

**GLOBALIZACIÓN, CAPITALISMO FINANCIERO Y RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIAL: TENSIONES ESTRUCTURALES**

CHRISTIAN ANDRÉS MEDINA LOPEZ

MYRIAM SOFIA VARGAS LÓPEZ

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE MAGISTER EN
DIRECCIÓN Y GERENCIA DE EMPRESAS**

Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario

Maestría en Dirección y Gerencia de Empresas

Facultad de Administración

Bogotá D.C., Enero de 2013

**GLOBALIZACIÓN, CAPITALISMO FINANCIERO Y RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIAL: TENSIONES ESTRUCTURALES**

CHRISTIAN ANDRÉS MEDINA LOPEZ

MYRIAM SOFIA VARGAS LOPEZ

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TITULO DE MAGISTER EN
DIRECCIÓN Y GERENCIA DE EMPRESAS**

Tutor

Doctor. DAVID HERNÁNDO BARBOSA

Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario

Maestría en Dirección y Gerencia de Empresas

Facultad de Administración

Bogotá D.C., Enero de 2013

Dedicamos este documento a nuestras familias, quienes pacientemente aguardaron y apoyaron la extensión espacio-temporal de esta maestría y el desarrollo de este texto que finalmente ve la luz.

Nuestro agradecimiento a nuestro profesor, director y amigo, David Hernando Barbosa, cuyo consejo, acompañamiento y apoyo fue determinante en el proceso de elaboración de esta investigación.

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO	6
RESUMEN	13
PALABRAS CLAVE	13
ABSTRACT	13
KEYWORDS	14
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO 1. EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN	16
CAPÍTULO 2. CAPITALISMO Y GLOBALIZACIÓN, UNA RELACIÓN SINÉRGICA.....	19
CAPÍTULO 3. CONSOLIDACIÓN DEL CAPITALISMO FINANCIERO...27	
CAPÍTULO 4. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL. EVOLUCIÓN, ALCANCE Y FINALIDAD.....	30
CAPÍTULO 5. APROXIMACIÓN INTEGRAL Y TENSIONES ESTRUCTURANTES	36
CONCLUSIONES	45
RECOMENDACIONES	49
BIBLIOGRAFÍA	51

GLOSARIO

Capitalismo: Sistema económico que sustituye al feudalismo, y que fuera propuesto por Adam Smith (1776) en su obra “La riqueza de las naciones”, tras exponer la tendencia innata del ser humano en hacer trueques entre bienes y elementos de valor. Se caracteriza por defender la propiedad privada y por incentivar el emprendimiento empresarial que permita acumular riqueza (Capital), con el que incrementar dicha propiedad y medios de producción. El intercambio de este capital acuñado se da en espacios de mercado que, gracias a las leyes de oferta y demanda (Denham-Steuart, 1767), se regula a sí mismo.

Capitalismo financiero: Se estima como la tercera de las cuatro etapas del capitalismo (Del valle, 1981). Es el resultado del proceso histórico en donde la acumulación de capital a partir del desarrollo de la industria fue menos lucrativa que las transacciones financieras que negociaban con el concepto de valor, y no ya con los medios de producción. El capitalismo financiero partió de tranzar en mercados de inversores sobre los recursos existentes en tiempo presente, y evolucionó al punto de negociar potenciales recursos y propiedades en tiempos futuros, así como negociar con deudas e intereses acumulados tanto para sociedades privadas, Estados, y personas naturales. Se atribuye a los excesos alcanzados dentro de su rango de operaciones la inestabilidad de la economía globalizada desde finales de 1980 hasta hoy.

Competitividad: El término competitividad surge de los análisis de David Ricardo relacionados con las ventajas comparativas. De ellas surge la ventaja competitiva como un elemento no heredado que, a diferencia de la superioridad en recursos naturales, logra destacar un bien o servicio por encima del resto del mercado a partir del perfeccionamiento del mismo, surgido tras un proceso generalmente de investigación y desarrollo. Desde el punto de vista empresarial, Michael Porter introduce el concepto de ventaja competitiva como el valor que una

empresa es capaz de crear para sus clientes en forma de de menores precios. En el documento se menciona la competitividad como la dinámica en la que se insertaron los Estados para alcanzar los niveles esperados de desarrollo y eficiencia, de acuerdo a los derroteros establecidos por el Banco Mundial y el FMI. (Rojas, 1999)

Corporación: En su expresión más técnica, la corporación es una figura jurídica de asociatividad para actividades comerciales que puede ser creada por una o más personas naturales para cumplir un papel determinado, con amplios derechos amparados por la ley, muy similares a los que tiene una persona natural. Esto último significa que ley le otorga directamente a la corporación un reconocimiento que le significa derechos y obligaciones, por encima de las que los miembros de su gobierno corporativo asumen directamente.

Las corporaciones son vistas como uno de los símbolos del modelo capitalista, en tanto se han convertido en la forma predilecta de asociación empresarial que facilita la participación mixta de personas, empresas y actores gubernamentales en el desarrollo de operaciones comerciales de alto nivel. Ha sido en el marco de su existencia que se han propiciado las condiciones para importantes desfalcos e ilícitos financieros (Emberland, 2006) como los ocurridos con Enron, World.com, Xerox y Parmalat, entre los años 2001 a 2003. No significa que su naturaleza sea por defecto negativa, pero las particularidades del margen de acción que su condición legal le otorga, le permite no asumir responsabilidades individuales a su cuerpo de accionistas y junta directiva, lo que en negocios permite mayor flexibilidad y eficiencia en las actividades.

Crisis: Describe cualquier evento que es, o que puede conducir a situación de inestabilidad y peligro que logre afectar de forma equitativa a individuos, grupos, comunidades o a una sociedad entera. En términos generales, se dan debido a cambios de naturaleza negativa en condiciones de equilibrio económico, político, social o medioambiental, en especial cuando suceden como secuencias emergentes de pequeño o nulo margen de previsión. En el documento nos

referimos a las siguientes crisis: a) Crisis *subprime*, que fue uno de los nombres que se le dio a la crisis hipotecaria sucedida en Estados Unidos en el año 2008 ocasionada por falta de garantías de pago ante un exceso de créditos para compra de vivienda, otorgados principalmente por el atractivo que estos títulos generaron en el mercado bursátil como ganancia futura. b) Crisis del 29, nombre genérico otorgado a la crisis de 1929 ocasionada por el crecimiento productivo desmesurado durante la década de 1920 que generó sobre-especulación y una alta deflación en la balanza comercial de EEUU; c) Crisis de 1998, conocida también como “burbuja punto com” hace referencia a la alta especulación que ocasionó el crecimiento exponencial de los negocios-portales en internet gracias a las potenciales inversiones en publicidad que se esperaban por esta vía, y que ocasionaron, finalmente, la caída del índice Nasdaq. d) Crisis Europea, también conocida como “Crisis de deuda de la zona Euro”, es una crisis que está en marcha desde 2012 y que ha afectado las economías de varios Estados adscritos a la Unión Europea, ocasionada principalmente por la iliquidez de los Estados para cumplir con sus obligaciones ante créditos adquiridos, lo que desestimuló la inversión, incrementó tasas de interés, disminuyó el flujo de capitales e incentivó el crecimiento del desempleo.

GATT: Corresponde a las siglas en inglés de “*General Agreement on Tariffs and Trade*” o Acuerdo General de Tarifas y Comercio, que fuera firmado por más de 75 países entre 1947 y 1994 convirtiéndose en el principal instrumento para elaborar las normas comerciales aceptadas para regular el comercio mundial durante ese margen de tiempo. Su funcionamiento se asimila al de un tratado multilateral en donde se acuerda conjuntamente comerciar con bajos aranceles y en condiciones de reciprocidad. Pese a que durante la década del 60 generó crecimientos importantes en diferentes economías gracias al incentivo de las exportaciones, fue también el causante de la generación de medidas proteccionistas de grandes mercados como el norteamericano y el europeo. Adicionalmente evidenció para los países en desarrollo las condiciones de desigualdad en las que participaban del comercio mundial, considerando las pocas

posibilidades de su portafolio de productos en contraste con los mercados industrializados del entonces denominado, primer mundo. El GATT fue la base para la conformación de la Organización Mundial del Comercio, OMC.

Globalización: Se entiende como “la situación que se crea cuando existen factores, relaciones y procesos que tienen origen, actúan, se reproducen, repercuten o se identifican en el espacio mundial, con concreción y materialización diversas en flujos, actores, comportamientos y valores” (Martinez, 2003, pág. 87). En consecuencia, entendemos que hay diferentes tipos de globalización (Ecológica, Comunicacional, Militar, Política, Demográfica, Cultural, Ideológica) y que la que hoy nos ocupa reúne todas estas en un único macroproceso de incidencia planetaria, guardando profunda interdependencia entre los diferentes tipos existentes, y generando que los efectos en diferentes espacios geográficos tengan efectos a nivel mundial. La globalización es considerada como la fase final del desarrollo del capitalismo, en torno a la configuración de un mercado global que se impone a los estados-nación. El proceso es básicamente económico, tiene un alcance global y según la filiación socioeconómica, puede ser percibido como positivo (el fin de la historia. y la configuración de un mundo regido por la lógica del mercado, con sus correlatos políticos asociados al liberalismo, como en el caso de Fukuyama, Omaha o Guhenno) o negativo (se impone la lógica de la acumulación de capital y altas condiciones de inequidad, se denomina mundialización y es ampliamente expuesta en Amin, Beck, Stiglitz, Bauman y Krugman).

Gobierno Corporativo: Entendemos gobierno corporativo como el “conjunto de prácticas, expresadas formalmente o no, que gobiernan las relaciones entre los participantes de una empresa, principalmente entre los que administran (la gerencia) y los que invierten recursos en la misma (los dueños y los que prestan dinero en general)” (CAF, 2005. Pág. 5). En el documento se destaca en el aparte de la ISO 26000, como uno de los elementos centrales en los que se centra esa fuente de la responsabilidad social empresarial.

Mercado de capitales: Es el conjunto de mecanismos que tiene una economía, para orientar la asignación y distribución de los recursos de capital, utilizados en el proceso de transferencia del ahorro a la inversión, según la Ley 964 de 2005. A través de este mercado se intercambian fondos o medios de financiamiento a mediano y largo plazo y busca canalizar recursos nuevos y ahorro de los inversores hacia las necesidades de inversión. En el documento se menciona este mecanismo dentro de la explicación de la consolidación de la hegemonía del capitalismo financiero, dentro del cual el mercado de capitales se convirtió en el escenario único para generar crecimiento en rentabilidades no sólo para personas naturales sino para Estados y organismos públicos, con lo que dineros de tesoro pasaron a hacer parte de las reservas de inversión, asumiendo igualmente los riesgos inherentes a este procedimiento.

