

INTRODUCCIÓN

Mercedes Korin *

La presencia comercial de España en América Latina es contundente. Dos datos mencionados en las próximas páginas lo ilustran: el 30% de las ventas de los primeros siete valores del índice IBEX se generan en América Latina; las seis empresas españolas más grandes contratan de manera directa a más de 300.000 personas en la región.

Ahora bien, ¿cuál es la América Latina en que operan las empresas españolas? La región crece, pero esta afirmación es relativa si se considera el tipo de crecimiento: rezagado en relación al de otras regiones, causado en gran medida por factores externos, sin distribución equitativa, sin suficientes inversiones estratégicas en cuestiones como la infraestructura.

Es importante entonces preguntarse qué deben contemplar las alianzas público-privadas para el desarrollo llevadas adelante entre España y América Latina. Y una primera conclusión es que se necesitan alianzas de calidad. Es decir, alianzas con objetivos comunes y beneficios mutuos entre sector público y sector privado, que permitan alcanzar escala para el desarrollo estructural de la región a través de estrategias sinérgicas. Esto que es tan fácil de decir como difícil de lograr implica varios aspectos.

Para desagregar estos aspectos y otorgarles un marco de análisis más detallado cabe repasar algunos puntos de las

presentaciones de la sesión «España y América Latina: Una alianza para el futuro», organizada en la *II Conferencia España-Iberoamérica de responsabilidad social empresarial: las alianzas público-privadas para el desarrollo* en Madrid, los días 20 y 21 de septiembre de 2007.

Rosa Conde, Directora de la Fundación Carolina y moderadora de esta sesión, abrió el panel indicando que la finalidad era acercar un debate en torno al potencial de crecimiento a futuro que tiene la relación estratégica entre España y América Latina, relación que conlleva lazos históricos y políticos, lazos migratorios que reflejan problemas y oportunidades, y lazos económicos. En esta relación estratégica la alianza público-privada es la llave para la promoción del desarrollo, enfoque que permite concluir que las empresas deben ser consideradas en un rol más amplio que el de creación de empleo y dinamización de la economía: las empresas deben ser entendidas también en su rol de agentes de cooperación.

Javier Santiso, Economista Jefe de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), destacó en su inicio que la relación entre España y América Latina implica beneficios mutuos. Luego se refirió a la relación entre el desarrollo de América Latina y los negocios de los bancos privados (la participación de los bancos españoles es la más importante en la re-

* Directora del Mapeo de Promotores de RSE en América Latina.

gión) y las telecomunicaciones (América Latina es la región que más inversión extranjera directa recibe en telecomunicaciones). Propuso entonces ejes de trabajo a futuro en torno a estos dos sectores: bancarización de las emisiones de remesas (España tiene un nivel de bancarización bajo en emisiones de remesas, mientras que las remesas son fundamentales en los países latinoamericanos, constituyendo montos superiores a los de la ayuda para el desarrollo), gestión de microfinanzas, crecimiento de la banca móvil y de la telefonía móvil. Por último, acercó la idea de realizar alianzas público-privadas para concretar fondos de inversión para el desarrollo impulsados por la cooperación española, a la manera del Emerging Africa Infrastructure Fund y el Swiss Investment Fund for Emerging Markets.

Antonio Vives, ex Gerente a.i. del Departamento de Desarrollo Sostenible del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), subrayó que la alianza público-privada es una cuestión conocida, aunque ahora en boga por el tema del desarrollo de infraestructura: la cuestión de la interdependencia. Vives planteó su ponencia en torno al papel público del sector privado en América Latina. Definió entonces la responsabilidad social empresarial (RSE) como aquello que la empresa hace para beneficio de la sociedad y de sí misma. Las terceras partes (instituciones multilaterales de desarrollo, organizaciones de la sociedad civil, asociaciones empresariales, medios de comunicación) son clave para

impulsar las alianzas. Algunos ejemplos: la provisión de infraestructura (el caso de una empresa que está en una zona sin agua potable e implanta ese servicio para atraer empleados); los servicios de seguridad y protección (una empresa que quiere atraer turistas a una zona); la educación primaria (una empresa que busca retener la migración de futuros empleados); las instalaciones deportivas para reducir la violencia. Destacó por último que la RSE de la empresa debe ser mayor en entornos peores, y que el principal error de las transnacionales es importar modelos de desarrollo sin contemplar el entorno.

