



Civilizar. Ciencias Sociales y Humanas

ISSN: 1657-8953

yadira.caballero@usa.edu.co

Universidad Sergio Arboleda

Colombia

Barbosa Ramírez, David; Medina López, Christian; Vargas López, Myriam
Globalización, capitalismo financiero y responsabilidad social empresarial: tensiones estructurales
Civilizar. Ciencias Sociales y Humanas, vol. 14, núm. 27, julio-diciembre, 2014, pp. 135-154
Universidad Sergio Arboleda
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=100235716008>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Globalización, capitalismo financiero y responsabilidad social empresarial: tensiones estructurales*

Globalization, financial capitalism, and corporate social
responsibility: Structural tensions

Recibido: 25 de febrero de 2014 - Revisado: 01 de septiembre de 2014 - Aceptado: 06 de noviembre de 2014

David Barbosa Ramírez**
Christian Medina López***
Myriam Vargas López****

Resumen

La globalización y el capitalismo financiero mantienen una relación sinérgica en un contexto global cuyas problemáticas como el deterioro medioambiental, la inequidad social, las crisis económicas y la corrupción, se agudizan. La responsabilidad social empresarial emerge como un mecanismo que busca mitigar algunos de estos problemas, aun cuando su eficacia e impacto hoy en día son cuestionados. El sistema del cual forman parte la globalización, el capitalismo financiero y la responsabilidad social, enfrenta en la actualidad una serie de tensiones estructurales que aporta en el análisis, comprensión y solución de las dificultades referidas. En el presente artículo se identifican y analizan cuatro de las tensiones estructurales en alusión.

Palabras clave

Globalización, capitalismo financiero, responsabilidad social, neoliberalismo.

Abstract

Globalization and financial capitalism keep a synergy in a global context whose problems such as environmental degradation, social inequity, economic crises and corruption are intensified. Corporate Social Responsibility emerges as a mechanism that seeks to mitigate some of these problems, although its effectiveness and impact today are challenged. The system which globalization, financial capitalism and social responsibility are a part of, is currently facing a number of structural tensions that contribute to the analysis, understanding and solving of the mentioned problems. This paper identifies and analyzes four of the aforementioned structural tensions.

Keywords

Globalization, financial capitalism, social responsibility, neoliberalism.

* Artículo de reflexión resultado del trabajo de grado para optar al título de magister en Dirección y Gerencia de Empresas, Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia.

** Profesor titular Universidad del Rosario. Grupo Gipe Universidad del Rosario categoría A1 Colciencias. Doctorando en Ciencias de la Dirección, Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia.

Correo electrónico:
david.barbosa@urosario.edu.co

*** Internacionalista y magister en Dirección y Gerencia de Empresas, Universidad del Rosario. Asesor de alianzas público-privadas y cooperación internacional en el Departamento para la Prosperidad Social.

Correo electrónico:
medina.christian@ur.edu.co

**** Economista y magister en Dirección y Gerencia de Empresas, Universidad del Rosario. Coordinadora comunidad académica, DPAAC, en la Universidad del Rosario, Bogotá Colombia.

Correo electrónico:
vargasl.myriam@ur.edu.co.

Introducción

La pobreza, la inequidad y la corrupción son problemáticas que desde el siglo XIX se difundieron en las sociedades de la periferia global y que en lo corrido del siglo XX y del XXI se han profundizado en los denominados países de centro o primer mundo. Para diversos autores (Acemoglu & Robinson, 2012; Piketty, 2014; Stiglitz, 2013), estas problemáticas tienen su origen en los efectos que trae consigo el predominio cada vez mayor del capitalismo financiero en un mundo que se caracteriza por la globalización. Entre las respuestas que los organismos internacionales, la academia y los gobiernos han propuesto para combatir estas fallas socioeconómicas (Wolff, 2012), se ha promovido la responsabilidad social empresarial (RSE), como una alternativa para involucrar a la empresa en la mitigación de las dificultades en mención.

En el presente trabajo los autores revisan la génesis, concepto y evolución de las expresiones globalización, capitalismo financiero y responsabilidad social, para después analizar si los elementos constitutivos y conexos entre ellas permiten que la responsabilidad social pueda aportar efectivamente en la solución de los problemas en comento.

Como resultado de la investigación, se logran identificar cuatro tensiones estructurales que aportan a una mejor comprensión de los fenómenos y problemas referidos, al margen de los esfuerzos de los gobiernos, los organismos internacionales, la academia y, más recientemente, las empresas. Dichas tensiones estructurales son: a) el deber del Estado de garantizar derechos a sus ciudadanos en su territorio, en contraste con la dependencia que tiene a grupos económicos y agentes de capital, de origen privado o mixto, nacional o transnacional; b) el deber del sistema económico de ofrecer igualdad de oportunidades basadas en el trabajo y el ánimo de lucro, en contraste con un modelo de creación de la riqueza que se apoya en el bene-

ficio segmentado, la especulación y el riesgo; c) el gozo de los mismos derechos, libertades y oportunidades de todo ciudadano, en contraste con la concentración exagerada de recursos económicos, sociales y políticos en una minoría; y d) la dependencia de la empresa frente a un modelo económico de libre mercado en contraste con la alternativa de asumir de modo voluntario políticas de RSE.

Se concluye: la necesidad de continuar trabajando en la comprensión de los fenómenos en análisis para avanzar en la construcción y redefinición de respuestas cada vez más eficientes y efectivas.