Mercado de derivados: Es el tipo de mercado a través del cual se asegura el precio a futuro sobre la compra o venta de un activo, para prevenir o adelantarse a las posibles variaciones al alza o a la baja del precio que ocurran sobre éste. Ejemplo: el precio del oro, del petróleo (en el caso de commodities), o de acciones, índices bursátiles, tasa de interés, valores de renta fija, etc. (en el caso de instrumentos financieros). Generalmente este instrumento financiero es diseñado sobre un subyacente y su precio depende del precio del mismo. En términos generales, un derivado es un acuerdo de compra o venta de un activo determinado, en una fecha futura específica y a un precio definido. Los activos subyacentes, sobre los que se crea el derivado, pueden ser acciones, títulos de renta fija, divisas, tasas de interés, índices bursátiles, materias primas y energía, entre otros.

Neoliberalismo: Corresponde a la corriente político-económica orientada a apoyar la reducción en la intervención del Estado en materia económica y social, que propone dejar en manos de los particulares o empresas privadas el mayor número de actividades comerciales y productivas posible, sobre la base de argumentos de eficiencia, competitividad y calidad. A la doctrinas neoliberales se

les crítica frecuentemente por avalar un escenario en el que los Estados son cada vez menos dueños de sus recursos naturales y de sus mercados, beneficiando únicamente a intereses particulares de grandes grupos económicos generalmente foráneos, y favoreciendo el empobrecimiento y la inequidad social en todas las sociedades en donde es aplicado. Además suele abrir espacio a actividades de corrupción, clientelismo y tráfico de influencias que incrementan las malas prácticas en la gobernabilidad y la confianza y legitimidad de los aparatos institucionales, desvirtuando el ejercicio democrático en los Estados.

OMC: Organización Mundial del Comercio, establecida en la Ronda de Uruguay para recibir del GATT la liberación económica y ser el nuevo marco institucional común para la regulación y el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros. Se conformó como un organismo internacional y hoy por hoy se ocupa del total de normas que rigen el comercio entre los países, independiente de los acuerdos bilaterales y multilaterales que existan entre ellos. Pese a que su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades, es frecuente foco de críticas y acusaciones en la que le señalan de parcialidad hacia grandes productores y corporaciones, beneficiándoles en contraste con las pequeñas que resultan viéndose afectadas por las transacciones de alto volumen y coste, en una nueva forma de manipulación de los términos de intercambio. Se estima como uno de los pilares sobre los que se ha soportado el proceso de globalización de las últimas dos décadas.

Responsabilidad social empresarial: Hace referencia a la responsabilidad que tiene una organización por los impactos de sus decisiones y actividades en una sociedad y en el ambiente, a través de un comportamiento ético y transparente que contribuya al desarrollo sostenible, a garantizar la salud y el bienestar de la sociedad, a considerar las expectativas de sus stakeholders, que esté en cumplimiento de las leyes aplicables y en consistencia con las normas de

comportamiento internacional, y que todo esto se encuentre integrado en su organización a partir de sus prácticas y sus relaciones. (ISO, 2010).

Stakeholders: Se entienden como el individuo o grupo de individuos que tienen interés o que pueden resultar afectadas por cualquier decisión o actividad de una organización. Generalmente se incluyen empleados, proveedores, consumidores, comunidades, gobierno, industria y accionistas, aunque no están limitados por esta lista. (ISO, 2010)

Transnacionalismo: Hace referencia a las relaciones, estructuras y fenómenos que se definen en sus sujetos, categorías y causas sin relación con las identidades propias del estado nacional y cuyo ámbito cruza las fronteras establecidas por el principio de nacionalidad. Lo transnacional ocurre por encima e independientemente de las fronteras nacionales y no entre ellas o entre sujetos definidos en su seno y actúan a partir de intereses y de reflexiones comunes (territoriales, religiosos, lingüísticos o comerciales) y a su vez se apoyan sobre redes nacionales para reforzar su solidaridad más allá de las fronteras geográficas. En el documento el término se usa para presentar las dinámicas de las corporaciones en el marco de los intereses propios del capitalismo financiero, así como la atención prestada desde las fuentes de la responsabilidad social empresarial de cara a las operaciones que escapan a la formalidad desde lo estatal.

GLOBALIZACIÓN, CAPITALISMO FINANCIERO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL: TENSIONES ESTRUCTURALES

RESUMEN

Los efectos nocivos que el capitalismo financiero y la globalización han tenido sobre los equilibrios sociales y económicos están estrechamente relacionados con los argumentos conceptuales que, como una llamada de atención, han llegado a las corporaciones y las empresas por la responsabilidad social corporativa. Sin embargo, el modelo construido en torno a la acumulación de capital y beneficios han planteado una relación simbiótica en la que ellos mismos son el recurso y el fin de su propia existencia, dando lugar a tensiones estructurales que anula las alternativas de ser sostenible y socialmente responsable al mismo tiempo. El camino que enfrentamos como sociedad, como empresas y como modelo económico sostenible se basa en el trabajo conjunto y los cambios en la manera de abordar el mercado.

PALABRAS CLAVE

Globalización, Capitalismo Financiero, Responsabilidad Social Empresarial, Inequidad Social.

ABSTRACT

The harmful effects that globalization and financial capitalism has had on social and economic balances are closely related to the conceptual arguments that, as a wake-up call, have come to corporations and business by corporate social responsibility. However, the model built around the accumulation of capital and profits have raised a symbiotic relationship in which are themselves resource and

end of their own existence, giving rise to structural tensions that voids the alternatives of being sustainable and socially responsible at the same time. The path we face as a society, as companies and as sustainable economic model is based on joint efforts and changes in the way to approach the market.

KEYWORDS

Globalization, Financial Capitalism, Corporate Social Responsibility, Social Inequity.

INTRODUCCIÓN

Dentro de las diferentes respuestas que se dan a los problemas que enfrentan las economías en el presente siglo, tales como la pobreza, la inequidad y la corrupción, surge la responsabilidad social empresarial. Dichos problemas encuentran su origen, según diversos autores reconocidos, en los efectos que traen consigo el predominio cada vez mayor del capitalismo financiero en un mundo determinado por la globalización.

En el presente trabajo los autores revisan el origen, concepto y evolución de los conceptos globalización, capitalismo financiero y responsabilidad social, para posteriormente analizar si los elementos constitutivos de cada uno de estos conceptos tienen entre sí una serie de relaciones que permitan considerar que la responsabilidad social puede aportar efectivamente en la solución de los problemas anteriormente mencionados.

Como resultado de la investigación se logran identificar cuatro tensiones estructurales que aportan en la comprensión de la agudización de los problemas referidos a pesar de los grandes esfuerzos hechos por los países, los gobiernos y las empresas. Dichas tensiones estructurales son: 1) El deber del Estado de garantizar derechos a los ciudadanos dentro de su territorio, frente a la dependencia existente por los grandes grupos económicos y agentes de capital, de origen privado o público, nacional o transnacional; 2) El deber del sistema económico de ofrecer igualdad de oportunidades basadas en el trabajo y el ánimo de lucro, frente a un modelo de creación de la riqueza basado en el beneficio segmentado, la especulación y el riesgo; 3) El derecho de propiedad equitativo para todo ciudadano en modelos democráticos, frente a la concentración exagerada de recursos en poder de una minoría; y 4) El deber de la empresa con el modelo económico y la obligación ética de asumir voluntariamente políticas de responsabilidad social empresarial. Se concluye la necesidad de continuar trabajando en la comprensión de los fenómenos analizados para avanzar en la construcción y redefinición de respuestas cada vez más eficientes y efectivas.

CAPÍTULO 1. EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

A lo largo de las últimas décadas el término globalización ha formado parte de diversos dominios disciplinares como el derecho, la economía, la ciencia política y la comunicación social. La interpretación actual del término emerge en la primera parte de la década de 1990, a partir de una serie de eventos claves en ese momento: la reconfiguración de bloques económicos regionales (Unión Europea, Nafta, Asean, Caricom, Alca, Mercosur, entre otros), la paulatina masificación de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones -TIC-, y la fase final de la Guerra Fría con la consecuente transformación del sistema internacional que pasaba de un modelo claramente bipolar a una estructura unipolar/multipolar (Bedoya, 2009; CEPAL, 2002). A pesar de que en dicha década el uso del término era básicamente anecdótico y descriptivo -dejando de lado los aspectos conceptuales y teóricos-, ya era fácil prever la relevancia que el fenómeno tendría en los siguientes años en razón a la profundización en los cambios de orden social, comercial, cultural, político y tecnológico.

El fin de la Guerra Fría fue recibido con mucho optimismo por una buena parte de los sistemas sociales; fin que trajo consigo el triunfo de la ideología occidental neoliberal de apertura de mercados, economías de escala y la persecución natural del interés individual en cada ciudadano. Se generó entonces un contexto en el cual emergieron una serie de reflexiones que llevaron a políticos y académicos a indicar que se estaba configurando «el fin de la historia», lo cual expresó Francis Fukuyama (1989) en los siguientes términos:

Lo que podríamos estar presenciando no sólo es el fin de la guerra fría, o la culminación de un período específico de la historia de la posguerra, sino el fin de la historia como tal: esto es, el punto final de la evolución ideológica de la humanidad y la universalización de la democracia liberal occidental como la forma final de gobierno humano. (Fukuyama, 1989, p. 4).

A partir de ese momento se han construido una gran diversidad de argumentos a favor y en contra del fenómeno de globalización (Fanzio Vengoa, 1998), mientras los sistemas humanos han venido configurando una realidad que dista marcadamente del mundo anunciado por Fukuyama. Una realidad demarcada por la diseminación y profundización del capitalismo financiero, el permanente crecimiento de las inequidades sociales y el deterioro del medio ambiente (Beck, 2010; OIT, 2004). La respuesta a este fenómeno se dio en una demorada interpretación de los derechos de los trabajadores y consumidores, así como el grado de corresponsabilidad existente en las corporaciones de cara a los desafíos planteados por el capitalismo, que son, entre otras fuentes, el origen de la Responsabilidad Social Empresarial. Sin embargo, sus resultados no fueron tan plausibles como los efectos económicos en el panorama social mundial.

