

## EL PACTO MUNDIAL Y LA UTILIZACIÓN DE REDES PARA PROMOVER ALIANZAS EN AMÉRICA LATINA

Manuel Escudero \*

Es preciso empezar este artículo agradeciendo a la Fundación Carolina por la organización de la *II Conferencia Española-Iberoamérica de responsabilidad social empresarial: las alianzas público-privadas para el desarrollo*, así como por esta publicación, ya que constata el progreso en torno a la RSE. Tal y como señaló Fernando Casado, la Conferencia no tuvo por objetivo ser una reunión sobre todo lo bueno que se está haciendo en términos genéricos respecto a la responsabilidad social empresarial, sino que consistió en algo mucho más focalizado, centrándose en un tema tan crucial como el de las alianzas público-privadas.

En realidad, se debería empezar cuestionando, ¿qué es la responsabilidad social corporativa, este gran movimiento, este nuevo paradigma? Es una tendencia que va a tardar probablemente dos o tres décadas en madurar. Entre todos estamos escribiendo los primeros capítulos de un nuevo pacto social con el capitalismo. Un pacto originado porque la sociedad está diciendo al capitalismo y a las empresas: «Ya no pueden seguir trabajando como están trabajando, necesitan nuevos límites a su actividad». Van a producirse sin duda, tiras y aflojas, avances y retrocesos, en este terreno, y lo que podemos decir hoy no es sino una pequeña aproximación de lo que pueda pasar mañana.

Parecía importante comenzar aportando a este concepto una cierta dosis de rela-

tividad, en tanto que fenómeno naciente, y de certeza, en tanto que pauta que ya se ha instalado firmemente en nuestra realidad.

El origen del Pacto Mundial de Naciones Unidas se puede condensar en aquella poderosa frase de Koffi Annan, en Davos, en 1999: «Unamos la autoridad de principios internacionales reconocidos, con el poder de los mercados». Si esa frase ha condensado la esencia de lo que ha llegado a ser el Pacto Mundial, también es una reflexión que tiene mucho que ver con las alianzas público-privadas, pues dichas alianzas se refieren en primer lugar a la acción común entre los dos poderes que mueven el mundo en nuestros días: el poder y la autoridad pública y el nuevo poder adquirido por la empresa en la era de la globalización. Ambos están operando, y deben entenderse y trabajar en común para beneficio de la sociedad en su conjunto.

En julio de 2007 en Ginebra, se realizó la cumbre de líderes del Pacto Mundial. A ella asistieron 1.300 participantes, y de entre ellos, 600 CEOs, líderes de empresas de todo el mundo. Sin embargo, al margen del éxito de asistencia, no se puede tender a la autocomplacencia, sino a una mayor responsabilidad. Por ello ahora se está reflexionando en el seno del Pacto Mundial de Naciones Unidas acerca de dónde están los puntos débiles de esta iniciativa, que no es nada menos que la mayor iniciativa in-

---

\* Director de Proyectos Especiales del Pacto Mundial de Naciones Unidas.

ternacional en el campo de la ciudadanía corporativa. Existen dos puntos débiles relevantes.

El primero es que las multinacionales todavía no son tan responsables ni tan buenos ciudadanos corporativos en los países terceros donde operan como en sus casas matrices. Naturalmente somos conscientes de que el progreso en esta materia no es una cuestión de buena voluntad, ni se consigue de la noche a la mañana. Hay muchos problemas organizacionales implicados en este tema. No es tan fácil para una organización global, como puede ser una empresa global que opera en cincuenta o en cien países de todo el mundo, extender a toda su estructura operativa una dinámica diaria de responsabilidad social en todas y cada una de sus operaciones. Asimismo, no es tan fácil para una empresa de este tipo, que por naturaleza funciona de modo descentralizado en sus líneas de negocio y sus unidades operativas, que desde su sede central se intente lanzar un nuevo paradigma de responsabilidad social y de compromiso con la buena ciudadanía corporativa.

Sin embargo, uno de los grandes avances que se pueden lograr en la responsabilidad social a nivel mundial en el futuro inmediato se refiere precisamente a que las empresas multinacionales actúen en los países donde operan con el mismo nivel de exigencia y de compromiso con el que operan en las casas matrices. Ello significará un gran avance

mundial de la responsabilidad y de este nuevo paradigma de la empresa.

El segundo gran reto que hoy se está planteando en el seno del Pacto Mundial de Naciones Unidas consiste en la necesidad de pasar a la acción: el Pacto no es sólo la internalización de diez principios, referentes a los Derechos Humanos, al trabajo decente, al medioambiente y al trabajo contra la corrupción, en el seno de la empresa, en su área de influencia y en sus filiales y en sus cadenas de aprovisionamiento. El gran problema al que el Pacto intenta dar una respuesta en el largo plazo se refiere a que la globalización todavía no es lo suficientemente sostenible y no es lo suficientemente incluyente. Y el gran reto del Pacto Global de Naciones Unidas y de su misión es hacer posible una globalización diferente, afectando a los mercados y cambiando su naturaleza hacia una mayor inclusión y una mayor sostenibilidad.

El Pacto Global no trata sólo de cambiar el interior de la empresa, sino también de conseguir un impacto positivo en las sociedades donde las empresas participantes en el Pacto operan. Eso significa desarrollar la acción colectiva, donde las alianzas público-privadas aparecen como uno de los referentes fundamentales.

Por lo tanto, las alianzas público-privadas realmente son parte del futuro de la buena ciudadanía corporativa. Un buen ciudadano corporativo es una empresa

que no sólo practica la RSE al interior, sino que también intenta irradiar en la sociedad un impacto positivo para mayor inclusión y para mayor sostenibilidad de los mercados.

