes*. *Generative Dialogue Project*. <<http://www.generativedialogue.org/resources/>>

Reich, R.B. (1991). *The Work of Nations: A Blueprint for the Future*. Londres: Simon and Schuster.

Reich, R.B. (1993). *El Trabajo de las Naciones*. Madrid: Javier Vergara Ed.

Reinicke, W.H. (1998). *Global Public Policy. Governing without Government*. Washington DC: Brookings Institution Press.

Reinicke, W.H. (1999). The Other World Wide Web: Global Public Policy Networks. *Foreign Policy*, 117, winter, 44-57.

Reinicke, W.H., Benner, T. y Witte, J.M. (2003). Innovating Global Governance Through Global Public Policy Networks: Lessons Learned and Challenges, *Brookings Review*, 21, 2, 18-21

Reinicke, W.H. y Deng, F. (2000). *Critical Choices: The United Nations Networks, and the Future of Global Governance*. Ottawa: International Development Research Centre.

Richards, R. y Dickson, D. (2007). Guidelines by Stakeholders for Stakeholder. Is it Worth the Effort?. *Journal of Corporate Citizenship*, spring, 19-21.

Risse, T., Ropp, S. y Sikkink, K, (eds.) (1999). *The Power of Human Rights: International Norms and Domestic Change*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Robinson, W.I. y Harris, J. (2000). Towards a Global Ruling Class? Globalization and the transnational capitalist class. *Science & Society*, 64, 1, 11-54.
- Rodhes, R.A.W. (1996). The New Governance Governing without Government. *Political Studies* XLIV, 652-667.
- Rodhes, R.A.W. (1997). *Understanding Governance: Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability*. Buckingham: Open Univerisity Press.
- Rodríguez, J.A. y Cardenas, J. (2006). Politics and Interlocking Directorates. *Paper presentend in Politics and Interlocking Directorates*. Barcelona, Universidad de Barcelona.
- Rodríguez, J.A., Cardenas, J. y Oltra, C. (2006). Análisis de Poder Económico en Europa. *Sistema*, 194, 3-44.
- Roht-Arriaza, N. (2000). Soft law” in a “hybrid” Organization: the International Organization for Standardization. En D. Shelton, (ed.), *Commitment and Compliance: The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System* (p. 265–81). Oxford: Oxford University Press.
- Rondinelli, D. y London, T. (2003). How Corporations and Environmental Groups Cooperate: Assessing Cross-sector Alliance and Collaborations. *Academy of Management Executive*, 17, 1, 61–76.
- Ronit, K. (2001). Institution of Private Authority in Global Governance: Linking Territorial Forms of Self-regulation, *Administration and Society*, 33, 5, 555-578.
- Ronit, K. (2006). International governance by organized business: The sifting roles of firms, associations and intergovernmental organizations in self-regulation. En W. Streeck, J.R. Grote, V. Schneider y J. Visser (eds.), *Governing Interest. Business Associations Facing Internationalization* (p. 219-241). Londres y Nueva York: Routledge.
- Ronit, K. (ed.) (2007). *Global Public Policy. Business and the countervailing powers of civil society*. Oxon y Nueva York: Routledge
- Ronit, K. y Schneider, V. (1999). Global Governance through private organizations. *Governance*, 12, 3, 246-266.

BIBLIOGRAFÍA

Ronit, K. y Schneider, V. (eds.) (2000). *Private Organizations in Global Politics*. Londres: Routledge.

Ronit, K. y Schneider, V. (2000a). Private organizations and their Contribution to Problem-solving in the Global Arena. En K. Ronit y V. Schneider, V. (eds.), *Private Organizations in Global Politics* (p. 1-33). Londres: Routledge.

Rosenau, J.N. (1990). *Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Rosenau, J.N. (1992a). Governance, Order and Change in Global Politics. En J. N. Rosenau y E.O. Czempiel (eds.), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics* (p 1-28). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Rosenau, J.N. (1992b). Citizenship in a changing global order. En J.N. Rosenau y E.O. Czempiel (eds.), *Governance Without Government: Order and Change in World Politics* (p. 272-293). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Rosenau, J.N. (1995). Governance in the Twenty-first Century. *Global Governance*, 1, 13-43.

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

Rosenau, J.N. (2000a). Change, Complexity, and Governance in Globalizing Space. En J. Pierre (ed.), *Debating Governance: Authority, Steering, and Democracy* (p. 167-200). Oxford: Oxford University Press.

Rosenau, J.N. (2000b). Governance in a Globalizing World. En D. Held y A. McGrew (eds.), *The Global Transformations Reader. An introduction to The Globalization Debate* (pp. 223-233).Cambrdige, UK: Polity Press.

Rosenau, J.N. (2002). Governance in a New Global Order. En D. Held y A. McGrew (eds.), *Governing Globalization. Power, Authority and Global Governance* (p. 70-86). Cambridge, UK: Polity Press.

Rosenau, J.N. (2007). Governing the Ungovernable: The Challenge of a Global Disaggregation of authority. *Regulation & Governance*, 1, 88-97.

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. y Czempiel, E.O. (eds.) (1992). *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Ruggie, J.G. (1975). International Responses to Technology: Concepts and Trends. *International Organization*, 29, 3, 557-583.

Ruggie, J.G. (1982). International Regime, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*, 36, spring, 379-415.

Ruggie, J.G. (1983). International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. En S. Krasner, S. (comp.) *International Regimes* (p. 195-223). Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.

Ruggie, J.G. (1993a). *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an institutional Form*. Nueva York: Columbia University Press.

Ruggie, J.G. (1993b). Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations. *International Organization*, 47, 1, winter, 139-174.