La globalización y la realidad que se constituyó, son el resultado de una serie de fenómenos y decisiones políticas que condujeron a las crisis ambientales, inequidades e injusticias sociales ya indicadas, de las cuales parece hoy en día imposible escapar (Ferrer, 1997; Lee & Vivarelli, 2006). A partir de una interpretación que busca ser tanto estructural como descriptiva, entendemos la globalización como «la situación que se crea cuando existen factores, relaciones y procesos que tienen origen, actúan, se reproducen, repercuten o se identifican en el espacio mundial, con concreción y materialización diversas en flujos, actores, comportamientos y valores» (Martínez, 2003, p. 87). Este autor señala que la globalización no se enmarca exclusivamente en la dimensión económico-financiera, dado que ha permeado otras dimensiones:

Ecológica: refiriéndose a todas las relaciones interdependientes que existen en el medio ambiente y que pueden tener efectos articulados por igual en diferentes regiones del planeta, como el calentamiento global y las precipitaciones;

Comunicacional: Todas las redes existentes y en proceso de implementación que facilitan compartir tanto información, comunicación y elementos materiales en tiempo real;

Militar: todas las estrategias y recursos desplegados para el desarrollo de actividades a escala global de forma simultánea;

Política: todo el ecosistema de tratados, acuerdos y regímenes que han dejado de tener alcances bilaterales o multilaterales para pasar a tener impactos del orden global;

Demográfica: facilidades para el desplazamiento de personas entre fronteras de forma tanto regulada normativamente como informal;

Cultural o ideológica: Proceso de mundialización de corrientes, prácticas, ideologías, dogmas y otros que sean replicados en escala global;

Irregular: Todas las problemáticas y prácticas juzgables social y jurídicamente, que tienen también impacto global (narcotráfico, trata de mujeres, pandemias, blanqueo de dinero, corrupción, etc.).

Cualquiera de las dimensiones mencionadas por Martínez (2003) sugiere en sí misma un proceso de globalización y, en consecuencia, dos o más de ellas conforman una de mayor dimensión e impacto. La globalización que surgió a finales del s. XX emergió en un contexto que permitió la estructuración y desarrollo de todos sus tipos de forma simultánea, dinámica, sistémica y evolutiva. El desarrollo tecnológico aproximó cada una de las variables entre sí y entorno a los diferentes actores, mientras que la fusión de aspectos normativos (militar, política, cultural), sociales (demografía, cultural, irregular) y técnicos (ecología, comunicacional) sentaron las bases para que la campaña mediática en torno a la globalización tuviese varios ejemplos útiles para presentarla colectivamente como un fenómeno emergente, inatajable y que obligaba a un proceso «adaptativo» en todos los ámbitos formales e informales (Pérez, 2000).

Para varios autores, el fenómeno inicial responsable de la subdivisión-categorización vista anteriormente es la denominada globalización económica. Esta surge tras decisiones tomadas de forma iterativa y programada tanto por actores estatales como privados, en lo que resultó un constante proceso de

liberalización política y económica de impactos supranacionales, concentrados especialmente en la segunda mitad del s. XX.

La comprensión de esta sumatoria de hechos y decisiones en el marco del capitalismo financiero, y su estrecha relación con la globalización, permite una mayor comprensión en torno a los valores y características que marcan nuestro tiempo, de cara a las responsabilidades que se pueden asumir socialmente (Ardalan, 2011).

CAPÍTULO 2. CAPITALISMO Y GLOBALIZACIÓN, UNA RELACIÓN SINÉRGICA

En «La Sociedad del Riesgo Global» Beck (1998) explica la evolución de la globalización desde la comprensión de la modernidad en dos fases: una primera modernidad basada en la primacía de los estados nación que circunscribía todas sus relaciones desde una interpretación exclusivamente territorial; y una segunda modernidad marcada por lo que él denomina «la sociedad del riesgo» en la que se debe responder de forma simultánea a cinco procesos interrelacionados: la globalización, la individualización, la revolución de los géneros, el subempleo y los riesgos globales (Beck, 2002).

En la «segunda modernidad», Beck (1998) ubica la constitución de un nuevo tipo de capitalismo que gravita en un orden global con nuevas reglas para la sociedad, la política, las organizaciones y el desarrollo social. En este contexto de «riesgo global» los «valores» occidentales adquieren la condición de poder ser implementados de manera generalizada tal como lo indicaba Fukuyama (1989), condición que adquirió el carácter de obligatoriedad a pesar de las profundas asimetrías que caracterizaban y aún caracterizan a los Estados en sus niveles de desarrollo cultural, social, político y económico (Max-Neef, 2002).

Así, los países en desarrollo -con raíces y contextos culturales, sociales y políticos profundamente distintos a los de países industrializados- debieron

igualmente sumarse a la locomotora de la competitividad, la apertura de mercados, la liberalización de políticas comerciales, la especulación financiera, la adopción de nuevas tecnologías, la privatización de servicios públicos, la industrialización de sectores y la apropiación de doctrinas neoliberales, con el ánimo de poder sumarse al modelo de éxito económico ya alcanzado por primer mundo: el capitalismo (Castells, 2001; Narváez, 2010).

Una de las primeras medidas que tuvieron que adoptar los países fue permitir el ingreso de inversión extranjera con la idea de fortalecer la industria para tornarla más competitiva en el mercado global, así como favorecer la apertura de fronteras con el ánimo de homogeneizar las condiciones de competencia abierta en diferentes sectores de cada mercado local a pesar de las evidentes desigualdades económicas, sociales y políticas (Corsi, 2010; Mañán, 2010). Estas medidas fueron implementadas en un contexto de migración del GATT a la OMC, de tendencia abiertamente neoliberal, que facilita el crecimiento y fortalecimiento financiero de la empresa privada con el consecuente debilitamiento del poder de los gobiernos estatales (Castells, 2001; Kudrle, 2012; Vargas Hernández, 2008). Es este proceso el que permite la consolidación de la mencionada segunda modernidad enunciada por Beck (1998), y posteriormente el ineludible asentamiento de la globalización.

Los aportes de Joseph (2008) permiten comprender desde lo procedimental, las dimensiones económicas y financieras de cómo se estructura la mencionada segunda modernidad y la globalización (Beck, 1998; Covarrubias, 2010). El proceso se puede sintetizar en los siguientes pasos: a) el dinero que usa el Estado es prestado por la banca central, a título de deuda; b) a esa deuda se suma un determinado interés; c) la emisión de dinero genera inflación, que para ser controlada, requiere de la emisión de más dinero, que nuevamente vuelve a ser prestado al Estado por la banca central. El ciclo descrito genera un efecto de espiral que conlleva a la imposibilidad práctica de la cancelación de la deuda.

A este proceso se pueden agregar elementos de carácter político transnacional propios de la segunda mitad del s.XX y en adelante (Bauman, 2004; Becerra, 2009; Covarrubias, 2010): a) una corporación¹ fija su atención en un determinado recurso de algún país en unas condiciones políticas, económicas y sociales particulares (Bakan, 2009); b) a dicho país se le ofrece un préstamo por intermedio del Banco Mundial; c) El préstamo se hace efectivo en calidad de inversión extranjera otorgado a la corporación inicialmente interesada en el recurso, que en el país beneficiará a un determinado grupo de ciudadanos y a la corporación que explota el recurso; d) La deuda será responsabilidad pública y objeto de impuestos que podrá ser pagada no solo con dinero sino también con apoyos tales como tropas en un conflicto estratégico, o permitiendo la instalación de una base militar en el territorio, o privatizando empresas, o vendiendo barato el recurso económico. Estas deudas pueden refinanciarse las veces que sean necesarias (Joseph, 2008).

La evolución del capitalismo ofrece diferentes aproximaciones tanto cronológicas como descriptivas, según la literatura consultada. Del Valle (1981) señala cuatro fases identificables: comercial, industrial, financiera y tecnológica. La primera tuvo lugar entre los s. XV y finales del s. XVIII, siendo las actividades comerciales las que permitían la generación de riqueza. La industrial se relaciona directamente con el surgimiento de la revolución industrial, la producción en masa y la transformación de los medios de transporte, y se ubicó en los últimos años del s. XVII y finales del s. XIX. El capitalismo financiero ocurrió entre el último cuarto del s. XIX hasta 1945 con el fin de la segunda guerra mundial; en ésta las grandes masas de dinero sólo fluctuaban gracias a su participación en mercados locales e internacionales, convirtiéndose en el referente de acumulación (Becerra, 2009; Beck, 1998; Vargas Hernández, 2008; Windolf, 1999). Finalmente, el capitalismo

¹ Entendemos corporación como institución social y legal que es administrada generalmente por una junta directivos.

tecnológico, ubicado entre 1945 hasta hoy, evidencia una segunda revolución industrial enfocada esta vez en el desarrollo tecnológico representado en comunicaciones en tiempo real, desarrollos en las áreas de electrónica, informática, cibernética, biotecnología, satélites, entre otros (Pérez, 2009).

Por su parte Clark (1981), propone cuatro etapas del capitalismo tomando como fundamento de esta taxonomía el principal agente del fenómeno: 1) etapa del empresario –s. XIX–, en la cual éste se dedica personalmente a todas las áreas de su negocio; en esta etapa se estructuran las primeras corporaciones con elementos incipientes del gobierno de empresa tales como estatutos y reglamentos; 2) etapa del Gerente de Negocios profesional –primeros años del s. XX– en la que se desarrollan los sistemas legales que dieron estabilidad y claridad a la relación gerentes y accionistas; en este periodo se da la delegación del poder en el gerente de la compañía para que tome las decisiones que garanticen el adecuado funcionamiento de la organización, y emerge como característica central la cotización en bolsa de las empresas; 3) etapa del Gestor de Cartera o corredor de bolsa de principio del s. XX hasta 1960, en la cual se hizo evidente el gran potencial que tiene el valor bursátil de una empresa incluso por encima del generado por la producción de bienes; en esta fase el administrador funge como intermediario financiero; 4) etapa del Planeador del ahorro de 1960 en adelante, en la que la figura del corredor de bolsa hace tránsito a la de un administrador y/o asesor en procesos de inversión de ahorros; en este periodo dada la estructura en la cual fluye el dinero predominan las decisiones de inversión colectivas sobre las individuales (esquemas de aseguramiento como los sistemas de salud y pensiones).

Las dos propuestas, en particular las tres primeras etapas de cada una, permiten identificar al capitalismo comercial con la figura del emprendedor que crea las primeras corporaciones, un capitalismo industrial con la figura del gerente –ya no necesariamente accionista y dueño– ante un definitivo proceso de evolución en el ecosistema empresarial, y finalmente el capitalismo financiero ya

enfocado de lleno a un mercado bursátil de inversiones y de cotización en mercado de valores, en el que el corredor de bolsa adquiere una importancia sustantiva, y pasa a ser actor privilegiado en los procedimientos financieros de la organización, con sus utilidades y con inversión directa.

El denominado «capitalismo tecnológico» no es propiamente una forma de capitalismo, ni un fin en sí mismo, pero en cambio fue el medio determinante para que el capitalismo financiero y la globalización se consolidaran en la última década del s. XX. El CEO (*Chief executive officer*) y los corredores de bolsa asumieron el rol de «planeador del ahorro» logrando una desnaturalización de éste y convirtiéndolo en otra fuente de capital para invertir en los mercados. Crisis como las hipotecarias en EEUU y Europa, así como quiebras empresariales tipo «Enron» han sido posibles gracias a las particularidades del sistema económico y financiero estructurado en el contexto del capitalismo financiero.

Otra aproximación al capitalismo señala la existencia de dos formas de interpretarlo: la estadounidense (Tejana) y la europea (Renano). En ambos casos, sus diferencias se acentúan tras finalizar la segunda guerra mundial y evidencia la notable distancia en la comprensión de conceptos básicos en lo económico, social y empresarial (Albert, 1991).