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 vocablo surge al final de los ochenta y los primeros años de la década del noventa, en el marco de una sucesión de eventos claves: la deslocalización de los procesos productivos, la reconfiguración de bloques económicos regionales, la masificación de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y la finalización de la Guerra Fría con el consecuente tránsito del sistema internacional, que migró de un modelo bipolar a una estructura unipolar/multipolar (Bedoya, 2009; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal, 2002). Si bien en la primera mitad del noventa el uso del término era aún impreciso, con el tiempo se evidenció el gran impacto que el fenómeno tendría a la luz de los múltiples y frecuentes cambios de orden social, comercial, cultural, político y tecnológico.

La terminación de la Guerra Fría se recibió en general con optimismo por no pocos observadores del sistema internacional. El final de la confrontación entre Estados Unidos y el bloque comunista también trajo consigo

la intención universalista de la práctica de la ideología occidental neoliberal asociada a la promoción de las libertades individuales, la apertura de mercados, la proliferación de economías de escala y la persecución natural del interés individual de cada ciudadano. Este contexto llevó incluso a reflexiones que señalaban la configuración de “el fin de la historia”, entendida como el punto de unidad alcanzada por la humanidad sobre un mismo cúmulo de ideas y procedimientos de autogobierno. Francis Fukuyama (1989) lo expresó con las siguientes palabras:

Lo que podríamos estar presenciando no solo es el fin de la Guerra Fría, o la culminación de un periodo 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 (p. 4).

Sin embargo, dicho optimismo duró poco. Los últimos años del siglo XX y los primeros del nuevo milenio fueron testigos de recurrentes publicaciones –tanto críticas como a favor– sobre el fenómeno de la globalización (Fazio, 1998; Ferrer, 1997; Lee & Vivarelli, 2006), y entre tanto las diferentes sociedades empezaron a percibir de modo indistinto sus efectos en la realidad, que distaron marcadamente del mundo que había anunciado Fukuyama. Una realidad caracterizada por la diseminación y ahondamiento del capitalismo financiero, el permanente crecimiento de las inequidades sociales y el sistemático deterioro del medioambiente en el marco de los procesos productivos (Beck, 2010; Organización Internacional del Trabajo, OIT, 2004).

En una interpretación tanto estructural como descriptiva, comprendemos 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). Esta situación no se encuadró en exclusiva en la esfera económico-financiera-social, que es quizá la más recurrentemente percibida, sino que también ha mostrado sus efectos en dimensiones tan variadas como la ecología, la comunicativa, la militar, la política, la demográfica y la cultural (Martínez, 2003).

La globalización de la primera mitad de la década del noventa, emergió en un escenario que permitió la estructuración y desarrollo de todas sus posibles dimensiones de forma simultánea, dinámica, sistémica y evolutiva. El avance tecnológico aproximó cada una de las variables entre sí y en torno a disímiles actores, mientras que la evolución paralela de categorías normativas (militares, políticos, culturales) y sociales (demográficos, culturales, migratorios) y técnicas (ecológicos, comunicacionales) sentaron las bases para que la campaña mediática sobre el fenómeno visibilizara de manera inequívoca su carácter emergente, inatajable y que obligaba a un proceso “adaptativo” en todos los ámbitos, formales e informales (Pérez, 2000).

Es claro, sin embargo, que el vehículo por medio del cual se dio el crecimiento de las anteriores categorías fue la denominada globalización económica. Esta fue el resultado de sucesivas decisiones tomadas de modo programado por agentes tanto estatales como privados, concentradas especialmente en la segunda mitad del siglo XX, en un esfuerzo por masificar y legitimar la reglamentación asociada a la liberalización política y económica de la actividad comercial.

Entender mejor la globalización y los elementos que la constituyen obliga a una comprensión más honda del capitalismo y el mercado financiero en su evolución, características y sistema de valores, de cara a las acciones que puedan realizarse para mejorar las problemáticas que se enlazan con los excesos propios del fenómeno desde una perspectiva social (Ardalan, 2011).

Capitalismo y globalización, una relación sinérgica

En *La sociedad del riesgo global*, Beck (1998) explica el avance de la globalización a partir de la comprensión de la modernidad en dos fases: una primera modernidad con soporte en la primacía de los Estados nación que circunscribían todas sus relaciones a una interpretación exclusivamente territorial; y una segunda modernidad marcada por lo que él denomina “la sociedad del riesgo”, en la que se debe responder en sincronía con 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, como lo indicaba Fukuyama (1989), condición que adquirió el carácter de obligatoriedad a pesar de las vastas asimetrías que caracterizaban y aún caracterizan a los Estados en sus niveles de desarrollo cultural, social, político y económico (Max-Neef, 1994).

Así, diversos países en desarrollo –con raíces y contextos culturales, sociales y políticos naturalmente distintos a los de naciones industrializadas– debieron 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 adherirse al modelo de éxito económico ya alcanzado por el primer mundo: el capitalismo (Castells, 2001; Narváez, 2010).

Una de estas medidas fue permitir –e incentivar– el ingreso de inversión extranjera y la explotación privada de recursos naturales con la idea de fortalecer la industria, incrementar la inversión y competitividad, y aumentar la participación en el mercado global, omitiendo las evidentes divergencias económicas, sociales y políticas en dicho escenario de competencia (Corsi, 2010; Mañán, 2010). Esta armonización de políticas sucedió en un entorno de migración del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el que resultó particularmente visible la acentuada tendencia neoliberal, favorable al crecimiento y fortalecimiento financiero de la empresa privada y el debilitamiento del control comercial de los gobiernos estatales (Castells, 2001; Kudrle, 2012; Vargas, 2008). Procesos como el descrito fueron los que soportaron el desarrollo de la mencionada segunda modernidad/globalización enunciada por Beck (1998).