Ruggie, J.G. (2000). Globalization, the Global Compact and corporate social responsibility, *Transnational Associations*, 52,6, 54-69.

Ruggie, J.G. (2001). Global_Governance.net: The Global Compact as Learning Network. *Global Governance*, 7, 4, 371-378.

Ruggie, J.G. (2001a). Global Markets and Social Legitimacy: The Case of the 'Global Compact'. En Drache, D. (ed.), *The Market or the Public Domain? Global Governance and the Asymmetry of Power* (p. 321-334). Londres: Routledge.

BIBLIOGRAFÍA

Ruggie, J.G. (2001b). What Makes the World Hang Together? Neo-Utilitarianism and the Social Constructivist Challenge. En K. Mingst. y J. Snyder (eds.), *Essential Readings in World Politics*. Nueva York: Norton.

Ruggie, J.G. (2002). The Theory and Practice of Learning Networks: Corporate Social Responsibility and the Global Compact. *Journal of Corporate Citizenship*, 5, spring, 27–36.

Ruggie, J.G. (2003). Taking Embedded Liberalism Global: The Corporate Connection. En D. Held y M. Koenig-Archibugi (eds.), *Taming Globalization: Frontiers of Governance* (p. 93-123). Cambridge, UK: Polity Press.

Ruggie, J.G. (2004). Reconstituting the Global Public Domain –Issues, Actors and Practices. *European Journal of International Relations*, 10, 4, 499-531.

Ruggie, J.G. (2004a). «The Theory and Practice of Learning Networks» En McIntosh, M., Waddock, S. y Kell, G. (eds.), *Learning To Talk: Corporate Citizenship and the Development of the UN Global Compact*, Sheffield, UK: Greenleaf.

Ruggie, J.G. (2005). What Makes the World Hang Together? Neo-Utilitarianism and the Social Constructivist Challenge. En H. Hongju Koh y O.A. Hathaway (eds.), *Foundations of International Law and Politics*. Nueva York: Foundation Press.

Ruggie, J.G. (2007). Global Markets and Global Governance: The Prospects for Convergence. En S. Bernstein y L.W. Pauly (eds.), *Global Liberalism and Political Order: Toward a New Grand Compromise?* (p. 23-48). Nueva York: State University of New York Press.

Ruggie, J.G. (2007a). Business and Human Rights: The Evolving National Agenda. *American Journal of International Law*, 101, 4, 819-840.

Ruggie, J.G. (2008). Taking Embedded Liberalism Global: The Corporate Connection. En Ruggie, J.G. (ed.), *Embedding Global Markets: An Enduring Challenge* (p. 231-254). Hampshire, UK: Ashgate.

Ruggie, J.G. (ed.) (2008a). *Embedding Global Markets: An Enduring Challenge*. Hampshire, UK: Ashgate.

- Ruggie, J.G. (2008b). Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights. *Innovations: Technology, Governance. Globalization*, 3, 2, 189-212.
- Ruigrok, W. y Van Tulder, R. (1995). *The Logic of International Restructuring*. Londres: Routledge.
- Rustiala, K. (2002). The Architecture of International Cooperation: Transgovernmental Networks and the Future of International Law. *Virginia Journal of International Law*, 43, 1, (fall), 1-92.
- Sahlin-Andersson, K. (2004). Emergent Cross-Sectorial Soft Regulations: Dynamics at Play in the Global Compact Initiative. En U. Mörth (ed.), *Soft Law in Governance and Regulation* (p. 129-153). Cheltenham: Edward Elgar.
- Salmon, A. (2000). Réveil du souci Éthique dans les Entreprises: Un nouvel Esprit du Capitalisme?. *Éthique et Économie. Revue du Mauss*, 15 (primer semestre), 296-319.
- Salomon, M. (2002). La Teoría de las Relaciones Internacionales en los Albores del Siglo XXI: Diálogo, Disidencia, Aproximaciones. *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, nº 4. <<http://www.reei.org/reei5/reei.5.htm>>
- Salter, L. (1999). The Standards Regime for Communication and Informations Technologies. En A.C. Cutler, V. Haufler y T. Porter (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 97-127). Nueva York: New York State University Press.
- Sancho Royo, D. y Jordana, J. (2004). Institutional Constellations and Regulatory Policy. En D. Levy-Faur y J. Jordana (eds.), *The Politics of Regulation. Regulatory Reforms and Institutions in the Age of Governance* (p. 296-3219). Cheltenham: Edward Elgar.
- 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.
- Sebenius, J.K. (1992). Challenging Conventional Explanations of International Cooperation: Negotiation Analysis and the Case of Epistemic Communities. *International Organization*. 46, 1, 323-365.

BIBLIOGRAFÍA

Scherer, A.G. y Palazzo, G. (2007). Toward a Political Conception of Corporate Responsibility: Business and Society seen from a Habermasian Perspective. *Academy of Management Review*, 32, 4, 1096-1120.

Scherer, A.G., Palazzo, G. y Baumann, D. (2006). Global Rules and Private Actors: Toward a New Role of the Transnational Corporation in Global Governance. *Business Ethics Quarterly*, 16, 4, 505-532.

Schmitter, P.C. y Lehbruch, G. (eds.) (1979). *Trends towards Corporate Intermediation*. Londres: Sage Publications.

Schneider, V. y Ronit, C. (1999). Global Governance through Private Organizations. *Governance*, 12, 3, 243-266.

Schneider, V. y Grote, J.R. (2006). Introduction. Business Associations, Associative Order and Internationalization. En W. Streeck, J.R. Grote, V. Schneider y J. Visser (eds.), *Governing Interest. Business Associations Facing Internationalization* (pp. 1-18). Londres y Nueva York: Routledge.