Tabla 1

Comparativo entre interpretación Tejana y Renano

	Capitalismo Tejano (EEUU – Reino Unido)	Capitalismo Renano (Alemania – Japón)
Pobreza	Existe la comprensión general que la pobreza es fruto de la falta de esfuerzo y la falta de tenacidad para conseguir salir de ella. En el caso de Estados Unidos, se define como «la tierra de la oportunidad» que parte del suposición inherente de que cualquiera puede hacer	Se entiende la pobreza como un efecto negativo de la «ignorancia, la indigencia, la desesperanza y las injusticias sociales heredadas»

	Capitalismo Tejano (EEUU – Reino Unido)	Capitalismo Renano (Alemania – Japón)
	fortuna allí	
Seguridad Social	Una seguridad social muy generosa es la base de la pereza, la irresponsabilidad y los que viven del asistencialismo estatal. En consecuencia esta debe mantenerse a raya para incentivar el esfuerzo y la búsqueda de la riqueza personal por parte de cada ciudadano	Desde la segunda mitad del s. XIX, la Seguridad social en Alemania se entiende como un derecho humano y como una retribución consecuente al progreso económico, que además sirve para dinamizarlo en el mediano-largo plazo.
Pago (salario)	Se cree que alentar la idea de un rápido enriquecimiento por vía de marcadas diferencias en la remuneración e incentivos de los trabajadores que se reconocen más productivos, es fundamental para mejorar el rendimiento individual y el crecimiento económico.	Las diferencias en salarios son menos acentuadas que en el modelo tejano porque en la determinación de las mismas hay mayor participación de los miembros de las empresas. Adicionalmente la moral económica suele ser más austera y una mayor sensibilidad hacia las desigualdades y la ostentación.
Ahorro Inversión	En Estados Unidos el consumo y el crédito son prácticamente instituciones socialmente apropiadas, sobre las que se soporta la idea de satisfacción en el corto plazo como plena justificación de nuevas deudas.	En Alemania el ahorro es una virtud muy reconocida e incentivada desde la base social, por lo que «la legislación fiscal lo fomenta junto con la inversión».
Reglamentación	La reglamentación y el control es escaso, privilegiando la sensación de libertad y de crecer hasta el máximo de las posibilidades.	Hay una reglamentación estricta en el quehacer corporativo mientras que, socialmente, se valora el orden, la disciplina y las reglas precisas.

	Capitalismo Tejano (EEUU – Reino Unido)	Capitalismo Renano (Alemania – Japón)
Liberalismo financiero	El mítico Wall Street en el corazón de Nueva York se ha consolidado históricamente como el centro del capitalismo financiero en el mundo, operando e incentivando la libertad de movimientos de capital, a través de transacciones en bolsa.	Alemania suele apoyar las empresas productivas y eficientes con una banca sólida puesta al servicio de ellas, y no al contrario. Así mismo, tiene una visión conservadora de las operaciones de especulación en bolsa.
Empresa	La empresa es un medio para alcanzar el fin de un mayor beneficio económico. En ese sentido, se entiende como otra mercancía más que puede entrar al mercado y ser vendida, escindida o absorbida a discreción de los accionistas, según su necesidad.	Tanto en Alemania como en Japón se entiende la empresa como un bien para un colectivo de personas en la que hay una estrecha relación entre propietario, dirección y personal, y en donde la perdurabilidad del equipo es evidencia de confianza y honor.
Capacitación	En Estados Unidos se entiende la capacitación más como una responsabilidad del empleado y no de la empresa. Además, resulta un costo inmediato y de incierto retorno en tanto que se desconoce la duración del empleado en la empresa o en la competencia, para dicho efecto.	Se cree en la especialización de los trabajadores como una responsabilidad de la empresa, lo que directamente genera mayor compromiso, apropiación, y eficiencia.
Seguros	La finalidad central de los seguros en Estados Unidos está relacionada con cubrir los riesgos en las operaciones comerciales y financieras. Esto beneficia enormemente a las aseguradoras según las transacciones realizadas.	La existencia del seguro se explica en a seguridad comunitaria.
Inmigración	Las fronteras de Estados Unidos están abiertas (legal e ilegalmente) para mano de obra barata que sugiere una	Fronteras cerradas y resistencia a vinculación de extranjeros para no afectar la base económica nacional, ni la reinversión de la

	Capitalismo Tejano (EEUU – Reino Unido)	Capitalismo Renano (Alemania – Japón)
	mínima inversión en remuneración y seguridad social y cuya fluctuación le garantiza existencias permanentemente.	misma en el país.

Fuente: Elaboración propia a partir de Albert (2008).

En el caso del capitalismo de Estados Unidos es importante destacar el inmediatismo en la naturaleza de sus actividades, todas sirviendo al fin del enriquecimiento individual y, por consiguiente, estableciendo instituciones que no tienen en su base el bienestar colectivo en sus operaciones internas y externas. Sin embargo, es el modelo americano, gracias a las condiciones que ha traído consigo la globalización, el que predomina actualmente en las economías de occidente. Este predominio ha traído consigo fenómenos que afectan negativamente diversas esferas como la crisis financiera de 1998-99 tras la burbuja de las empresas «punto-com», y en 2008 la crisis *subprime* (Cukierman, 2012) en el marco de la especulación hipotecaria y la quiebra de los bancos de crédito y sus ahorradores.

Por su parte, la situación de Europa en 2011 - 2012 ha evidenciado la fragilidad de la unión económica en este continente. En 2009, Grecia fue el primer estado en generar desconfianza en los inversionistas al preverse que no podría pagar los créditos a los que accedió (Guillen, 2011). Esto mismo sucedió en España en 2012 y existen sustentadas dudas sobre el desempeño de Italia en este mismo aspecto. Hasta ahora la Unión Económica se ha soportado gracias a rescates articulados por el binomio Alemania-Francia, los cuales han sido criticados por los ciudadanos de dichos Estados, quienes no encuentran sustento para subsidiar a griegos, italianos y españoles, en detrimento de su propia estabilidad.

El agravamiento de las condiciones económicas de los citados Estados miembro de la Unión Europea y las condiciones del rescate han sido punto de partida de sucesivas cumbres celebradas con el objeto de evaluar las medidas y, de fondo, la viabilidad misma de la unión económica que significó el Euro. Todo esto sucede en medio de un entorno demarcado por cifras históricas de desempleo y endeudamiento en los casos de Grecia, Italia y España, así como multitudinarias manifestaciones avaladas por la Red de Resistencia Global, (Amat, Brieger, Ghiotto, Llanos, & Percovich, 2002).

En relación con las dos vertientes reseñadas, (Amin, 2006, p. 33) afirma que:

«La Unión Europea funciona como la región más perfectamente globalizada del mundo en el sentido más brutal de la palabra, es decir, la aniquilación total de la autonomía del Estado. Esto no es ciertamente el caso de Estados Unidos, ni siquiera de otras regiones del mundo donde el Estado, aunque frágil y vulnerable en principio, mantiene el control sobre sus decisiones, sólo limitadas por la Organización Mundial del Comercio (que también tiende poco a poco a aniquilar los derechos y prerrogativas de los Estados). Europa, por lo tanto, ha ido más lejos que el resto del mundo en términos de este gran paso hacia atrás».

CAPÍTULO 3. CONSOLIDACIÓN DEL CAPITALISMO FINANCIERO

Como se ha mencionado, varios autores coinciden en que la última etapa del capitalismo está relacionada con la conformación de capital a partir de operaciones financieras (Becerra, 2009; Corsi, 2010). Este nuevo «capitalismo financiero» representa la consolidación de la globalización y de sus efectos como se conocen ahora, Coq Huelva (2002) demarca tres fases del capitalismo financiero a partir de la década del 70: 1) La economía internacional del endeudamiento (1973-1982); 2) la economía de los mercados financieros (1982-

1992); y 3) la economía internacional de la especulación (1992-2000). Es importante resaltar que del año 2000 hasta la fecha, se evidencian las mismas condiciones de la economía internacional de la especulación.

La primera fase surge tras la caída de los acuerdos de Bretton Woods, atribuida al gasto desproporcionado en la guerra de Vietnam y el debilitamiento del dólar frente al marco alemán y el oro. Antes de la segunda guerra y a partir de la crisis del 1929 se habían impuesto modelos proteccionistas que poco a poco, tras los procesos de industrialización en la producción de la post-guerra, mostraron que se podía recoger más dinero sin la supervisión constante del Estado. Tras levantar algunas restricciones se entró de lleno en una acelerada liberalización financiera que llevó a la innovación en formas de activos financieros, siendo el más destacado el mercado de derivados (futuros, opciones y otros) que se presentaron como nuevas garantías para nuevos préstamos, aumentando la circulación de dinero. Esta circulación se dio en un tiempo de baja demanda, lo que obligó a ubicar los excedentes de dinero en mercados antes no explorados como los préstamos a países en vías de desarrollo, que incrementaron de forma importante la deuda de estos pero permitieron darle uso y potencial ganancia –interés– a los bancos prestamistas, los cuales analizaban el riesgo desde la lógica de que los Estados no quiebran. Lo anterior generó las condiciones de la fase en análisis: economía internacional del endeudamiento. (Corsi, 2010)

La segunda fase, economía de los mercados financieros, sobrevino con la crisis del sistema financiero de la década de los 80. Este periodo se ve precedido por las dificultades de los países en vías de desarrollo de pagar sus deudas, la recuperación de los mercados de «primer mundo» que reorientaron la prioridad de inversión, y marcados aumentos en las tasas de interés debido al cambio en la percepción de riesgo de los acreedores. En este contexto, los bancos crearon títulos de las deudas que fueron compartidos entre operadores del mercado internacional, con lo que lograron disminuir la incertidumbre al compartir entre varios tenedores las deudas, morigerando los efectos de una eventual cesación de

pagos, manteniendo su estabilidad, liquidez y credibilidad, así como el mantenimiento de sus operaciones.

Lo anterior permitió que el mercado de capitales pasara a generar el crédito de manera directa, en un contexto con menor riesgo para los acreedores gracias a la dispersión de la obligación entre los nuevos múltiples tenedores de títulos (Tovar García, 2007). Esta nueva situación permitió a las empresas adquirir mayores sumas de dinero al poder negociar directamente con el mercado de capitales y en el mismo proceso debilitar los esquemas de vigilancia y control de dichas operaciones por parte de los Estados y demás organismos competentes.

Los Estados con importantes índices de déficit públicos también empezaron a refinanciar sus deudas acudiendo al mercado de capitales, tal como lo resalta Coq Huelva, (2002):

«Estos se dirigen para ser financiados, todavía en mayor medida que antes, a los mercados de capital, fundamentalmente internacionales. La titulación de las emisiones de deuda y el desarrollo de mercados secundarios permite, por otra parte, la rápida circulación de la misma, convirtiéndose estos títulos, por su elevada liquidez, en un nuevo tipo de cuasi-moneda» (Coq Huelva, 2002, p. 142).