Peter Joseph (2008) ofrece una visión personal e inquietante sobre las variables económicas y financieras que se sustentan en un escenario similar a la segunda modernidad (Beck, 1998; Covarrubias, 2010). De acuerdo con su hipótesis, el sistema monetario es susceptible de manipularse desde el poder financiero, a partir del siguiente proceso: a) el dinero que distribuye el Estado en el mercado es prestado por la banca central, a título de deuda; b) a esa deuda se suma un determinado interés variable; y 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, con nuevo interés.

A este proceso, Joseph (2008) agrega elementos de índole política transnacional propios de la segunda mitad del siglo XX y en adelante (Bauman, 2004; Rea & Piñón, 2009; Covarrubias, 2010): a) una corporación 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 que se otorga a la corporación en principio interesada en el recurso, que en la nación beneficiará a cierto grupo de ciudadanos y a la corporación que explota el recurso; y d) la deuda será responsabilidad pública y objeto de impuestos y podrá pagarse 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).

A esta visión crítica de la administración del capital, y del ingreso de inversión extranjera para la explotación de recursos naturales, se debe añadir la apropiación del modelo económico capitalista como motor de la generación de riqueza, e incluso de desarrollo social, en referencia a las hipótesis de François Perroux (Darwent, 1969).

El estudio de la evolución del capitalismo brinda aproximaciones tanto cronológicas como descriptivas. Del Valle (1981) señala cuatro fases identificables: comercial, industrial, financiera y tecnológica. La primera tuvo lugar entre el siglo XV y finales del siglo 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 siglo XVII y finales del siglo XIX. El capitalismo financiero ocurrió entre el último cuarto del siglo XIX hasta 1945 con el fin de la Segunda Guerra Mundial; en esta los grandes volúmenes de dinero solo fluctuaban gracias a su participación en mercados locales e internacionales, convirtiéndose en el referente de acumulación (Rea & Piñón, 2009; Beck, 1998; Vargas, 2008; Windolf, 1999). Por último, el capitalismo tecnológico, ubicado entre 1945 hasta hoy, evidencia una se-

gunda revolución industrial que se enfoca esta vez en el despliegue tecnológico representado en comunicaciones en tiempo real y en desarrollos en las áreas de electrónica, informática, cibernética, biotecnología, satélites, entre otras (Pérez, 2009).

Por su parte Clark (1981), propone cuatro etapas del capitalismo tomando como fundamento de esta taxonomía el principal agente del fenómeno: a) etapa del empresario –siglo XIX–, en la cual este se dedica personalmente a todas las áreas de su negocio, aquí se estructuran las primeras corporaciones con elementos incipientes del gobierno de empresa tales como estatutos y reglamentos; b) etapa del gerente de negocios profesional –primeros años del siglo XX–, en la que florecen 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 atributo central la cotización en bolsa de las empresas; c) etapa del gestor de cartera o corredor de bolsa –principio del siglo XX hasta 1960–, en la que se hizo innegable el gran potencial que tiene el valor bursátil de una firma incluso por encima del generado por la producción de bienes, en esta fase el administrador funge como intermediario financiero; y d) 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 ciclo 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, hacen posible identificar al capitalismo comercial con la figura del emprendedor que crea las primeras corporaciones; al capitalismo industrial con la figura del gerente –ya no necesariamente accionista y

dueño— ante un definitivo proceso de evolución en el ecosistema empresarial; y al 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 siglo XX. El *chief executive officer* (CEO) y los corredores de bolsa asumieron el rol de “planeador del ahorro”, logrando una desnaturalización de este y convirtiéndolo en otra fuente de capital para invertir en los mercados. Crisis como las hipotecarias en Estados Unidos y Europa, así como quiebras empresariales tipo Enron, han sido factibles gracias a las peculiaridades del sistema económico y financiero estructurado en el contexto del capitalismo financiero.

En el contexto de Estados Unidos, el capitalismo ha adquirido una forma que se caracteriza por la dependencia hacia la inmediatez en las transacciones, y por tender a beneficiar al individuo, debilitando así las instituciones que no tienen en su ADN el funcionamiento enfocado al bienestar colectivo. Pese a las fallas descritas, es el capitalismo en su versión norteamericana el que predomina actualmente en las economías de Occidente. Esta preeminencia ha favorecido los efectos globales en las remisiones financieras de epicentro estadounidense, como la crisis financiera de 1998-1999 tras la explosión de 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 entre 2011 y 2013 evidenció la fragilidad de la unión

económica en este continente. En 2009, Grecia fue el primer Estado en suscitar 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 e Italia mostró fuertes síntomas de estar repitiendo la suerte de las naciones de la península ibérica. El estado álgido de la crisis llegó incluso a acuñar un acrónimo para los países europeos en emergencia económica, en abierta oposición a los BRIC (Brasil, Rusia, India y China): PIIGS (cerdos) (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España).

Si bien los efectos más fuertes de la crisis parecen haber pasado tras finalizar el 2013, es necesario precisar que esta mejoría se sustentó en la conservadora estructura económica del binomio Alemania-Francia, quienes hoy enfrentan el estancamiento de su crecimiento tras los varios meses consecutivos de rescates económicos y manifestaciones ciudadanas en contra del subsidio a economías más débiles. Dichas manifestaciones abrieron espacios para evaluar los desafíos y, de fondo, la viabilidad misma de la unión económica soportada en la moneda común, el euro. Todo esto aconteció en un entorno demarcado por cifras históricas de desempleo y endeudamiento en los casos de Grecia, Italia y España, así como por multitudinarias manifestaciones avaladas por las redes de resistencia global (Amat, Brieger, Ghiotto, Llanos, & Percovich, 2002). En relación con las dos vertientes reseñadas, Amin (2006) 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, solo 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 (p. 33).