Scholte, J.A. (2001). Globalisation, Governance and Corporate Citizenship. *Journal of Corporate Citizenship*, 1, Spring, 15-23.

Scholte, J.A. (2002). Governing Global Finance. En D. Held y A. McGrew (eds.), *Governing Globalization: Power, Authority and Global Governance* (p. 189-208). Cambridge, UK: Polity Press.

Scholte, J.A. (2003). Civil Society and the Governance of Global Finance. En: A. Krizsan y V. Zentai (eds.), *Reshaping Globalizations: Multilateral Dialogues and New Policy Initiatives* (p. 285-312). Budapest: Central European University Press.

Scholte, J.A. (2004). Civil Society and Democracy in Global Governance. *Global Governance*, 8, 3, 281-304.

Scholte, J.A. (2004a). Civil Society and Democratically Accountable Global Governance. *Government and Opposition*, 39, 2, 211-233.

Scholte, J.A. (2004b). Globalization and Governance: From Statism to Polycentrism. *Warwick University/ESRC Centre for the Study of Globalisation Working Papers*, nº 135/04, February.

Scholte, J.A. (2005). *Globalization: A Critical Introduction* (2a ed.), Basingstoke: Palgrave-MacMillan.

Scholte, J.A. (2005a). Civil Society and Democratically Accountable Global Governance. En D. Held y M. Koenig-Archibugi (eds.), *Global Governance and Public Accountability* (p. 87-111). Oxford: Blackwell.

Scott, J. (1991a). *Social Network Analysis: A Handbook*. Londres: Sage.

Scott, J. (1991b). Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment. *Annual Review of Sociology*, 17, 181-203.

Sell, S.K. (1999). Multinational Corporations as Agents of Change: The Globalization of Intellectual Property Rights. En A.C. Cutler, V. Haufler y T. Porter (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 169-197). Nueva York: SUNY Press.

Sell, S.K. (2003). *Private Power, Public Law: The Globalization of Intellectual Property Rights*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Serbin, A. (2000). La Sociedad Civil Transnacional y los Desafíos de la Globalización. En B. Podesta et al. (coords.). *Ciudadanía y Mundialización. La Sociedad Civil ante la Integración Regional*, Madrid: CEFIR/CIDEAL/INVESP.

Serra, F. (2004). *Identidad y poder: la cohesión del Estado ruso y su relación con la conformación de la Unión Europea como actor internacional*. Tesis doctoral dirigida por Esther Barbé Izuel. Universitat Autònoma de Barcelona.

Serra, F. (2004a). Rusia y la Política Exterior y de Seguridad europea. *Cuadernos constitucionales de la Cátedra Fadrique Furió Ceriol*, 49, 195-210

Serra, F. (2005). El triángulo septentrional: las relaciones entre Estados Unidos, la UE y Rusia.: una complementariedad flexible y compleja. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 69, 21-38.

BIBLIOGRAFÍA

Sethi, P.S. (1975). Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytical Framework. *California Management Review*, 17, 3, 58-64.

Sinclair, T.J. (1996). Beyond International Relations Theory: Robert W. Cox and Approaches to World Order. En R.W. Cox y T. Sinclair (eds.), *Approaches to World Order* (p. 3-18). Cambridge, UK: Cambridge University Press,

Sinclair, T.J. (1999). Synchronic Global Governance and International Political Economy. En M. Hewson y T.J. Sinclair (eds.), *Approaches to Global Governance Theory* (p. 157-171). Nueva York: SUNY Press.

Sinclair, T.J. (1999a). Bond-rating Agencies and Coordination in the Global Political Economy. En A.C. Cutler, V. Haufler y T. Porter, T. (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 153-167). Nueva York: New York State University Press.

Sinclair, T.J. (2002). Private Makers of Public Policy: Bond Rating Agencies and The New Global Finance. En A. Héretier. (ed.), *Common Goods. Reinventing European and International Governance* (p. 279-292). Lanham: Rowman&Littelfield Publishers,.

Sinclair, T.J. (2004). *Global Governance: Critical Concepts in Political Science*, 4. vols. Londres: Routledge,.

Sklair, L. (1995). *Sociology of Global System* (2a ed.), Baltimore, Mariland: Johns Hopkins University Press.

Sklair, L. (1997). Social Movements for Global Capitalism: The Transnational Capitalist Class in Action. *Review of International Political Economy*, 4, 3, 514-538.

Sklair, L. (1998). Debate Transnational Corporations: As Political Actors. *New Political Economy*, 3, 3, 284-287.

Sklair, L. (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.

Skogstad, G. (2005). Policy Networks and Policy Communities: Conceptual Evolution and Governing Realities. Working Paper. Prepared for the Workshop on “Canada Contribution to Comparative Theorizing”, *Annual Meeting of the Canadian Political Science Association*, Ontario (Canada). June 2005.

Slaughter Burley, A-M. (1993). International Law and International Relations Theory: A Dual Agenda. *The American Law and International Relations*, 87, 205-239.

Slaughter Burley, A-M. (2000a). A Liberal Theory of International Law. *Proceedings of the Annual Meetings of The American Society of International Law*. Washington D.C.: Asil

Slaughter Burley, A-M. (2000b). Governing the Global Economy Through Government Networks. En M. Byers (ed.), *The Role of Law in International Politics*. Oxford: Oxford University Press.

Slaughter Burley, A-M. (2004). *New Global Order*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Snyder, William M. (2005). *Developing Global Action Networks as Communities of Practice: An Initial Investigation with the Cooperative Programme on Water and Climate*. Boston, MA: Global Action Networks Net.