En la tercera fase, Economía Internacional de la Especulación, no existió un cambio sustantivo en contraste con la fase anterior, sino una profundización de sus aspectos característicos, consolidando el escenario de obtención de recursos gracias a la facilidades otorgadas por el sistema de endeudamiento atrás descrito, junto con la posibilidad de anticiparse a las fluctuaciones de ciertas variables del mercado de capitales Esta variabilidad es interpretada por los corredores de bolsa con cierta audacia, considerando que los buenos resultados de sus operaciones están condicionados a una fórmula básica consistente en comprar barato para vender caro, lo que en la bolsa se puede hacer frecuente e indefinidamente.

La participación en este negocio deja de ser un asunto netamente de banca y corredores de bolsa. A ella se suman los Estados (particularmente en momentos de llevar a cabo ventas de activos) y las corporaciones, que pasan a tener departamentos especializados en operaciones de bolsa de valores, muchas veces incluso más lucrativas que el mismo fin misional y productivo de su organización. Adicionalmente, la adquisición de empresas más pequeñas en momentos en que estas se encuentran subvaloradas se convierte, además de la operación misma, en un acto de especulación. Finalmente, la conformación de *holdings* o grupos empresariales, permite a las casas matrices tener mayor margen estratégico en sus operaciones al contar con mayor capital, mayor información, mayor control sobre las acciones y, sin duda, mayor poder de especulación.

La «evolución» del mercado financiero incrementó el riesgo en las operaciones pero minó la percepción del mismo gracias a la participación de múltiples actores en cada transacción. Con títulos de deuda cambiando rápidamente de dueños, y sin mayores claridades sobre la liquidez que soportaba cada préstamo, al final se financiaba toda la operación con dinero de ahorradores y pequeños inversionistas, quienes son en suma, las víctimas reales de crisis como las de 1998, 2008 o la actual de la Unión Europea. Retomando a Amin (2006), se trata de una globalización brutal avalada por la aniquilación - anulación del Estado, siendo este el actor natural obligado a establecer límites en defensa del ciudadano.

CAPÍTULO 4. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL. EVOLUCIÓN, ALCANCE Y FINALIDAD

El concepto de Responsabilidad Social Empresarial –RSE - surge en la tardía década del 60, cuando el capitalismo financiero visto anteriormente apenas se estaba gestando. Su evolución, sin embargo, se circunscribió más en la estructuración de normas socialmente aceptadas para regular la actividades de las

empresas, con miras a contrarrestar casos de corrupción dentro de las organizaciones y no a generar un impacto por fuera del límite de su razón social (Cepal & GTZ, 2006). Los esfuerzos de reglamentar la vida corporativa regularon derechos de consumidores y responsabilidades ante la comercialización de productos y servicios. Sería décadas después que se comenzaría a tratar seriamente el impacto de las organizaciones en su entorno inmediato (Aldanueva, 2011).

Pese a que desde la academia hubo aproximaciones al concepto de Responsabilidad Social desde el 70, no fue sino años más tarde en que aparecieron iniciativas institucionales con alcance trasnacional, que fueron aportando al concepto conocido hoy (Aparicio, 2009). A continuación veremos las más resaltables: «*Caux round table*», Pacto Global, El libro verde, Normas de DDHH de trabajador, los *International Framework Agreements* - IFA, y la norma ISO 26000.

En 1986 fue fundada *la Caux Rount Table*, que se convirtió en la primera iniciativa que buscaba estructurar las nociones que entonces existían del concepto de responsabilidad social, buscando convertirla en una política corporativa. El grupo de empresarios que la crearon y pusieron en marcha definieron una serie de principios fundados en el respeto por la dignidad humana, y el «*kyosei*», o la creencia en vivir y trabajar colectivamente, desde todos, por todos (Montuschi, 2010).

En el año 2000, Naciones Unidas hace el lanzamiento del Pacto Global, que comprende 10 principios que abarcan las áreas de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción, los cuales al ser apropiados y puestos en práctica voluntariamente por los líderes empresariales, permitirían al mundo «*ocuparse del déficit social de la globalización*». Hoy en día los mencionados principios han sido adoptados por sindicatos, ONG's, y más de 5.200 empresas en 130 países (Burkett & Gallagher, 2010).

Un año más tarde, la Comisión de Comunidades Europeas en el año 2001 publicó el “Libro Verde” en el cual definió a la Responsabilidad Social Empresarial como aquella situación en la cual «las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un ambiente más limpio». En este texto se invita a las corporaciones y a las Pymes cuyas actividades tienen lugar en el marco de la Unión Europea a respetar las leyes medioambientales, e «ir más allá de ellas» en su relación con sus *stakeholders*. Aun cuando este corpus se ha mantenido bajo la idea de ser más un código de buenas costumbres para las empresas, hoy en día es un punto de referencia a nivel internacional en la implementación y desarrollo de la RSE. (Campos, 2008; Montuschi 2010).

En 2003 la comisión de derechos humanos de la ONU, formuló el Proyecto de Normas de DDHH del trabajador, que convocaba a las empresas a considerar sus responsabilidades en materia de Derechos Humanos dentro de su esfera inmediata de influencia, incluyendo aspectos como: no discriminación de trabajadores, asegurar condiciones adecuadas de trabajo, pago justo, protección medio ambiental, libertad de asociación y eliminación de prácticas como el trabajo forzado y el trabajo en menores. La aceptación de las normas incluía una revisión periódica coordinada por el sistema ONU, y ejecutado por entidades independientes. Años más tarde (Febrero de 2005) el compendio de normas se convirtió en solicitud (por parte de sindicatos y sociedad civil) para crear la Declaración Universal de los Estándares en Derechos Humanos del Trabajador. Esta declaración no prosperó porque las normas mismas dificultaban su aplicabilidad por interpretarse como demasiado idealistas y críticas al quehacer de las empresas, lo que suscitó un replanteamiento y nuevo estudio que en 2008 concluyó que a) El Estado debía ocuparse de garantizar los DDHH si pretendía que las empresas se sumaran a la misma causa; b) Las empresas debían ocuparse más en reconocer los acuerdos y derechos existentes en defensa de los derechos, para evitar violarlos, y c) Debía alcanzarse un consenso para que de forma legal, social, vía *stakeholders*, Estado y otros actores pudiesen diseñarse

mecanismos que obligaran mediante instrumentos efectivos a la defensa de los Derechos Humanos (Burkett & Galahgher, 2010).

Los *International Framework Agreements* (IFA) son acuerdos negociados en un nivel global entre federaciones y corporaciones con operaciones transnacionales, normalmente, aquellas que están comprometidas con el respeto por los estándares internacionales de trabajo, en un intento por contrarrestar los efectos de la globalización en el mundo. Incorpora en su declaración de principios aspectos comunes al pacto global y al proyecto de normas de DDHH de la ONU. La organización estima que al menos 60 IFA han sido activadas en diferentes instituciones, beneficiando las condiciones de vida de más de 2 millones de empleados.

En noviembre de 2010 la *International Standards Organization*, tras consultar con más de 146 organizaciones de estándares en el mismo número de países, y tras varias rondas preparatorias, publicó la norma ISO 26000 como el primer intento metodológico diseñado para la implementación de políticas de RSE, desde la base de la protección y defensa del interés de *Stakeholders* (Campos, 2008). Además de justificarse en múltiples principios (responsabilidad, transparencia, comportamiento ético, respeto por los intereses de los *stakeholders*, respeto por la ley, respeto por las normas internacionales de comportamiento y respeto por los derechos humanos), centró sus pilares de acción en el gobierno corporativo, los Derechos Humanos, las prácticas laborales, el medio ambiente, las prácticas justas de operación, los aspectos del consumidor, y el desarrollo y la participación de la comunidad (ISO/FDIS, 2010). Al igual que el Pacto Global, su publicación no es obligante y no tiene certificación alguna, por lo que la implementación de las políticas consignadas en la norma son de voluntario interés, y en alguna medida, interpretación.

Hoy el tema de responsabilidad social empresarial es sin duda una política de gran trascendencia para las organizaciones. Su énfasis se centra especialmente en la adopción de prácticas ecológicas en los procesos productivos

y administrativos, al tiempo que la implementación de estrictos modelos de gobierno corporativo y paquetes de incentivos para los trabajadores. No así, sin embargo, ha sido su compromiso con pactos medioambientales entre Estados y actores transnacionales no estatales, su vinculación con proyectos sociales y, en suma, la sostenibilidad de las estrategias trazadas en RSE.

De acuerdo con Montuschi (2010) los componentes de la RSE son: a) Responsabilidad Legal: respeto por todas las leyes y normas estipuladas por ente reguladores y gobierno; b) Responsabilidad ética: obliga a cumplir con un comportamiento «aceptable» hacia los *stakeholders*; c) Responsabilidad Económica: velar por la forma en cómo están distribuidos sociedad los recursos de producción, persiguiendo maximizar la riqueza de los *stakeholders* por igual; y d) Responsabilidad Filantrópica: entendida como las contribuciones que puede dar la empresa al mejoramiento de la calidad de vida y del bienestar de la comunidad en la que operan.

Consecuentemente, podemos interpretar que las corporaciones no han dejado de concentrarse en la responsabilidad económica ante sus accionistas y dueños, han aprendido a operar dentro de los límites de la responsabilidad legal, pero no siempre mostrando responsabilidad ética en sus acciones. En cuanto a la responsabilidad filantrópica, su aproximación suele estar caracterizada por intervenciones desarticuladas, incipientes, discontinuas y enfocadas más al efecto mediático que al impacto real alcanzado. Al final, se trata de instituciones privadas sobreviviendo en contextos altamente competitivos (globalización, capitalismo financiero) y más atentas por jugar el juego con el dinamismo y adaptabilidad suficientes para permanecer vigentes en el mercado. Es allí cuando resulta palpable la idea de si la responsabilidad social como política no plantea un conflicto de intereses con el modelo capitalista productivo adoptado por las corporaciones.

El rol que el Estado debe asumir en estas dinámicas que se han venido concentrando desde el poder privado durante varias décadas es un asunto de

discusión. Mientras que las tesis del libre mercado y la corriente neoliberal propende por un fortalecimiento del mercado desde los actores naturales del mismo: una oferta variada que aliente una alta demanda; el socialismo apunta por un control férreo del estado sobre los medios de producción que permita distribuciones equitativas de la riqueza, anulando la libre oferta y controlando la demanda.

Entre estas dos posturas surgidas de la economía clásica, el autor Anthony Giddens acuñó el concepto de tercera vía al final 1990, apostando por un control moderado del Estado sobre las fuerzas económicas, reorientando la generación de riqueza hacia modelos social-demócratas que permitieran beneficios a la sociedad en condiciones de participación ciudadana. La alternativa de “tercera vía” fue inspirada en medidas asumidas por el gobierno de Tony Blair como primer ministro inglés en el mismo periodo en el que se publica la disertación. Una década después, sin embargo, las tesis de tercera vía parecen haber alcanzado el eco suficiente, al menos en los cambios de fondo.