Consolidación del capitalismo financiero

Como se ha dicho, varios autores coinciden en que la última etapa del capitalismo se relaciona con la conformación de capital a partir de operaciones financieras (Corsi, 2010; Rea & Piñón, 2009). Coq-Huelva (2002) delimita tres fases evolutivas de este “capitalismo financiero” a partir de la década del setenta: a) la economía internacional del endeudamiento (1973-1982); b) la economía de los mercados financieros (1982-1992); y c) la economía internacional de la especulación (1992-2000). Es importante resaltar que del año 2000 hasta la fecha, se observan las mismas condiciones de la economía internacional de la especulación.

El primer periodo surge tras la caída de los acuerdos de Bretton Woods, atribuida al gasto desproporcionado en la guerra de Vietnam y al 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 posguerra, mostraron que se podía recoger más dinero sin la supervisión permanente del Estado. Una vez se levantaron algunas de esas 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 dieron 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 acrecentaron de forma significativa 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 ochenta. 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 escenario, los bancos crearon títulos de las deudas que fueron compartidos entre operadores del mercado internacional, con lo que lograron disminuir la incertidumbre al distribuir 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, 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 déficits públicos también empezaron a refinar 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 internaciona-

les. 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 cuasimonedas (p. 142).

En la tercera fase, economía internacional de la especulación, no existió un cambio sustantivo en contraste con la etapa anterior, sino una profundización de sus aspectos característicos, consolidando el escenario de obtención de recursos gracias a las 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 la interpretan 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 (en particular 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. También, 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 minimó la percepción del mismo gracias a la par-

ticipación de múltiples actores en cada transacción. Con títulos de deuda cambiando rápidamente de dueños, y sin muchas 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.

Tras lo expuesto hasta ahora resulta necesario identificar los agentes a cuyo cargo se encuentra la generación de estas reglas, las cuales terminan impactando de modo positivo a un pequeño porcentaje de la población. La respuesta implica una conjunción sistémica de actores, circunstancias y procesos puestos en marcha cada uno de manera independiente, y llegando a converger en este sistema abierto, liberal, lucrativo y muchas veces impredecible. En el centro de dicha conjunción se ubican los Estados, los consumidores y las empresas de cualquier sector, como dinamos permanentes en la producción, multiplicación y reinversión de capitales. Estas últimas han llamado la atención del debate académico, buscando alternativas para que el funcionamiento y la generación de riqueza no sean incompatibles con la medida, la corresponsabilidad y la equidad en la creación de valor.

Responsabilidad social empresarial. Evolución, alcance y finalidad.

El concepto de RSE surge en la tardía década del sesenta, cuando el capitalismo financiero apenas se estaba gestando. Su evolución, sin embargo, se circunscribió más en la estructuración de preceptos socialmente aceptados para normar las actividades de las empresas, con miras a contrarrestar casos de corrupción dentro de las organizaciones y no a suscitar un impacto por fuera del límite de

su razón social (Cepal & German Organisation for Technical Cooperation, 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 con seriedad el impacto de las organizaciones en su entorno inmediato (Aldeanueva, 2011).

La práctica de la RSE también ha experimentado cambios en su evolución. De ser una respuesta a los reclamos de la OIT y los movimientos sindicales, pasó a ser para algunas entidades el vehículo ideal para optimizar los imaginarios reputacionales asociados a la operación, e incrementar así el *goodwill*. En otros casos, terminó convirtiéndose en una alternativa útil al incremento de la eficiencia, en el marco de los incentivos estatales que realizan descuentos fiscales a cambio de inversiones comprobadas de privados en iniciativas de impacto social. Para otros, como las empresas del sector extractivo, consiste en el cumplimiento de una cláusula que obliga a invertir un porcentaje determinado de las utilidades en proyectos sociales, lo que a su vez les constriñe a detectar, priorizar e invertir con periodicidad anual. Finalmente, algunas empresas han interpretado de manera exitosa los reclamos de economistas desarrollistas (Prahalad, 2005; Sen & Kliksberg, 2007) y han buscado incorporar la inversión social como un objetivo misional que produce valor, desligándolo de su tradicional aproximación filantrópica. Estos últimos, sin embargo, siguen siendo de momento la excepción.

Por su parte, aunque la academia tuvo aproximaciones al concepto de responsabilidad social a partir de la década del setenta, no fue sino años más tarde cuando se desarrollaron iniciativas empresariales que dieron una forma legítima a los debates teóricos, lo que poco a poco llevó a un concepto que hoy sigue siendo aún más dinámico que en su origen (Aparicio & Valdés, 2009). En los siguientes párrafos se

enunciarán las interpretaciones más destacadas en el camino de la RSE: Caux Round Table, Pacto Global, el *Libro verde*, normas de DDHH del trabajador, los International Framework Agreements (IFA), norma ISO 26000 y valor compartido.

Milton Friedman ofrece un perfecto ejemplo de la natural desconfianza que sugería la destinación de recursos a la resolución de problemáticas sociales, al margen de las acciones ejecutivas que maximizaban el ingreso, la vocación primaria de las empresas. En el artículo publicado en el periódico *The New York Times* en 1970, Friedman declara a los altos ejecutivos hablando de responsabilidades distintas a incrementar la rentabilidad de la operación, como títeres de una pseudomasa de intelectuales socialistas, desconocedores de la índole jurídica de un negocio, sobre la que no recaen responsabilidades además de las artificiales para su funcionamiento. Para Friedman es claro que la única responsabilidad de una empresa es generar un flujo constante de utilidades en cumplimiento de las normas y sin cometer fraudes (Friedman, 13 de septiembre de 1970).