Soederberg, S. (2006). *Global Governance in Question: Empire, Class, and the New Common Sense in Managing North-South Relations*. Londres: Pluto.

Sorensen, E. y Torfing, J. (eds.) (2007). *Theories of Democratic Network Governance*. Londres: Palgrave Macmillan.

Soros, G. (1994). *The Alchemy of Finance: Reading the Mind of the Market*. Nueva York: John Wiley and Sons.

Soros, G. (1998). *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered*. Nueva York: Public Affairs.

Spar, (1999). Lost in (Cyber)space: The Private Rules of Online Commerce. En Cutler, A.C., Haufler, V. y Porter, T. (eds.), *Private Authority and International Affairs* (p. 31-51). Nueva York: SUNY Press.

Sparkes, R. (1995). *The Ethical Investor*. Londres: Harper Collins.

Sparkes, R. (2002). *Socially Responsible Investment: A Global Revolution*. Chichester: John Wiley & Sons.

BIBLIOGRAFÍA

Stein, A. (1990). *Why Nation Co-operate*. Nueva York: Cornell University Press.

Stiglitz, J. (2002). *Globalization and its Discontents*. Nueva York: W. W. Norton & Company Inc.

Stone, D. (2001). Learning Lessons, Policy Transfer and the International Diffusion of Policy Ideas. *CSGR Working Paper* N. 69/01, April, 1-41.

Stone, D. (2002). Global Knowledge Networks' special edition. *Global Networks*, 2, 1, 1-93. Guest Editor.

Stone, D. (2002a). Introduction: Global Knowledge and Advocacy Networks. *Global Network*, 2, 1, 1-11.

Stone, D. (2002b). Using Knowledge: The Dilemmas of Bridging Research and Policy. *Compare*, 32, 3, 285-296.

Stone, D. (2003). The 'Knowledge Bank' and The Global Development Network. *Global Governance*, 9, 1, 43-61.

Stone, D. (2004a). Transfer Agent and Global Networks in the "transnationalization" of Policy. *Journal of European Public Policy*, 11, 3, junio, 545-566.

Stone, D. (2004b). Better Knowledge, Better Policy, Better World': The Grand Ambitions of a Global Research Institution. *Global Social Policy*, 4, 1, 5-9.

Stone, D. (2006). Think Tanks and Policy Analysis. En F. Fischer, G.J. Miller y M.S. Sidney (eds.), *Handbook of Public Policy Analysis: Theory, Methods, and Politics* (p. 149-157). Nueva York: Marcel Dekker.

Stone, D. (2007). Garbage Cans, Recycling Bins or Think Tanks? Three Myths About Policy Institutes. *Public Administration*, 85, 2, 259-278.

Stone, D. y Denham, A. (eds.) (2004). *Think Tank Traditions: Policy Research and the Politics of Ideas*. Manchester: Manchester University Press.

- Stone, D. y Maxwell, S. (eds.) (2004). *Global Knowledge Networks and International Development: Bridges Across Boundaries*. Nueva York: Routledge.
- Stopford, J. y Strange, S. (1991). *Rival Status, Rival Firms. Competition for world market shares*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Strange, S. (1970). International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. *International Affairs*, 46, 2, 304-315.
- Strange, S. (1983). Structures, Values and Risks in the Study of International Political Economy. En: R.J.B. Jones. (ed.), *Perspectives on Political Economy*, Londres: Printer.
- Strange, S. (1988). *States and Markets: An Introduction to International Political Economy*, Londres: Printer.
- Strange, S. (1994). Rethinking Structural Change in the International Political Economy: States, Firms, and Diplomacy. En R. Stubbs y G. Underhill (eds.), *Political Economy and the Changing Global Order*. Basingstoke: MacMillan.
- Strange, S. (1996). *The Retreat of the State*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Strange, S. (1997). An International Political Economy Perspective. En J.H. Dunning (ed.), *Governments, Globalization and International Business* (p. 132-145). Oxford: Oxford 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.
- Strauss, A. (1987). *Qualitative Analysis for Social Scientist*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Streck, Ch. (2002). Global Public Policy Networks as Coalition for Change. En D.C. Esty y M.H. Ivanova (eds.), *Global Environmental Governance: Options & Opportunities* (p. 1-19). New Haven CT: Yale School of Forestry and Environmental Studies.

BIBLIOGRAFÍA

Streeck, W., Grote, J.R, Schneider, V. y Visser, J. (eds.) (2006). *Governing Interest. Business Associations facing Internalization in World Politics*. Oxon: Routledge.

Streeck, W. y Schmitter, P.C. (1985). From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interest in the Single European Market. *Politics and Society*, 19, 2, 133-165.

Streeck, W. y Visser, J. (2006). Conclusions: Organized Business facing Internalization. En W. Streeck, J.R. Grote, V. Schneider y J. Visser (eds.), *Governing Interest. Business Associations facing Internalization in World Politics* (p. 242-272). Oxon: Routledge.

Stubs, R. y Undershill, G. (eds.) (2000). *Political Economy and the Changing Global Order* (2 ed.), Oxford: Oxford University Press.

Sustainability, ACCA, IBLF y UNEP (1998). *The CEO Agenda*. Londres: Sustainability.

Sustainability y UNEP (1999). *A Social Reporting Report "A Company doesn't Operate in a Vacuum"*. Londres: Sustainability.

Sustainability y UNEP (2000). *The Global Reporters is the First International Benchmark Survey of Corporate Sustainability Reporting*. Londres: Sustainability.

Sustainability y UNEP (2002). *Trust Us. The Global Reporters 2002 Survey of Corporate Sustainability Reporting*. Londres: Sustainability.

Sustainability, UNEP, Standard&Poor's (2004). *Risk & Opportunity. Best Practice in Non-Financial Reporting*. Londres: Sustainability.