Desde 1990 existe una legítima preocupación por los temas de desarrollo que ha sido conducida especialmente desde UNDP (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), desde la que años más tarde surgen los “Objetivos de Desarrollo del Milenio” como hoja de ruta en cuanto a los logros sociales y políticos urgentes para los diferentes Estados del planeta. Si bien en los mismos no hay menciones directas sobre el quehacer de las empresas, buena parte de ellos dependen de la generación de capital y el justo criterio en el acceso y repartición del mismo. Sin esos criterios, aspectos como erradicar la pobreza y el hambre extremas, garantizar la educación universal, reducir la mortalidad de los niños, mejorar la salud materna, e introducir políticas de sostenibilidad del medio ambiente simplemente serían imposibles de alcanzar.

Los esfuerzos liderados por UNDP han alcanzado frutos importantes desde lo social en diferentes lugares del planeta. No así, en cambio, ha sucedido con la migración hacia un modelo estatal más regulador de la economía como propone

Giddens: se ha estimulado el crecimiento de las transacciones financieras como elemento de profunda interdependencia en economías locales, el fortalecimiento de zonas de libre mercado, acuerdos bilaterales y modelos de crecimiento desde la inversión extranjera, la inserción en mercados globales, la industrialización de sectores económicos y la dinamización de transacciones entre grandes multinacionales y pequeñas empresas locales, entre otras medidas ya conocidas aun desde antes de determinados los objetivos del consenso de Washington en la década del 90.

En todo este contexto, la Responsabilidad Social Empresarial es el primer esfuerzo que, tras la ya mencionada evolución conceptual desde diferentes hitos institucionales, ha ofrecido un marco de acción condicionado a las organizaciones privadas que toma distancia de las tradicionales aproximaciones empresariales de competitividad, eficiencia y prosperidad financiera, persiguiendo masificar una realidad que hasta la última década del siglo pasado parecía haber escapado al imaginario colectivo: el éxito y la sostenibilidad de las organizaciones privadas no garantiza directamente el éxito y la sostenibilidad de la sociedad. Poco más de dos décadas después, sin embargo, las corporaciones y la economía no parece haber comprendido dicha realidad, y el logro más representativo ha sido quizás el nacimiento de una pugna ética que no se ha intentado resolver seriamente, entre la necesidad de concentrar riqueza para garantizar mejor calidad de vida de quienes acceden a ella, y la sospecha de las condiciones injustas en lo productivo, en lo extractivo y en lo participativo de este modelo.

CAPÍTULO 5. APROXIMACIÓN INTEGRAL Y TENSIONES ESTRUCTURANTES

La preocupación por los derechos humanos no sólo ha motivado acciones sociopolíticas y profundos planteamientos académicos, sino además se ha convertido en un elemento transversal común a diferentes disciplinas. En la Responsabilidad Social Empresarial fue el punto de partida para identificar las condiciones en que se desempeñaban los trabajadores en el contexto de sus

organizaciones, y ha evolucionado al reconocimiento de múltiples corresponsabilidades e interdependencia que existen en el contexto empresarial, y que han excedido en mucho el límite de las operaciones entre corporaciones y mercado.

En el marco de dicha interdependencia, se identifican cuatro elementos fundamentales que comparten gobierno, empresa y ciudadanos como producto de la globalización: a) la eliminación de las limitaciones propias de las distancias geográficas en virtud de las TIC; b) la sobreinformación, el acceso inmediato a ella y su impacto en la toma de decisiones estratégicas; c) la profundización de las fallas asociadas a la implementación del modelo neoliberal; y d) la incertidumbre generalizada en torno a las condiciones futuras en las cuales tendrá que subsistir la especie humana a causa de procesos socioeconómicos extractivos, inequitativos y excluyentes.

En la búsqueda de alternativas sostenibles que contrarresten los efectos propios de la globalización y sus problemáticas asociadas, se han elaborado desde la academia completos diagnósticos y distintos modelos de solución que, una vez puestos en práctica, han probado no ser efectivos en la escala necesaria. Este recurrente límite entre la academia y la realidad, y el análisis realizado a la relación, lógica y fundamento de las variables globalización, capitalismo financiero y responsabilidad social empresarial, permite señalar la existencia de tensiones estructurales que en las condiciones actuales imposibilitan cambios determinantes en las problemáticas propias de las estructuras sociales y económicas alrededor del mundo.

Son cuatro las tensiones estructurales encontradas: 1) El deber del Estado de garantizar derechos a los ciudadanos dentro de su territorio, frente a la dependencia existente por los grandes grupos económicos y agentes de capital, de origen privado o público, nacional o transnacional; 2) El deber del sistema económico de ofrecer igualdad de oportunidades basadas en el trabajo y el ánimo de lucro, frente a un modelo de creación de la riqueza basado en el beneficio

segmentado, la especulación y el riesgo; 3) El derecho de propiedad equitativo para todo ciudadano en modelos democráticos, frente a la concentración exagerada de recursos en poder de una minoría; y 4) El deber de la empresa con el modelo económico y la obligación ética de asumir voluntariamente políticas de responsabilidad social empresarial. Se pasa a discutir cada una.

El deber del Estado de garantizar derechos a los ciudadanos dentro de su territorio, frente a la dependencia existente por los grandes grupos económicos y agentes de capital, de origen privado o público, nacional o trasnacional. Los sistemas de gobierno que cuentan con estructuras políticas basadas en la democracia, tienen en común la existencia de marcos jurídicos que, entre otros derechos inalienables, privilegian la protección de los derechos humanos. El ejercicio de la democracia representativa está expuesto al hecho de proyectos políticos que acuden a esquemas de financiación que involucran aportes del sector privado, quienes a su vez asumen como parte de sus acciones directivas el vincularse vía aportes económicos con aquellos candidatos cuya victoria les ofrezcan mejores condiciones para su actividad corporativa. En consecuencia, resulta habitual encontrar prácticas en las que el empresario, como parte de su estrategia, busque intervenir en los sistemas electorales de los países en los cuales tienen lugar sus actividades, así como sumarse de manera preferencial en contratos públicos, donaciones, eventos de caridad, y en el suministro de insumos para obras públicas, entre otros, creando condiciones injustas de competencia basadas en el *lobby* e influencias.

Para las empresas resulta crucial la eficiente administración de normativas tributarias, cuyo impacto en los balances financieros suele ser de gran importancia; a su vez, el funcionamiento de todo Estado democrático está soportado, entre otros ingresos, en los aportes fiscales que tanto personas naturales como jurídicas declaran de sus actividades y patrimonio. Es claro que si bien el gobernante tiene el deber jurídico de velar por los intereses de los ciudadanos en general, su autonomía está limitada emocional y, a veces,

formalmente por la dependencia que le significa el contar con aportes económicos de terceros que se convertirán en interlocutores ineludibles en el que hacer de su mandato.

La tensión se incrementa al exceder el espectro de influencia privada nacional, e incluir la participación de corporaciones supranacionales, con el suficiente poder económico para determinar la favorabilidad en inversiones, regalías, préstamos y condiciones comerciales de operación en el exterior, otorgadas por organismos internacionales con poder de decisión sobre regímenes, acuerdos y tratados. En determinados Estados con limitado poder en el mercado internacional, este tipo de presiones tienen invariablemente un importante impacto en el equilibrio de poderes y autonomía con la que podrían originalmente priorizar proyectos locales que apunten a la promoción del interés nacional, lo que en un mundo globalizado con el capitalismo como modelo dominante, puede determinar el destino y capacidades de desarrollo y crecimiento de sociedades enteras.

El deber del sistema económico de ofrecer igualdad de oportunidades basadas en el trabajo y el ánimo de lucro, frente a un modelo de creación de la riqueza basado en el beneficio segmentado, la especulación y el riesgo. La concentración de la riqueza que ha generado el modelo neoliberal no sólo tiene el efecto acumulativo de los recursos en una minoría, sino que a su vez genera un aislamiento real de la mayoría de los individuos quienes, por falta de capital y/o conocimiento, no logran entrar en los circuitos de los mercados más eficientes actuales en términos de altas rentabilidades en corto plazo.

Los individuos con ingresos fijos provenientes de sus salarios, así como los trabajadores independientes, tienen serias limitaciones de generar ahorro suficiente para entrar en los mercados financieros de manera competitiva o sostenible, mientras que para la población desempleada y sus familias no existe simplemente la posibilidad de acceder.

En un modelo económico basado en el capitalismo financiero, importa tener flujos de efectivo insertos en sistemas de información del sistema bancario. Mientras que la creación de valor a través de transacciones comerciales y producción eficiente tiende a generar márgenes poco significativos, los que se generan en los mercados especulativos y de alto riesgo suelen tener rentabilidades mucho más altas y en corto plazo. Además de lo anterior, por tratarse de operaciones complicadas reservadas tradicionalmente a elites altamente capacitadas y con acceso a información privilegiada, se ha generado un mercado de mínima competencia y enormes beneficios, herméticamente protegido por la vía de regulaciones especializadas e intangibles, dificultando aun más la participación de ciudadanos no capitalistas, exógenos a estos grupos.

En el trasfondo de esta tensión se encuentra la relación entre generación de rentabilidad y la línea de tiempo. En el capitalismo financiero es posible generar grandes márgenes en muy corto plazo, gracias a las características de la globalización antes indicadas, mientras que las condiciones propias de la tierra y el trabajo no permiten que estos logren responder a dinámicas con periodos de tiempo cortos. Este cambio en la comprensión del tiempo requerido para la obtención de beneficios ha significado una nueva dinámica en la que se cierran negocios y se toman decisiones, que no sólo ha transformado la escala de valores de los ejecutivos involucrados en estas transacciones, sino que ha impreso en el sistema un sello de eficiencia y productividad que difícilmente disminuya por iniciativa propia. Así, en este contexto inmediatista, no importa la decisión que mejor sirva al colectivo en el mediano y largo plazo, sino aquella que permita obtener el mayor beneficio en el menor espacio de tiempo, y que a su vez permita reinvertir en nuevas líneas de negocio con la única expectativa de multiplicar la utilidad. Desde una interpretación estricta de capitalismo clásico, se trata de una sublimación exclusiva del ánimo de lucro como dínamo del sistema.