Años después, en 1986, sería fundada la Caux Round Table, que se convirtió en la primera iniciativa que buscaba estructurar las nociones que entonces existían del concepto de responsabilidad social, intentando convertirla en una política corporativa. El esfuerzo fue conducido por los presidentes de las compañías Philips y Canon de la época, quienes definieron los principios de la iniciativa, 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, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) hace el lanzamiento del Pacto Global, que comprende diez principios que abarcan las áreas de derechos humanos, trabajo, medioambiente y anticorrupción, las cuales al apropiarse y ponerse en práctica

voluntariamente por los líderes empresariales, permitirían al mundo “ocuparse del déficit social de la globalización”. Hoy en día dichos principios han sido adoptados por más de doce mil participantes entre sindicatos, organizaciones no gubernamentales (ONG) y empresas en 145 países (Burkett & Gallagher, 2010).

Un año más tarde, la Comisión de las Comunidades Europeas publicó el *Libro verde* (2001) en el cual definió la RSE como aquella situación en la que “las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un ambiente más limpio” (p. 4). En este texto se invita a las corporaciones y a las pequeñas y medianas empresas (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 documento se ha mantenido en la idea de ser más un código de buenas costumbres para las empresas, hoy por hoy es un punto de referencia en el ámbito 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 compañías 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 medioambiental, libertad de asociación y eliminación de prácticas como la labor forzada y el trabajo en menores. La aceptación de las normas incluía una revisión periódica coordinada por el sistema ONU y la ejecución por entidades independientes. Años después (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 disposiciones 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 compañías debían dedicarse más a 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 diseñar mecanismos que obligaran mediante instrumentos efectivos a la defensa de los derechos humanos (Burkett & Gallagher, 2010).

Los IFA son acuerdos negociados en un ámbito global entre federaciones y corporaciones con operaciones transnacionales, y que están comprometidos con el respeto por los estándares internacionales de trabajo, en un intento por contrarrestar los efectos negativos 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 sesenta IFA han sido activados en diferentes instituciones, beneficiando las condiciones de vida de más de dos millones de empleados.

En noviembre de 2010 la International Standards Organization (ISO), tras consultar con más de 146 entidades de estándares en el mismo número de naciones, y después de 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 medioambiente, las prácticas justas de operación, los aspectos del consumidor, el desarrollo y la participación de la comunidad (ISO, 2010). Al igual que el Pacto Global, su publicación no es obligante y no tiene certificación alguna, por lo que la aplicación de las políticas consignadas en la norma es de voluntario interés, y en alguna medida, de interpretación.

En enero de 2011 Michael Porter y Mark Kramer publicaron un ensayo sobre el concepto de valor compartido, cambiando la visión de la RSE de un gasto que apelaba a la conciencia, corresponsabilidad y altruismo como motores, hacia una inversión que sugiere que para hacer mejores negocios es necesario invertir en la población que en el futuro conformará nuevos mercados para sostener la actividad. Así, la noción de valor compartido toma distancia de lo importante que es ayudar a salvar el mundo, para pasar a lo relevante que es ayudar a salvar la cuota de mercado de la empresa. El documento invita a los empresarios a realizar tres acciones clave: a) reconcebir los productos y mercados; b) redefinir la productividad en la cadena de valor de la organización; y c) permitir el desarrollo de clústeres locales (Porter & Kramer, 2011).

La RSE es sin duda una línea de acción de gran trascendencia para las organizaciones. Su énfasis está especialmente en la adopción de prácticas ecológicas, en los procesos productivos y administrativos y en 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.

Archie Carroll (1991) propuso una “pirámide de la responsabilidad social” conformada por cuatro niveles de responsabilidad, que se

explican a continuación desde la base hasta la punta: a) responsabilidad económica: ser lo más rentable posible, manteniendo una posición competitiva fuerte, un alto nivel de eficiencia operativa y sostenibilidad en el cumplimiento de estos logros que maximizan la riqueza de los *stakeholders* por igual; b) responsabilidad legal: alcanzar la responsabilidad económica en un marco de respeto por la ley, cumpliendo toda regulación federal, estatal y local, al tiempo que se garantice que los bienes y servicios proporcionados satisfagan igualmente con los mínimos requisitos legales exigidos; c) responsabilidad ética: tener una operación que reconozca y sea coherente con las costumbres y normas sociales y éticas locales, procurando que ello no afecte de modo negativo los objetivos trazados por la corporación; y d) responsabilidad filantrópica: conseguir que la operación sea consistente con las expectativas filantrópicas y caritativas locales, por medio de acciones de voluntariado y asistencia que apoyen en particular actividades artísticas, educativas y todas las demás que impacten positivamente en la calidad de vida de la comunidad.

De acuerdo con lo anterior, se puede interpretar que pese a los grandes avances que han obtenido en conjunto las corporaciones en su relación con la sociedad para beneficio mutuo, parece aún no haberse alejado mucho del escenario que planteaba Friedman hace casi cincuenta años: su principal responsabilidad es la económica ante sus accionistas y dueños, y para agenciar ello son respetuosas de los marcos legales existentes, teniendo dificultades en la justificación de decisiones que pretendan destinar recursos de utilidades netas en proyectos sociales. En cuanto a la responsabilidad filantrópica, su aproximación suele caracterizarse por acciones que no siempre pueden articularse, de una sostenibilidad generalmente miope incluso en el corto plazo, y quizá más concentrada en obtener dividendos reputacionales y fiscales de ser posible.

Se trata entonces, de una responsabilidad social de bajo impacto, conducida sobre todo por organizaciones privadas que necesitan y

persiguen permanecer en contextos altamente competitivos (globalización, capitalismo financiero), dispuestas a tomar las decisiones que se requieran para lograr sobrevivir. Se puede entonces considerar que Friedman acertó, y que aunque Porter ofrece una visión interesante al invitar a invertir en el futuro, se trata por lo corriente de una zona gris en donde se tiende a preferir hacer negocios si se puede contar con un nivel de certidumbre razonable. Así, es posible que la idea de responsabilidad social plantee en su interpretación de inversión social, un conflicto de intereses con el modelo capitalista productivo adoptado por las corporaciones.