Szejnwald Brow, H., de Jong, M. y Lessindrenksa, T. (2007). *The Rise of the Global Reporting Initiative as a case of Institutional Entrepreneurship*, Corporate Social Responsibility Initiative, Working Paper 36. Cambridge, MA: CSR Initiative, J.F.K. School of Government, Harvard University

Tarrow, S. (1998). *Power in Movements: Social Movements and Contentious Politics* (2a ed.), Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Tarrow S. (2005). *The New Transnational Activism*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Teegan, H., Doh, J.P. y Vachani, S. (2004). The Importance of Non-governmental Organizations (NGOs) in Global Governance and Value Creation: An International Business Research Agenda. *Journal of International Business Studies*, 35, 463-483.

Thomas, Craig W. (1997). Public Management as Interagency Cooperation: Testing Epistemic Community Theory at the Domestic Level. *Journal of Public Administration Research and Theory*. J-PART, 7. 2, 221-246. Oxford: Oxford University Press.

Trochim, W.M.K. (2005). *Research Methods. The Concise Knowledge Base*. Cincinnati: Atomic Dog Publishing.

UNCTAD (2001). *World Investment Report 2005. Promoting Linkages*, Geneva: United Nations.

UNCTAD (2005). *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Ginebra: United Nations.

UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Ginebra: United Nations

UNDP (2005). *Human Development Report 2005. International Cooperation at a crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World*. Nueva York: Palgrave MacMillan.

UNDP (2006). *Human Development Report 2006. Beyond Scarcity: Power, Poverty and the Global Water Crisis*. Nueva York: Palgrave MacMillan.

UNDP (2007). *Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World*. Nueva York: Palgrave MacMillan.

UN General Assembly (2007). *Implementation of General Assembly Resolution 60/251 of 15 March 2006 Entitled "Human Rights Council. Business and Human Rights: Mapping International Standard of Responsibility and Accountability for Corporate Acts*. A/HRC/4/035, 9 Feb., 2007.

UN General Assembly (2005). *Enhanced Cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector*. Report of the Secretary-General, A/60/214. United Nations General Assembly.

BIBLIOGRAFÍA

UN Global Compact (2008a). *The Practical Guide to the United National Global Compact. Communication on progress (COP)*. Nueva York: UN Global Compact.

UN Global Compact (2008b). *The United Nations and the Private Sector*. Nueva York: UN Global Compact

UN Global Compact y Global Reporting Initiative (2007). *Making the connection. The GRI Guidelines and the UNGC Communication on Progress*. Nueva York: UN Global Compact.

UN Global Compact, AccountAbility y Center for Corporate Citizenship (2008). *United Nations Global Compact Leading Companies Retreat. Summary Report*. Nueva York: Un Global Compact.

UN Human Rights Council (2007). *Business and Human Rights: Mapping International Standards of Responsibility and Accountability for Corporate Acts*. Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie. HUMAN RIGHTS COUNCIL A/HRC/4/035 9 Feb, 2007.

UN Human Rights Council (2008). *Promotion and Protection of all Human Rights, Civil, Political, Economic, Social and Cultural Rights, including the right to the Development. Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights*. Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie. HUMAN RIGHTS COUNCIL Eighth session Agenda item 3. A/HRC/8/5. 7 April 2008

Underhill, G.R.D. (2000). Introduction to Global Issues in Historical Perspective. En R. Stubbs y G.R.D. Underhill (eds.), *Political Economy and the Changing Global Order*. Toronto: Oxford University Press.

Useem, M. (1984). *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the US and UK*. Nueva York: Oxford University Press.

Utting, P. (2002). *Regulating Business via Multistakeholder Initiatives: A preliminary Assesment*. En R. Jenkins, P. Utting y R.A. Pino (eds.), *Voluntary Approaches to Corporate Social Responsibility: Readings and a Resource Guide*, Ginebra, NGLS, United Nations Research Institute for Social Development, 61-130.

- Utting, P. (2005). Corporate Responsibility and the Movement of Business. *Development in Practices*, 15, 3-4, June.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, 61, 674-698.
- Van del Pijl, K. (1984). *The Making of Atlantic Ruling Class*. Londres: Verso.
- Van del Pijl, K. (1998). *Transnational Political Economy and International Relations*. Londres: Routledge.
- Vernon, R. (1971). *Sovereignty at Bay*. Nueva York: Basic Books.
- Vernon, R. (1977). *Storm over the Multinationals: The Real Issues*. Londres: MacMillan.
- Visser, W., Matten, D., Pohl, M. y Tolhurst, N. (eds.) (2007). *The A to Z of Corporate Social Responsibility: The Complete Reference of concepts, Codes and Organisations*. Londres: John Willey & Sons.
- Vilanova, M., Lozano, J.M., Dinares, M. (2006). *Accountability: Comunicación y Reporting en el ámbito de la RSE*, Madrid: Forética.
- Vogel, S.K. (1996). *Free Markets, More Rules*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.
- Vogel, D. (2005). *The Market for Virtue. The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Vogel, D. (2008). Private Global Business Regulation. *Annual Review of Political Sciences*, 11, 261-282.
- Von Calter, G. y Deketelare, K. (2001). The Use of Voluntary Agreements in the European Community's Environmental Policy. En E.W. Orts y K. Deketelaere (eds.), *Environmental Contracts: Comparative Approaches to Regulatory Innovation in the United States and Europe* (p. 199-246). Londres: Kluwer.

BIBLIOGRAFÍA

Waddell, S. (2000a). *Emerging Models for Developing Water Systems for the Rural Poor: From Contracts to Co-Production. Research and Survey Series*. Londres: Business Partners for Development.