El derecho de propiedad equitativo para todo ciudadano en modelos democráticos, frente a la concentración exagerada de recursos en poder de

una minoría. El capitalismo en tiempos de globalización ha fallado en otorgar igualdad de condiciones para la libre competencia sólo desde la base del esfuerzo, la innovación y la ambición suficientes. Aquellas corporaciones que lograron amasar y mantener suficiente capital y *Good Will* tras los momentos de choque de la economía internacional (1929 y 1945), entraron con ventaja al proceso de internacionalización de las operaciones empresariales, y fueron las primeras que se beneficiaron con el surgimiento del novedoso capitalismo financiero en la segunda mitad de s. XX. Dicha ventaja marcó el destino de las empresas medianas y pequeñas de otros países que, luego de verse obligadas a competir tras la recomendación de libre mercado y no proteccionismo lideradas por el Banco Mundial y el FMI, sellaron el destino de centenas de iniciativas de emprendimiento que simplemente no tuvieron los medios para mantenerse en el mercado.

El derecho a la propiedad en tiempos de globalización se encuentra transversalmente determinado por las reglas del mercado. El acceso a bienes inmuebles y *commodities* se restringe generalmente a la configuración de créditos de mediano y largo plazo que entran a formar parte del mercado de derivados que se negocia en la bolsa de valores. Estas deudas pasan a ser administradas por grandes conglomerados económicos que negocian las cuotas de pago pactadas en el tiempo sobre la garantía de la(s) propiedad(es), que se convierten en títulos de valor para el mercado financiero. Así, tanto el cumplimiento o incumplimiento de la obligación de forma indistinta entra a ser moneda de cambio en transacciones sobre los que los pequeños propietarios no tienen beneficio o comisión alguna, y en la que fácilmente podría perderse el derecho adquirido si la economía se resintiera por alguna declaratoria de insostenibilidad económica por parte de alguno de los tenedores de la letra de cambio.

Como quiera que este trámite se configura como una transacción que se encuentra en el marco de la legislación comercial, el Estado y su jurisprudencia se restringen a una función de arbitraje y observación en donde la estructura

normativa suele privilegiar a las corporaciones. De igual forma, no sólo se negocia con créditos adquiridos y cuentas bancarias, sino también los fondos de pensiones, dineros de cesantías, pólizas de seguro y otros se incluyen como activos por tranzar. Al final, si bien el ciudadano se puede -o no- encontrar inserto en un sistema de producción eficiente con un salario asignado por su trabajo, no tendrá en su tiempo de vida la posibilidad de obtener las cuantías, bonos y beneficios que se limitan a aquellos altos ejecutivos, accionistas y propietarios de corporaciones, quienes en cambio, gracias a su liquidez, red de contactos y acceso a información privilegiada, seguramente duplicarán sus ingresos solo por concepto del pago de interés y renta.

Si bien la empresa privada depende del consumo asociado a sus actividades comerciales normalmente concentrado en la mayoría de la población mundial, estos solo cumplen el rol de dinamizadores del dinero en un ciclo repetitivo de ingreso y gasto sin proyección alguna para multiplicar de forma significativa dicha cantidad. Los esfuerzos de los organismos internacionales y las ONG se concentran en aquellos que se encuentran bajo la línea de pobreza para que logren insertarse -al menos- en el mencionado ciclo de dinamización del dinero. No así sucede con la concentración del recurso en donde es suficientemente diagnosticado que entre mayor dinero tenga la clase más favorecida, más dividendos seguirá acumulando en el tiempo, por un simple efecto de volumen e intereses. Por ahora la única expectativa de cambio reside en el buen juicio y la ética que, igualmente en el tiempo, ha demostrado no ser suficiente ni particularmente útil en la solución del problema.

El deber de la empresa con el modelo económico y la obligación ética de asumir voluntariamente políticas de responsabilidad social empresarial.

La empresa debe su existencia al ánimo de lucro, independientemente del grado de impacto que la comercialización del bien o servicio producido tenga en la sociedad. Dicho lucro se alcanza por medio de reglas establecidas en el sistema económico imperante, que como se ha expuesto, privilegian estrategias de corto

plazo, alta rentabilidad y posibilidad de reinversión tras una diversificación de la actividad económica. Recientemente, las empresas obtienen más beneficios de operaciones financieras, su cotización en la bolsa de valores, y su acceso a mercados de alta rotación e ingreso (propiedad hipotecaria) que por el desarrollo estricto de su proceso productivo.

La responsabilidad social empresarial en su interpretación más integral se entiende como una política que pretende que la empresa retorne a su entorno inmediato un porcentaje de los beneficios que obtiene, por medio del respeto a los derechos humanos, la garantía de condiciones justas a sus trabajadores, respeto por el medio ambiente, la transparencia en sus operaciones, la protección de los consumidores y la vinculación de la comunidad. Adicionalmente, se ha entendido como un elemento de marketing social que ha probado tener dividendos importantes en los hábitos de consumo y, debido a esto, se ha comercializado por algunos académicos como otra línea de acción corporativa para multiplicar el ingreso.

En cuanto a la comprensión de la sinergia que existe entre el rol de la corporación, y el impacto histórico y presente de sus actividades desde una óptica de corresponsabilidad con el entorno social, económico y político, no parece existir una suficiente claridad por parte del sector privado. En este sentido, las acciones adelantadas de RSE justifican la existencia de la conciencia, pero no significa por lo general una transformación de su enfoque productivo, con miras a reducir malas prácticas que frecuentemente se siguen presentando.

Al final, la empresa se interpreta a si misma como una persona jurídica que tiene ánimo de lucro y que de forma directa ofrece un servicio social por medio de su actividad económica, por la que recibe una justa remuneración que le permite mantenerse competitivo y dinámico en entornos con muchas otras personas jurídicas persiguiendo el mismo objetivo. Así, la empresa se debe a la rentabilidad para poder garantizar su subsistencia en un entorno altamente dinámico, por lo que simplemente no puede modificar su estructura productiva para satisfacer el

deseo idealista de una política cuya implementación e interpretación es en cualquier caso voluntaria. En suma, el capitalismo y su frenético ritmo impone limitaciones a las organizaciones, incluso si a ellas auténticamente las llamara la atención extender sus actividades a una activo fortalecimiento de la comunidad en la que existe, muy por encima de su real quehacer misional.

CONCLUSIONES

Atendemos hoy, y desde las últimas dos décadas, a un gradual proceso de globalización que no da muestras de dar marcha atrás. Por el contrario, una rápida observación retrospectiva pluridisciplinar a fenómenos económicos, sociales y políticos evidencian una creciente disipación de los límites soberanos, altos movimientos migratorios siguiendo estelas de estabilidad y progreso económico, una inquietante interdependencia económica cimentada en la fragilidad y volatilidad del sistema financiero internacional, una reorganización de poderes productivos que inequívocamente se han establecido en torno a pocos grandes propietarios, una prevalencia de incertidumbre y expectativa en cuanto a las condiciones de estabilidad socioeconómica y un justificado pesimismo sobre el rumbo que están tomando las condiciones de protección social, equidad y, en su suma, desarrollo.

Junto con la garantía de la globalización como un fenómeno no pasajero, el capitalismo financiero tampoco ha dado muestras de agotamiento como modelo imperante, pese a sus repetidos y conocidos síntomas de sistema excluyente, inequitativo, de concentración de riqueza, de agotamiento de recursos y de foco de corrupción. Las transacciones económicas aun en Estados en los que la democracia no existe como sistema político, se han asentado invariablemente en los límites del libre mercado y el privilegio a condiciones dominantes sobre la tutela de reglamentaciones miopes y sectarias.

Sobre lo anterior, China como modelo socio-político ha encontrado la eficiencia a partir de una mezcla de condiciones restrictivas y autoritarias propias de un sistema socialista, de la mano de los beneficios económicos que le reporta actuar con innovación tecnológica, producción masiva y bajos costes de funcionamiento desde las condiciones del occidentalizado capitalismo internacional. Consecuentemente, su conversión a número uno en el escalafón de potencia económica ha sido repetidamente anunciado por igual desde medios de comunicación, analistas y academia, tanto como lo son sus sistemáticas

violaciones de derechos humanos, su alta tasa de suicidios y los enormes costos medioambientales de su máquina productiva y su aun positiva tasa de crecimiento demográfico.

En los sistemas democráticos, por su parte, no resulta necesaria la intervención del Estado para garantizar el funcionamiento “fordiano” de los sistemas de producción. La necesidad de acceder a la riqueza como único vehículo para suplir las condiciones imaginadas de desarrollo, representadas normalmente en el acceso a “commodities” o la recurrente actualización de los mismos según los tiempos establecidos por la obsolescencia programada, ofrecen un ciclo continuo de medios y fines que soportan, como en China, una mano de obra relativamente barata y un mercado dinámico alimentado por un consumo sistémico como símil de bienestar.

En dicho escenario, las empresas están en mora de reconocerse como actores de primera relevancia en esos ciclos de desarrollo social. Su inserción desde el rol productivo ofrece condiciones únicas de generación directa de empleo, garantía de acceso a sistemas de seguridad social, reinversión localizada de márgenes de rentabilidad, regulación de las condiciones laborales, condicionamiento de los excesos en el consumo y sobreproducción, y oportunidad de mayor equidad en la repartición de los ingresos. No obstante, dadas las dimensiones globales del problema, se requiere de una masiva participación que se desvirtúa ante el reducido interés de los grandes productores mundiales de sumarse a estas iniciativas, convencidos de que dichas responsabilidades no se escapan del monopolio estatal.

Finalmente, las tensiones mencionadas, una a una y como fenómeno conjunto parecen establecer paradojas que hoy resultan infranqueables en la resolución de las ya mencionadas problemáticas socioeconómicas, especialmente estimuladas por la globalización. Se observa que en todas confluye la nueva ética de la línea de tiempo inmediata entre la producción y la utilidad, así como la segmentación cerrada y excluyente de los receptores de las ganancias,

imponiendo condiciones tanto al Estado, a los productores de diferente capacidad, y a los ciudadanos como base productiva de todo el modelo.

La interdependencia entre las distintas variables del fenómeno expuestas en esta investigación presentan una encrucijada de naturaleza compleja, cuya solución no se encuentra ya exclusivamente en las manos de gobernadores o directivos de empresa. El sistema económico plantea por si mismo varias imposiciones comunes a los actores, que limitan el margen de autonomía y de acción sin afectar la expectativa relacionada con ingreso, crecimiento y diversificación del mercado. (Giddens,1999). Así, la responsabilidad social empresarial y otras políticas sociales parecen eternamente condicionadas a pequeños impactos y promociones masivas, sin terminar de comprender el rol que cumplen en la sinergia consumidores-Estado-Empresa.

Hoy la dificultad principal no subyace en la ya idealista pretensión de cambiar las normas del mercado y la forma en cómo el sistema accede a recursos, sino especialmente recae sobre el 1% del mundo que concentra la mayor parte del ingreso generado de una u otra manera por el 99% restante y sobre los que, consecuentemente, recae la disposición de cambio en detrimento de su propio beneficio. Apela a un altísimo grado de consciencia del bienestar colectivo como relación sistémica del bienestar propio, que escapa a cualquier ejemplo que antes haya presentado la historia en lo que respecta al altruismo inherente al ser humano.