Tensiones estructurales. Discusión y conclusiones

La preocupación por los derechos humanos no solo ha motivado acciones sociopolíticas y profundos planteamientos académicos, sino además se ha convertido en un elemento transversal común a diferentes disciplinas. En la RSE 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 corresponsabilidades e interdependencias 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.

De momento, las iniciativas que han buscado mitigar aquellos efectos de la globalización, ya fuera desde la academia, las movilizaciones de base, los esfuerzos políticos internacionales o locales, han probado no ser efectivas en la escala necesaria. Este recurrente límite entre la academia y la realidad, y el análisis realizado a la relación, lógica y cimiento de las variables globalización, capitalismo financiero y RSE, permite a los autores 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: a) el deber del Estado de garantizar derechos a sus ciudadanos en su territorio, en contraste con la dependencia que tiene a grupos económicos y agentes de capital, de origen privado o mixto, nacional o transnacional; b) el deber del sistema económico de ofrecer igualdad de oportunidades basadas en el trabajo y el ánimo de lucro, en contraste con un modelo de creación de la riqueza que se apoya en el beneficio segmentado, la especulación y el riesgo; c) el gozo de los mismos derechos, libertades y oportunidades de todo ciudadano, en contraste con la concentración exagerada de recursos económicos, sociales y políticos en una minoría; y d) la dependencia de la empresa frente a un modelo económico de libre mercado en contraste con la alternativa de asumir voluntariamente políticas de RSE. Veamos cada una con mayor detalle.

1. El deber del Estado de garantizar derechos a sus ciudadanos en su territorio, en contraste con la dependencia que tiene a grupos económicos y agentes de capital, de origen privado o mixto, nacional o transnacional. Los dos principales sistemas políticos con que cuenta hoy el mundo demandan un estrecho vínculo entre el ejercicio de la política y la generación y administración de ingresos. En el caso del socialismo, esta relación es mucho más

explícita y el gobierno es dueño de las empresas, a partir de las cuales administra tanto los factores de producción, como la comercialización de bienes y reinversión de utilidades, las cuales por lo general se destinan al funcionamiento de servicios públicos, salud y educación. En el caso de la democracia, la relación es mucho más difusa. Si bien se han tomado medidas de funcionamiento de lo público para que haya nexos preferenciales entre gobierno y empresas, estos se siguen dando en contextos tan locales como la asignación de contratos para obras del distrito (caso de la familia Nule en el escenario colombiano), como en el otorgar poderes especiales para la administración de recursos (caso Enron durante el primer gobierno de George W. Bush).

Es claro entonces que existe una mutua necesidad entre el poder público y el privado. El primero requiere de un flujo de capitales que hagan posible brindar igualdad de oportunidades y que modernicen la infraestructura nacional en pro del crecimiento saludable del Estado. El segundo demanda de políticas que faciliten su operación, y de buenas relaciones diplomáticas que favorezcan las condiciones comerciales por fuera de las fronteras. Esa zona de codependencia ocasiona dificultades para que un gobierno garantice por igual oportunidades y beneficios a todos los ciudadanos, emprendimientos y organizaciones, si al hacerlo afecta negativamente el crecimiento económico.

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 se soporta, 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 quehacer 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 operaciones en el exterior, otorgados 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 de forma invariable un significativo 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.

2. El deber del sistema económico de brindar igualdad de oportunidades basadas en el trabajo y el ánimo de lucro, en contraste con un modelo de creación de la riqueza que se apoya en el beneficio segmentado, la especulación y el riesgo. La generación de riqueza a partir de transacciones financieras requiere de altas dosis de capital y de riesgo. El grueso de la población cuenta por lo corriente con el segundo pero no tiene suficiente del primero, por lo que el sistema mismo se encarga de marginarle de acceder a esas oportunidades. A ello se añade la importancia del establecimiento de redes de confianza que faciliten el acceso a participar de ciertas inversiones, al tiempo que segmentan el ingreso de actores insustanciales para el porcentaje de ganancias de las operaciones. Finalmente, el conocimiento técnico necesario para entender el mercado de valores, accionario y de derivados termina por desincentivar a los potenciales participantes que no pertenecen a la élite ya constituida, menos del 2 % de la población mundial.

Los individuos con ingresos fijos provenientes de sus salarios, así como los trabajadores independientes, tienen serias restricciones para generar ahorros suficientes 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.

Sin embargo, si bien el ingreso al mercado es restringido no sucede lo mismo con la financiación de la operación. Los recursos que se invierten y apuestan en los mercados financieros no son los que están en las cuentas privadas de los inversionistas, sino son aquellos créditos, cuentas de ahorros, préstamos, títulos de propiedad y otros productos del portafolio bancario que son puestos al servicio de la valoración de cuentas y de proyectos.

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 solo transforma la escala de valores de los ejecutivos involucrados en estas transacciones, sino que imprime 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 facilite obtener el mayor beneficio en el menor espacio de tiempo, y que a su vez posibilite 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.

3. El gozo de los mismos derechos, libertades y oportunidades de todo ciudadano, en contraste con la concentración exagerada de recursos económicos, sociales y políticos en una minoría. La concentración de la riqueza que ha causado el esquema neoliberal, tiene como principal efecto la acumulación de recursos en una minoría. El capitalismo en tiempos de globalización ha fallado en proporcionar igualdad de condiciones para la libre competencia solo desde la base del esfuerzo, la innovación y la ambición suficientes. Aquellas corporaciones que lograron amasar y mantener suficiente capital y *goodwill* 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 del siglo XX (Piketty, 2014). Dicha ventaja marcó el destino de las empresas medianas y pequeñas de otros países que, al verse obligadas a competir tras las recomendaciones de libre mercado y no proteccionistas lideradas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), cerraron el destino de centenas de iniciativas de emprendimiento que simplemente no tuvieron los medios para mantenerse en el mercado.