Waddell, S. (2000b). A “Win-Win” Role for Civil Society in Business Strategy. *Journal for Nonprofit Management*, 4, 1, 24-43.

Waddell, S. (2000c). The Role of Nonprofits in Business Strategy. En J. Bendell (ed.), *Terms for Endearment: Business, NGOs and Sustainable Development*. Sheffield, UK: Greenleaf Publications.

Waddell, S. (2002a). Global Public Policy Networks: Contested Spaces where the Human Spirit can Triumph. Report to the Ford and Spencer T and Ann W Olin Foundations. *Delivered at the International Association of Business and Society Annual Meeting in Victoria, B.C., Canada June 29*. <<http://www.gan-net.net>>

Waddell, S. (2002b). Core Competencies: A Key Force in Business-Government-Civil Society Collaborations. *Journal for Corporate Citizenship*, 7, 43-56.

Waddell, S. (2002c). New Era Societal Learning Leadership: Six core concepts to cross the development divides. *Reflections: Journal of the Society for Organizational Learning*, 3, 4, 19-27.

Waddell, S. (2003a). Global Action Networks: A Global Invention Helping Business to Make Globalization Work for All. *Journal of Corporate Citizenship*, 12, 27-42.

Waddell, S. (2003b). Global Action Networks: Building Global Public Policy Systems of Accountability *AccountAbility Quarterly*, 20, 19-26.

Waddell, S. (2005). *Societal Learning and Change: How Governments, Business and Civil Society are Creating Solutions to Complex Multi-Stakeholder Problems*. Sheffield, UK: Greenleaf.

Waddell, S.J., White, A., Zadek, S. y Radovich, S. (2006). *The Future of Global Action Network. The Challenges and Potential*. A Report to USAID-GDA. Boston: GANNet y AccountAbility.

Waddock, S. (1997). *Volume Editor, Research in Corporate Social Performance and Policy: Teaching Business in Society Interactively*, James E. Post, Series Editor. Greenwich, CT: JAI Press.

Waddock, S. (2004). Parallel Universes: Companies, Academics, and the Progress of Corporate Citizenship. *Business and Society Review*, 109, 5-42.

Waddock, S. (2006). *Leading Corporate Citizens: Vision, Values, Value Added*, (3a ed. 2009; 2a ed. 2006; 1a ed. 2002). Nueva York: McGraw-Hill/Irwin

Waddock, S. (2007). Leadership Integrity in a Fractured Knowledge World. *Academy of Management Learning and Education*, 6, 4, 547-557.

Waddock, S. (2008). *The Difference Makers: How Social and Institutional Entrepreneurs Created the Corporate Responsibility Movement*. Sheffield, UK: Greenleaf Publishing.

Waddock, S. (2008b). Building the Institutional Infrastructure for Corporate Responsibility. *Academy of Management Perspective*, 22, 3, 87-108.

Waddock, S., Andriof, J., Husted, B y Rahman, S. (2002). *Unfolding Stakeholder Thinking: Theory, Responsibility, and Engagement*. Sheffield, UK: Greenleaf Publishing.

Waddock, S., Andriof, J., Husted, B y Rahman, S. (2003). *Unfolding Stakeholder Thinking 2: Relations, Communication, Reporting and Performance*, Sheffield, UK: Greenleaf Publishing.

Waddock, S y Bodwell, Ch. (2007). *Total Responsibility Management: The Manual*. Sheffield, UK: Greenleaf Publishing.

Waddock, S., McIntosh, M. y Kell, G. (eds.) (2004). *Learning to Talk: Corporate Citizenship and the Development of the UN Global Compact*. Sheffield, UK: Greenleaf Publishing.

Waltz, K. (1979). *Theory of International Politics*. Reading: Addison-Wesley.

Wasserman, S. y Faust, K. (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

BIBLIOGRAFÍA

Webb, K. (ed.) (2004a). *The Carlson Research Unit for Innovation, Science and Environment*. Ottawa: Carleton University Press.

Webb, K. (2004b). Understanding the Voluntary Codes Phenomenon. En K. Webb (ed.), *The Carlson Research Unit for Innovation, Science and Environment* (p. 1-31). Ottawa: Carleton University Press.

Webb, K. y Morrison, A. (2004). The Law and Voluntary Codes: Examining the “Tangled Web”. En K. Webb (ed.), *The Carlson Research Unit for Innovation, Science and Environment* (p. 97-177). Ottawa: Carleton University Press.

Weber, M. (1922). *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der Verstehenden Soziologie*. 5. Auflage (Studienausgabe), hrsg. von Johannes Winckelmann, Tübingen. Original de 1922, publicado 1980.

Weber, M. (1967). *El Político y el Científico*, Madrid: Alianza.

White, A.L. (1999). Sustainability and the Accountable Corporation. *Environment*, . 41, 8, 3-43.

White, A.L. (2005). New Wine, New Bottles: The Rise of Non-Financial Reporting. *A Business Brief of Business for Social Responsibility*. San Francisco: Business for Social Responsibility, June.

White, A.L. y Zinkl, D. (1998). *Green Metrics: A Global Status Report on Standardized Corporate Environmental Reporting*. Joint Publication-report by CERES Annual Conference. Boston: CERES and Tellus Intitute.

Whitman, J. (2005). *The Limits of Global Governance*. Oxon: Routledge.

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

Witte, J.M. y Reinicke, W. (2005). *Business Unusual: Facilitating United Nations Report Through Partnerships*. Report commissioned by the United Nations Global Compact office, produced by the Global Public Policy Institute.