Manuel Escudero, Director Mundial de Redes de Pacto Global de Naciones Unidas, comenzó aclarando que la RSE «tardará dos o tres décadas en madurar»: un nuevo pacto social para el capitalismo está empezando a ser escrito, por lo que es necesario definir los puntos débiles y los desafíos advirtiendo cuestiones básicas como que las multinacionales son menos responsables en los países en que operan que en el país de su matriz. Para pasar a la acción, propuso que la empresa busque nuevos modelos de negocios que, sumados a la inversión social, contribuyan a mercados más inclusivos y sostenibles. Esos nuevos modelos de negocio, así como la inversión social, deben ser generados en el marco de una mayor coordinación de las alianzas público-privadas para el desarrollo de América Latina, que permita ganar en sinergia, escala y estrategia. En estas alianzas son agentes bási-

cos el gobierno español, con mayor inversión para el desarrollo; los gobiernos latinoamericanos, comprendiendo que las alianzas público-privadas no son sustitutivas sino complementarias; las empresas, que solas carecen de visión de conjunto y escalabilidad; la Organización de Naciones Unidas, como facilitadora, sentando a la mesa al resto de los agentes.

Paulina Beato, Consejera de Repsol-YPF y Asesora de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), dedicó su ponencia a advertir que América Latina ha avanzado mucho pero se está quedando atrás, y qué hacer para evitarlo. La renta per cápita crece, pero separándose del crecimiento de otras regiones; la infraestructura está rezagada; el crecimiento económico es «importado». Para la equidad y el crecimiento debe entonces aumentar la productividad del trabajo (para lo cual son necesarias políticas a largo plazo) y mejorar la distribución de la renta, con estabilidad macroeconómica e integración a la economía mundial, entre otros aspectos. Para ello son necesarios acuerdos de medio y largo plazo entre partidos políticos, líderes sociales y medios de comunicación. Las empresas deben sumarse ejerciendo una RSE que esté por encima de las exigencias del mercado y la legislación, trabajando entre otros aspectos el aumento de productividad propia y de sus cadenas de valor.

Como puede observarse, las presentaciones dieron cuenta de varias oportuni-

dades para trabajar alianzas público-privadas para el desarrollo. ¿Cómo trabajar esas oportunidades? Es necesario asumir que la unilateralidad, tanto en lo que hace al diagnóstico como a las soluciones, es un camino ya probado sin éxito. Es necesario, en cambio, consensuar —y sostener— una agenda con temas clave como la inversión público-privada. Un compromiso entre el sector público y el sector privado que tenga entre sus impulsores a partidos políticos, organizaciones de la sociedad civil, asociaciones empresariales, medios de comunicación, y que cuente con el apoyo de la cooperación española entre otros países donantes. Es necesario, además, aunar los esfuerzos de los diversos actores dejando en claro cuál es el rol de cada uno, ya que la dispersión actual impide definir una visión estratégica conjunta y lograr escala, restando el potencial de los recursos respectivos.

Entre los roles a establecer, la variedad de definiciones vinculadas a la RSE que surgieron en las presentaciones da cuenta de la importancia de definir el papel de las empresas: las empresas con igual responsabilidad en las casas matrices que en los países en los que operan; las empresas ejerciendo su responsabilidad por encima de las exigencias del mercado y la legislación; las empresas en un rol social que incluye pero excede la generación de empleo; las empresas como agentes de cooperación; las empresas realizando inversión social estratégica; las empresas evitando importar modelos de desarrollo que

no contemplan el entorno local; las empresas en su doble función de obtener beneficios para sí mismas y para la sociedad; las empresas concretando nuevos modelos de negocio para mercados más inclusivos.

No necesariamente opuestas sino más bien complementarias, esas definiciones tienen en común la idea de que la empresa transnacional debe contribuir al desarrollo de los países donde ope-

ran. Estas definiciones ganan dimensión contempladas en el marco de un debate necesario que problematice el papel de cada «jugador» (empresas, gobiernos locales, sociedad civil, gobiernos de países donantes, etc.) en articulación con el resto. Las presentaciones que se leen en este capítulo son un paso adelante en este debate, ya que proponen visualizar la función de cada uno de los jugadores como integrantes o impulsores de las potenciales alianzas.