Así, aunque los cambios que se pueden alcanzar desde la dirección de la empresa no deben ser vistos desde el reduccionismo, ciertamente no ofrecen la clave al mejoramiento de las condiciones

Es claro que las tensiones identificadas y analizadas son parte de un sistema que cambia y se complejiza continuamente, por lo que el esfuerzo de categorización teórica alerta más sobre la necesidad de seguir su naturaleza dinámica con la intención de ajustar los elementos que las conforman, antes que resolver la existencia misma de cada una. Lo anterior hace necesario continuar

estudiando los fenómenos, características, funcionamiento e interacciones, de cara a continuar mejorando la comprensión los retos actuales y futuros de las sociedades, las cuales cada vez más se relación de modos tan estrechos que cualquier decisión de un individuo afecta en alguna medida a la totalidad de los organismos que comparten un mismo territorio: la Tierra. Al mejorar la comprensión de lo que ocurre, será posible definir, redefinir y diseñar respuestas más pertinentes con las características esenciales de los problemas que se pretenden resolver.

RECOMENDACIONES

- Si bien los procesos de cambio deben tener alcances globales en ocasión de la magnitud del problema, su origen y fortalecimiento debe iniciar desde esfuerzos locales: es necesario establecer alianzas público – privadas – sociales que hagan sostenibles las iniciativas asociativas de producción en red y de ejes competitivos desde construcciones territoriales de región que permitan un funcionamiento sinérgico a partir de lógicas de coo-petencia. La línea de acción del crecimiento no puede mantener su estrategia aislacionista y autónoma si acaso se pretende establecer un sistema contrapesos a las exigencias del mercado internacional. Consecuentemente, las acciones de crecimiento deben estar acordadas con otros actores privados, invariablemente con el público, y sin duda, con el soporte de la participación ciudadana.
- La empresa debe adelantar las actividades que sean necesarias para legitimar su auto reconocimiento como actor social cuya existencia colectiva le presenta deberes y desafíos por fuera de sus obligaciones fiscales y normativas. Es imperativo que estos esfuerzos se repliquen vía sectores, asociaciones gremiales, sindicatos y otros espacios de concertación y construcción. Mientras que el sector privado no se reconozca como pivote en el sistema que incrementa condiciones de inequidad, pobreza, explotación de recursos e inestabilidad económica, no estaremos cerca de cambiar las condiciones excluyentes que se replican en escenarios supranacionales y que no nos son favorables.
- El abordaje de la responsabilidad social debe superar su interpretación reduccionista y limitada a departamentos encargadas de ofrecer producción verde y políticas de beneficios extralegales como incentivo para el fortalecimiento de la nómina asociada a una organización. Mientras que en el ADN mismo de la empresa no haya una lectura sistémica de las políticas que relacionan su quehacer productivo con el entorno social, junto con los

planes estratégicos de crecimiento y el blindaje en las actividades financieras, se seguirá avanzando hacia modelos insostenibles de crecimiento inequitativo y asimétrico.

- Los procesos que se adelanten en el margen de Responsabilidad Social en las organizaciones deben procurar establecer esquemas de elaboración verticales que extiendan su límite de la simple mención de la estrategia y la conviertan en estrategias participativas, en donde su naturaleza sistémica y más allá de los límites de la organización sea clara en la formulación y priorización de acciones.
- La estructura de gobierno corporativo debe propender por el desarrollo de un férreo control sobre las acciones acordadas en la estrategia de responsabilidad social corporativa. La comprensión de estas actividades debe interpretarse con igual grado de importancia al que se le da al quehacer productivo tradicional en la organización.

BIBLIOGRAFÍA

- Albert, M. (1991). *Capitalismo contra capitalismo*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Aldeanueva, I. (2011). *Responsabilidad Social en la Universidad: Estudio de casos y propuesta de despliegue (tesis doctoral)*. España: Universidad de Málaga.
- Amat, D., Brieger, P., Ghiotto, L., Llanos, M., & Percovich, M. (2002). *La globalización neoliberal y las nuevas redes de resistencia global*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.
- Amin, S. (2006). "Beyond Liberal Globalization", in: *Monthly Review: An Independent Socialist Magazine*, 58, 30-49.
- Aparicio, J. & Valdés de la Vega, B. (2009). "Sobre el concepto de responsabilidad social de las empresas. Un análisis europeo comparado", en: *Cuadernos de Relaciones laborales*, 53-75.
- Ardalan, K. (2011). "On the role of paradigms in understanding economic Globalization", in: *Forum for Social Economics*, 197-219.
- Bakan, J. (2009). *Capitalismo Caníbal: La Corporación*. Barcelona, España: Ediciones Robinbook.
- Bauman, Z. (2004). *Modernidad líquida*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Becerra, R. & (2009). "De la dictadura del proletariado ¿a la dictadura del mercado? crisis y capitalismo", en: *Revista de Ciencias Sociales*, 139-152.
- Beck, U. (1998). *La Sociedad del Riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona, España: Paidós Ibérica S.A.

- Beck, U. (2002). *La Sociedad del Riesgo Global*. Madrid, España: Siglo 21 de España editores.
- Beck, U. (2010). "Remapping social inequalities in an age of climate change: for a cosmopolitan renewal of sociology", in: *Global Networks*, 10(2), 165-181. doi: 10.1111/j.1471-0374.2010.00281.x.
- Bedoya, M. (2009). "El derecho de asociación sindical frente a la globalización", en: *Estudios de Derecho de la Universidad de Antioquia*, 66 (147), 37- 57.
- Burkett, B. W., & Gallagher, J. (2010). "CSR and its progeny: Post-Recession", in: *International Law News*, 24-26.
- Campos, F. (2008). "Responsabilidad Social Empresarial: Comunicación bajo ISO 26000", en: *Chasqui: Revista de literatura latinoamericana*, 102,48-53. Recuperado de: <http://ehis.ebscohost.com.ez.urosario.edu.co/eds/viewarticle?data=dGJyMPPp44rp2%2fdV0%2bnjisfk5le46bJLrqauULGk63nn5Kx94um%2bSa%2blsEytqK5JsJa2UrKpuEqyls5lpOrweezp33vy3%2b2G59q7Sbeur0mwp7dRtZz qeezdu33xnOJ6u%2fdggKTq33%2b7t8w%2b3%2bS7S7Gvt0iwr7A%2b5OXwhd%2fq4ji3OSN6uLyffbq&hid=121>
- Castells, M. (2001). *La era de la información. Economía Sociedad y Cultura*. Distrito Federal, México: Siglo 21 editoriales.
- Clark, R. (1981). "The Four Stages of Capitalism: Reflections on Investment Management Treatises" in: *Harvard Law Review*, 94 (3), 561 - 582. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/1340677>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2002). *Globalización y Desarrollo*. Santiago de Chile, Chile: ONU-CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe & The German Organisation for Technical Cooperation GTZ. (2006). *Responsabilidad Social Empresarial (RSE) desde la perspectiva de los consumidores*. Santiago de Chile, Chile: Cepal.

- Coq Huelva , D, (2002).” La globalización financiera: Empresas y estados”, en: *Revista de Economía Mundial*, 7, n/a. Recuperado de: <http://search.proquest.com/docview/1002595179?accountid=50434>
- Corsi, F. L. (2010). “La crisis estructural del capitalismo y sus repercusiones”, en: *Iconos, Revista de Ciencias Sociales*, 36, 29 -39.
- Covarrubias, H. (2010). “La gran crisis del capitalismo neoliberal” en: *Andamios*, 57-84.
- Cukierman, A. (2012). “Monetary policy and institutions before, during, and after the global financial crisis”, in: *Paolo Baffi Centre Research Paper*. Recuperado de: <http://ssrn.com/abstract=2115446>
- Del Valle, D. (1981). El capitalismo industrial, financiero y tecnológico, en M. Bory de Spinetto, *Manual de Historia Económica Primera Parte*, Buenos Aires, Argentina: Ediciones Macchi.
- Fanzio Vengoa, H. (1998). “La Globalización: Una aproximación desde la historia”, en: *Historia Crítica*, (17), 71-77.
- Ferrer, A. (1997). *Hechos y ficciones de la globalización*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Fukuyama, F. (1989). ¿El fin de la historia?, en: *The National Interest* (16). 3-18.
- Giddens, Anthony. (1999). *La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia*. Taurus. México. 198 p.
- Guillén, H. (2011). “Integración Monetaria, crisis y austeridad en Europa. Problemas del Desarrollo”, en: *Revista Latinoamericana de Economía*, 42(165), 113 - 140.
- International Organization for Extandardization , (2010). “ISO/FDIS 26000. Guidance on social responsability”, in: Reference Number ISO/FDIS 26000. Recuperado en: http://www.lsd.lt/typo_new/fileadmin/Failai/N172_ISO_DIS_26000__E_.pdf

- Joseph, P.(Productor y director),(2008). *Zeitgeist Addendum*. [Documental]. Recuperado de <http://www.zeitgeistmovie.com/>.
- Kudrle, R. (2012). "Governing Economic Globalization: The Pioneering Experience of the OECD", in: *Journal of World Trade*, 46 (3), 695-731.
- Lee, E., & Vivarelli, M. (2006). "The social impact of globalization in the developing countries", in: *International Labour Review*, 145(3), 167-180.
- Mañán, O. (2010). "Revisitando el desarrollo: Los nuevos imaginarios son desafíos civilizatorios", en: *Revista latinoamericana de Economía*, 41(162), 5-30.
- Martínez, Á. (2003). "Reflexión metodológica en torno a la globalización", en: *Revista de Economía Mundial*, 9, 20-27. Recuperado de: <http://search.proquest.com/docview/1002596189?accountid=50434>
- Max Neef, M. (1998). *El Desarrollo a Escala Humana*, Barcelona, España: Editorial Icaria.
- Montuschi, L. (2010). "Desarrollos recientes en los instrumentos para integrar la RSE a las operaciones de las empresas", en: *documento de trabajo*, (439), 1-31.
- Narváez, A. (2010). "Educación, capitalismo y desarrollo. Cultura alfabética y globalización anglosajona", en: *Signo y Pensamiento*, 29(57), 248-267. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=86020052016>
- Organización Internacional del Trabajo. (2004). *Por una globalización justa: crear oportunidades para todos*. Ginebra, Suiza: OIT.
- Pérez, O. (2000). "Apuntes sobre la globalización y crítica de la economía política", en: *Economía y Desarrollo*, 127(2), 152-170.
- Pérez, C. (2009). "La otra globalización: los retos del colapso financiero", en: *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 40(157), 11-37.

- Tovar García, E . D., (2007). “Globalización del capital y desarrollo institucional del sistema financiero”, en *Revista de Economía Institucional*, 9(17), 75-107.
- Vargas Hernández, J. (2008). “Análisis crítico del Capitalismo Transnacional”, en: *Scripta Etnológica*, 30, 63-80.
- Windolf, P. (1999). “The evolution of modern capitalism. France in comparative perspective”, in: *Revue Francaise de Sociologie*, 501-514.