El gozo de los mismos derechos, libertades y oportunidades de todo ciudadano en tiempos de globalización se halla transversalmente determinado por las reglas del mercado. El acceso a bienes muebles o 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 manera indistinta entra a ser moneda de cambio en

transacciones sobre las que los pequeños propietarios no tienen beneficio o comisión alguna, y en las que con facilidad 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 se configure, en una transacción que se encuentra en el marco de una operación 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 modo, no solo se negocia con créditos adquiridos y cuentas bancarias, sino también con los fondos de pensiones, dineros de cesantías, pólizas de seguro y otros que 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, esta solo cumple el rol de dinamizadora del dinero en un ciclo repetitivo de ingreso y gasto sin proyección alguna para acrecentar de forma significativa dicha cantidad. Los esfuerzos de los organismos internacionales y las ONG se enfocan en aquellos que están bajo la línea de pobreza para que consigan insertarse –al menos– en el mencionado ciclo de dinamización del dinero. No así sucede con la concentración del recurso, en donde es de sobra 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 (Piketty, 2014). 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.

4. La dependencia de la empresa frente a un modelo económico de libre mercado en contraste con la alternativa de asumir voluntariamente políticas de RSE. La empresa debe su existencia al ánimo de lucro, con independencia del grado de impacto que la comercialización del bien o servicio producido tenga en la sociedad. Dicho lucro se alcanza por medio de reglas que establece el sistema económico imperante, que como se ha expuesto, privilegia 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 RSE en su interpretación más integral, se entiende como una política que pretende que la empresa devuelva 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 medioambiente, la transparencia en sus operaciones, la protección de los consumidores y la vinculación de la comunidad. Además, 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 con frecuencia se siguen presentando.

Al final, la empresa se interpreta a sí misma como una persona jurídica que tiene ánimo de lucro y que de forma directa ofrece un servicio social a través de su actividad económica, por la que recibe una justa remuneración que le permite mantenerse competitiva y dinámica en entornos con muchas otras personas jurídicas persiguiendo igual objetivo. Al final, la empresa se debe a la rentabilidad para poder garantizar su subsistencia en un escenario 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 les llamara la atención comprender más allá de su propio quehacer misional.

Las tensiones citadas, una a una y como fenómeno conjunto parecen establecer paradojas que hoy resultan infranqueables en la resolución de las ya mencionadas problemáticas socioeconómicas, en especial 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 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 sugiere una encrucijada de naturaleza compleja, cuya solución no se encuentra ya en exclusiva en las manos de gobernadores o directivos de empresa. El sistema

económico plantea por sí mismo varias imposiciones comunes a los actores, lo que limita el margen de autonomía y de acción sin afectar la expectativa relacionada con ingreso, crecimiento y diversificación del mercado. Así, la RSE y otras políticas sociales parecen eternamente condicionadas a pequeños impactos y promociones masivas, sin terminar de comprender el rol que cumplen en la correlación consumidores-Estado-empresa.

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

Los autores comprenden que las tensiones que se identificaron y analizaron son parte de un sistema que se transforma y se vuelve más complejo continuamente, con lo cual dichas tensiones son algunas de las que existen. Lo anterior hace necesario seguir estudiando los fenómenos, sus particularidades, funcionamiento e interacciones, de cara a proseguir mejorando la comprensión de los retos actuales y futuros de las sociedades, las cuales cada vez más se relacionan 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 el entendimiento de lo que ocurre, será posible definir, redefinir y diseñar respuestas más pertinentes con las características esenciales de los problemas que se pretenden resolver.

Referencias

- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Nueva York: Crown.
- Aldeanueva, I. (2011). *Responsabilidad Social en la Universidad: Estudio de casos y propuesta de despliegue* (Tesis doctoral). Universidad de Málaga, España.
- Amat, D., Brieger, P., Ghiotto, L., Llanos, M., & Percovich, M. (2002). *La globalización neoliberal y las nuevas redes de resistencia global*. Buenos Aires: Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.
- Amin, S. (2006). Beyond Liberal Globalization. *Monthly Review: An Independent Socialist Magazine*, 58, 30-49.
- Aparicio, J. & Valdés, B. (2009). Sobre el concepto de responsabilidad social de las empresas. Un análisis europeo comparado. *Cuadernos de Relaciones laborales*, 27(1), 53-75.
- Ardalan, K. (2011). On the role of paradigms in understanding economic Globalization. *Forum for Social Economics*, 40(2), 197-219. doi: 10.1007/s12143-009-9054-9
- Bakan, J. (2009). *Capitalismo Canibal: La Corporación*. Barcelona: Ediciones Robinbook.
- Bauman, Z. (2004). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Beck, U. (1998). *La Sociedad del Riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Paidós Ibérica S.A.
- Beck, U. (2002). *La Sociedad del Riesgo Global*. Madrid: Siglo 21 de España editores.
- Beck, U. (2010). Remapping social inequalities in an age of climate change: for a cosmopolitan renewal of sociology. *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. *Estudios de Derecho de la Universidad de Antioquia*, 66(147), 37- 57.
- Burkett, B. W., & Gallagher, J. (2010). CSR and its progeny: Post-Recession. *International Law News*, 39(1), 24-26.
- Campos, F. (2008). Responsabilidad Social Empresarial: Comunicación bajo ISO 26000. *Chasqui: Revista de literatura latinoamericana*, 102, 48-53. Recuperado de: <http://ehis.ebscohost.com.ez.urosario.edu.co/eds/viewarticle?data=dGJyMPPp44rp2%2fdV0%2bnjisfk5Ie46bJLrqauULGk63nn5Kx94um%2bSa%2blsEytqK5JsJa2UrKpuEqyls5lpOrweezp33vy3%2b2G59q7Sbeur0mwp7dRtZzqeezdu33xnOJ6u%2fDggKTq33%2b7t8w%2b3%2bS7S7Gvt0iwr7A%2b5OXwhd%2fqu4ji3OSN6uLyffbq&hid=121>
- Carroll, A. (1991). *The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders*. Estados Unidos: Business Horizons.
- 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. *Harvard Law Review*, 94(3), 561-582. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/1340677>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe –[CEPAL]. (2002). *Globalización*