<http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/un_business_partnerships/Business_UNUsual_FINAL.pdf>

Witte, J.M., Benner, Th. y Streck, Ch. (2005). Partnerships and Networks in Global Environmental Governance. En U. Petschow, J. Rosenau y E.U.V. Weizsacker (eds.), *Governance and Sustainability: New Challenges for States, Companies and Civil Society*. Sheffield, UK: Greenleaf.

Wolfers, A. (1962). *Discord and Collaboration. Sea's on International Relations*. Baltimore: The Johns Hopkins UP.

Wood, D.J. (1991). Corporate Social Performance Revisited. *Academy of Management Review*, 16, 4, 691-718.

Woods, N. (2002). Global Governance and the Role of Institutions. En D. Held y A. McGrew (eds.), *Governing Globalization* (p. 25-45). Cambridge, UK: Polity Press,

World Business Council for Sustainable Development (2006). *WBCSD Annual Review 2005 - From Awareness to Action*. Ginebra: WBCSD.

World Business Council for Sustainable Development (2006a). *Catalyzing Change. A Short History of the WBCSD*. Ginebra: WBCSD.

World Business Council for Sustainable Development (2006b). *From Challenge to Opportunity. The Role of Business in Tomorrow's Society*. Ginebra: WBCSD.

World Business Council for Sustainable Development (2006c). *A Global Business Alliance for Sustainable Development. The WBCSD's Regional Network*, October, 2006. Ginebra: WBCSD.

World Business Council for Sustainable Development (2007). *WBCSD Annual Review 2006 - Then & Now: Celebrating the 20th anniversary of the "Brundtland Report*. Ginebra: WBCSD.

World Business Council for Sustainable Development (2008). *WBCSD Annual Review 2007 – The times they are a-changing'*. Ginebra: WBCSD.

World Commission on Sustainable Development (1987). *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press.

BIBLIOGRAFÍA

World Economic Forum (2002). *Global Corporate Citizenship: The Leadership Challenge for CEOs and Boards*. World Economic Forum Global Corporate Citizenship Initiative in partnership with IBLF. Ginebra: WEF.

World Economic Forum (2008). *Partnering to Strengthen Public Governance. The Leadership Challenge for CEOs and Boards*, World Economic Forum Global Corporate Citizenship Initiative in partnership with BSR, AccountAbility, J. F. Kennedy School of Government of Harvard University y IBLF. January 2008. Ginebra: WEF.

Yin, R.K. (1981). The Case Study Crisis. Some Answers. *Administrative Science Quarterly*, 26, 58-65.

Yin, R.K. (1984). *Case Study Research: Design and Methods, Applied Social Research Methods*. Newbury Park Ca: Sage Publications

Young, O.R. (1980). International Regimes: Problems of Concept Formation. *World Politics*, 32, 331-356.

Young, O.R. (1999). *Governance in World Affairs*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.

Ysa, T. (2007). Governance Forms in Urban Public-Private Partnerships. *International Public Management Journal*, 10, 1, 35-57.

Zadek, S. (2001a). *The Civil Corporation: The New Economy of Corporate Citizenship*. Stirling, VA: Earthscan.

Zadek, S. (2001b). *Endearing Myths, Enduring Truths: Partnerships Between Business, Civil Society Organisations and Governments*. Washington DC: Business Partners for Development.

Zadek, S. (2006). *The Logic of Collaborative Governance. Social Responsibility, Accountability and the Social Contract*. Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper 17. Cambridge, MA: CSR Initiative, J.F.K. School of Government, Harvard University.

Zadek, S. y Radovich, S. (2006). *Governing Collaborative Governance: Enhancing Development Outcomes by Improving Partnership Governance and Accountability*. Corporate

Social Responsibility Initiative Working Paper 23. Cambridge, MA: Corporate Social Responsibility Initiative J.F.K. School of Government, Harvard University.

Zammit, A. (2003). *Development at Risk: Rethinking UN-Business Partnerships*. Ginebra: UNRISD.

Zürn, M. (2005). Global Governance and Legitimacy Problems. En D. Held y M., Koenig-Archibugi (ed.), *Global Governance and Public Accountability* (p. 136-163). Oxford: Blackwell.

RECURSOS DE INTERNET

Naciones Unidas y organismos especializados

UNCTAD - <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2991&lang=1>

UNDP - <http://europeandcis.undp.org/home/show/1084F26D-F203-1EE9-B816845BF747FA09>

UNDP- http://www.undp.org/partners/business/corporate_social_responsibility.shtml

UNEP- <http://www.unepfi.org/>

UN Global Compact - <http://www.unglobalcompact.org/>

UNIDO - <http://www.unido.org/index.php?id=876>

UN Research Institute for Social Development - <http://www.unrisd.org/>

Organizaciones internacionales

Banco Mundial – Principios de Ecuador - <http://www.equator-principles.com/principles.shtml>

Corporación Financiera Internacional – BM

<http://www.ifc.org/ifcext/economics.nsf/Content/CSR-IntroPage>

OCDE- Líneas directrices para empresas multinacionales

http://www.oecd.org/topic/0,3373,en_2649_34889_1_1_1_1_37439,00.html

OECD Convention for Combating Bribery of Foreign Officials in International Business Transactions

http://www.oecd.org/document/21/0,3343,en_2649_34859_2017813_1_1_1_1,00.html

OIT- Principios Fundamentales del Trabajo

<http://www.ilo.org/public/english/standards/index.htm>

OIT – <http://www.ilo.org/public/english/employment/multi/corporate/index.htm>

Banco Mundial

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/CGCSRLP/0,,contentMDK:20719568~pagePK:64156158~piPK:64152884~theSitePK:460861,00.html>