- y Desarrollo. Santiago de Chile: ONU-CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe –[CEPAL]., & The German Organisation for Technical Cooperation –[GTZ]. (2006). *Responsabilidad Social Empresarial (RSE) desde la perspectiva de los consumidores*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2001). *Libro Verde, un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas: Autor
- Coq-Huelva, D. (2002). La globalización financiera: Empresas y estados. *Revista de Economía Mundial*, 7, 135-156. Recuperado de <http://search.proquest.com/docview/1002595179?accountid=50434>
- Corsi, F. L. (2010). La crisis estructural del capitalismo y sus repercusiones. *Iconos, Revista de Ciencias Sociales*, 36, 29 -39.
- Covarrubias, H. (2010). La gran crisis del capitalismo neoliberal. *Andamios*, 7(13), 57-84.
- Cukierman, A. (2012). *Monetary policy and institutions before, during, and after the global financial crisis* ("Paolo Baffi" Centre Research Paper No. 2012-115). Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=2115446>
- Darwent, D. (1969). Growth poles and growth centers in regional planning-a review. *Environment and Planning*, 1(1), 5-32.
- Del Valle, D. (1981). El capitalismo industrial, financiero y tecnológico. En M. Bory de Spinetto, *Manual de Historia Económica Primera Parte* (pp.185-212). Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Fazio, H. (1998). La Globalización: Una aproximación desde la historia. *Historia Crítica*, 17, 71-77.
- Ferrer, A. (1997). *Hechos y ficciones de la globalización*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Friedman, M. (13 de septiembre de 1970). The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. *New York Times*. Recuperado de <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>
- Fukuyama, F. (1989). El fin de la historia?. *The National Interest* 16, 3-18.
- Guillén, H. (2011). Integración Monetaria, crisis y austeridad en Europa. Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, 42(165), 113-140.
- International Organization for Standardization, (2010). Draft International standard ISO/FDIS 26000. Guidance on social responsibility. Recuperado de 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. *Journal of World Trade*, 46(3), 695-731.
- Lee, E., & Vivarelli, M. (2006). The social impact of globalization in the developing countries. *International Labour Review*, 145(3), 167-180.
- Mañán, O. (2010). Revisitando el desarrollo: Los nuevos imaginarios son desafíos ci-

- vilizatorios. *Revista latinoamericana de Economía*, 41(162), 5-30.
- Martínez, Á. (2003). Reflexión metodológica en torno a la globalización. *Revista de Economía Mundial*, 9, 83-110. Recuperado de <http://search.proquest.com/docview/1002596189?accountid=50434>
- Max-Neef, M. (1994). *El Desarrollo a Escala Humana*, Barcelona: Editorial Icaria.
- Montuschi, L. (2010). Desarrollos recientes en los instrumentos para integrar la RSE a las operaciones de las empresas. *Documento de trabajo*, 439, 1-31.
- Narváez, A. (2010). Educación, capitalismo y desarrollo. Cultura alfabética y globalización anglosajona. *Signo y Pensamiento*, 29(57), 248-267. Recuperado de <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=86020052016>
- Organización Internacional del Trabajo –[OIT]. (2004). *Por una globalización justa: crear oportunidades para todos*. Ginebra: Autor.
- Orellana, D. (1981). El capitalismo industrial, financiero y tecnológico. En E. Martiré (Comp.), *Manual de Historia Económica Primera Parte*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Pérez, C. (2009). La otra globalización: los retos del colapso financiero. *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 40(157), 11-37.
- Pérez, O. (2000). Apuntes sobre la globalización y crítica de la economía política. *Economía y Desarrollo*, 127(2), 152-170.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Estados Unidos: Belknap Press.
- Porter, M., & Krammer, M. (2011). La Creación de valor compartido. *Harvard Business Review*. Recuperado de <http://www.filantropiatransformadora.org/attachments/article/198/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf>
- Prahalad, C. K. (2005). *La fortuna en la base de la pirámide*. Bogotá: Grupo Editorial.
- Rea, R., & Piñón, M. (2009). De la dictadura del proletariado ¿a la dictadura del mercado? crisis y capitalismo. *Revista de Ciencias Sociales*, 123-124, 139-152.
- Sen, A., & Kliksberg, B. (2007). *Primero la gente. Una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Stiglitz, J. (2013). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. Estados Unidos: Penguin.
- Tovar, E. D. (2007). Globalización del capital y desarrollo institucional del sistema financiero. *Revista de Economía Institucional*, 9(17), 75-107.
- Vargas, J. (2008). Análisis crítico del Capitalismo Transnacional. *Scripta Etnológica*, 30, 63-80.
- Windolf, P. (1999). The evolution of modern capitalism. France in comparative perspective. *Revue Francaise de Sociologie*, 40(3), 501-529.
- Wolff, R. D. (2012). *Democracy at Work: A Cure for Capitalism*. Chicago: Haymarket.