Gobiernos

Gobierno de España – Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

<http://www.mtas.es/es/empleo/economia-soc/RespoSocEmpresas/indice.htm>

Congreso de Diputados – España

http://www.congreso.es/public_oficiales/L8/CONG/BOCG/D/D_424.PDF#page=3

Gobierno del Reino Unido – Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform -

<http://www.berr.gov.uk/>

Unión Europea

European Alliance for CSR - <http://www.csreurope.org/pages/en/alliance.html>

European Commission Enterprise and Industry - http://ec.europa.eu/enterprise/csr/index_en.htm

European Commission Employment and Social Affairs –

http://ec.europa.eu/enterprise/csr/index_en.htm

European Commission Sustainable Development –

http://ec.europa.eu/sustainable/welcome/index_en.htm

European Commission Trade - http://ec.europa.eu/trade/issues/global/csr/index_en.htm

European Multistakeholder Forum on CSR –

http://ec.europa.eu/enterprise/csr/forum_2009_index.htm

Organizaciones empresariales

Business Europe - <http://www.busesseurope.eu/Content/Default.asp?PageID=413>

Cámara Internacional de Comercio - <http://www.iccwbo.org/>

Comisión Trilateral <http://www.trilateral.org/>

Conference Board <http://www.conference-board.org/>

Eurocadres - <http://www.eurocadres.org/>

Foro Económico Mundial - <http://www.weforum.org/en/index.htm>

Organizaciones empresariales de RSE

Business for Social Responsibility - USA - <http://www.bsr.org/>

Business in the Community –UK - <http://www.bitc.org.uk/>

Club de Excelencia en Sostenibilidad – España - <http://www.club sostenibilidad.org/>

Caux Round Table <http://www.cauxroundtable.org/>

CSR Europe - <http://www.csreurope.org/>

Ethos Institute Brasil - <http://www.ethos.org>

Forum Empresa - <http://www.empresa.org/>

Foro de Reputación Corporativa –España – <http://www.reputacioncorporativa.org>

International Business Leaders Forum – <http://www.iblf.org/>

Novethic – Francia –

<http://www.novethic.fr/novethic/developpement-durable/entreprise-environnement/immobilier-durable/>

Observatoire sur la responsabilité sociétale des entreprises – Francia - <http://www.orse.org/>

World Business Council for Sustainable Development - <http://www.wbcsd.org>

Consultores RSE

Accountability – UK - <http://www.accountability21.net/>

Foretica – España - <http://www.foretica.es/es/index.asp?MP=7&MS=25&MN=1>

Fundación Entorno – España - <http://www.fundacionentorno.org/>

Sustainaibility – UK - <http://www.sustainability.com/>

Instrumentos y estándares de RSE

AA1000 Assurance Standard - <http://www.accountability21.net/aa1000series>

Business Principles for Countering Bribery

http://www.transparency.org/global_priorities/private_sector/business_principles

Dow Jones Sustainability Index – <http://www.sustainability-index.com/>

EMAS – European Commission - http://ec.europa.eu/environment/emas/index_en.htm

FTSE4Good - http://www.ftse.com/Indices/FTSE4Good_Index_Series/index.jsp

Global Sullivan Principles of Corporate Social Responsibility

<http://www.globalsullivanprinciples.org/principles.htm>

ISO 14000 - http://www.iso.org/iso/iso_14000_essentials

ISO Social Responsibility

<http://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/2000/2122/830949/3934883/3935096/home.html?nodeid=4451259&vernum=0>

Social Accountability International Standard – SA8000 - <http://www.sa-intl.org/>

Organizaciones y foros no gubernamentales

Amnesty International UK – Business and Human Rights –

<http://www.amnesty.org.uk/content.asp?CategoryID=10112>

CERES – USA- <http://www.ceres.org/page.aspx?pid=705>

Clean Clothes Campaign - <http://www.cleanclothes.org/codes/ccccode.htm>

Friends of the Earth Europe - <http://www.foeeurope.org/>

Fundación Ecología y Desarrollo – España - <http://www.ecodes.org/>

Fundación Carolina - <http://www.fundacioncarolina.es/es>

Fundación Bertelsmann –

BIBLIOGRAFÍA

http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-98D11509-1E4ADEA7/bst_engl/hs.xsl/461.htm

IARSE- Argentina - http://www.iarse.org/new_site/site/index.php

Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa – España –

<http://www.observatoriorsc.org/>

The Corporate Responsibility Core Campaign – <http://www.corporate-responsibility.org>

UN Global Compact Critics - <http://globalcompactcritics.blogspot.com/>

Iniciativas *Multistakeholder*

Ethical Trading Initiative - <http://www.ethicaltrade.org/>

Extractives Industries Transparency Initiative - <http://www.ethicaltrade.org/>

Forest Stewardship Council - <http://www.fscus.org/>

Global Reporting Initiative - <http://www.globalreporting.org/AboutGRI/>

Marine Stewardship Council - <http://www.msc.org/>

Responsible Care Chemical Industry - <http://www.responsiblecare.org/>

Universidades, institutos y centros de investigación

Ashridge Center for Business and Society

Center for Corporate Citizenship – Boston College - <http://www.bcccc.net/>

Corporate Social Initiative – Harvard University - <http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/>

<http://www.ashridge.org.uk/Website/Content.nsf/wFARACB/Ashridge+Centre+for+Business+and+Society?opendocument>

European Academy of Business in Society (EABIS) - <http://www.eabis.org/>

Institute for Supply Management - <http://www.ism.ws/sr/>

Instituto de Innovación Social- ESADE - <http://www.esade.edu/innovacionsocial/>

Media

CSR Wire - <http://www.csrwire.com/>

Ethical Corporation – <http://www.ethicalcorp.com/>