Como tipología se pueden diferenciar tres posibles tipos de alianzas público-privadas.

La primera es aquella que está relacionada con el cogollo del negocio de la empresa, con el *core bussiness*. En América Latina por ejemplo, Unión Fenosa ha lanzado un programa de electrificación de poblaciones en la costa de Cartagena, en Colombia, a través de una nueva empresa llamada Energía Social, estableciendo la electrificación de modo riguroso, y con el concurso y apoyo de las comunidades. Comunidades que antes robaban la electricidad, y en vez de conmutadores utilizaban jeringuillas para apagar y encender las luces, con lo cual las electrocuciones eran una cosa normal, aparte, naturalmente, del fraude que se cometía a través del robo. Hoy la empresa Energía Social, aporta facturación adicional a Unión Fenosa, y al mismo tiempo, esas zonas han sido perfectamente electrificadas a través de un nuevo modelo de contadores comunales donde cada unidad familiar establece claramente ante la comunidad lo que tiene que pagar en función de los electrodomésticos y los puntos de consumo de energía de que dispone. Se trata, pues, de nuevos modelos de negocios que al mismo tiempo significan impactos positivos en la comunidad.

El segundo tipo de alianzas público-privadas son las que se refieren al trabajo de sensibilización y promoción de nuevos marcos. Ejemplos de este tipo son la iniciativa un Mundo para Juana, en la que participaron once grandes empresas españolas, o la iniciativa AHCIET (Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones) que está intentando crear un marco de resolución de la brecha digital en América Latina.

Por último, el tercer tipo de modalidad es la inversión social estratégica o la filantropía estratégica. La filantropía es positiva, siempre que sea sostenible y siempre que sea estratégica. Que sea estratégica significa que atiende a resolver problemas que son los problemas nodales de desarrollo de un país. Fenómenos como la Fundación Bill Gates, que tiene un presupuesto anual seis veces superior al presupuesto de Naciones Unidas, son elocuentes de la importancia que tienen en nuestros días estas acciones filantrópicas y de inversión social, a las que hay que pedir que sean estratégicas.

En punto a estas alianzas público-privadas, sean en la modalidad que sean, se ha hecho mucho en América Latina, aunque hay que hacer mucho más.

Hay que partir, como marco de reflexión, de que la estructura del poder ha cambiado. Hoy, de las 150 unidades mayores, en términos económicos, en el mundo, 95 son corporaciones..., y

55 son Estados. Y estas corporaciones privadas, en consecuencia, se han convertido en una parte fundamental de la solución a los problemas de desarrollo. Pero esto tiene que ser reconocido por todos los actores, los públicos y los privados. El problema es que, si tomamos por separado a los diversos agentes que de un modo u otro están contribuyendo al desarrollo latinoamericano, cada uno está haciendo mucho por su cuenta. Pero se está haciendo demasiado poco desde el punto de vista de la sinergia, desde el punto de vista de la escalabilidad, desde el punto de vista de la coordinación.

¿Y cuáles son los agentes básicos de las alianzas público-privadas para el desarrollo en América Latina?

En primer lugar, los gobiernos de países desarrollados que actúan como donantes, y el ejemplo del Gobierno español es realmente paradigmático y extremadamente satisfactorio, debido a que el volumen de inversión de la ayuda al desarrollo ha crecido tan significativamente en los últimos años. Pero los gobiernos donantes saben que tienen que apoyarse en otros agentes para que los esfuerzos que se realizan tengan un impacto.

El segundo gran agente que interviene en las alianzas público-privadas son los propios gobiernos latinoamericanos. Y hay ejemplos significativos, como lo que está ocurriendo en Brasil en estos momentos con programas como el de

*Hambre cero*, o lo que está haciendo Lionel Fernández en la República Dominicana, intentando realmente ser vanguardia desde el punto de vista de la aplicación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Y sin embargo, tampoco es suficiente lo que hagan los gobiernos. Sobre todo por una razón y aquí hay que ser bastante directo. No habrá desarrollo en América Latina en tanto los países latinoamericanos no tengan más de un 18% del PIB gestionado públicamente. Estamos hablando aquí de cuestiones estructurales en América Latina que si no son resueltas neutralizarán el desarrollo, por mucha ayuda al desarrollo y por muchas alianzas público-privadas que existan. Es, pues, necesario avanzar en la dirección de desarrollo estructural que implica, entre otras cosas, aumento de las tasas impositivas, reformas fiscales adecuadas y una implementación eficaz de las mismas.

El tercer gran agente son las empresas multinacionales, que también están haciendo muchísimo en términos de apoyo al desarrollo en la región, y podríamos dar varios ejemplos al respecto. Entre ellos, el programa del Banco Santander con las universidades, el BBVA, con su nueva Fundación de microcréditos, Telefónica con su programa Proniño, y un largo etcétera. Sin embargo, las empresas tampoco deberían actuar en solitario. Porque no tienen la necesaria visión estratégica del conjunto, y porque con la acción aislada se pierde en escalabilidad. Por lo tanto, existe el reto

fundamental en América Latina de iniciar un diálogo entre estas tres partes: gobiernos locales, gobiernos donantes y empresas multinacionales, que conduzca a más estrategia, más sinergia y más escalabilidad en las alianzas y, en definitiva, más coordinación para las alianzas.

En este diálogo, los gobiernos donantes deberían conceder que no son los únicos agentes con poder y, en consecuencia, deberían estar dispuestos a un diálogo de igual a igual con las empresas. Esto no significa claudicar en ningún sentido. Es más, significa realmente convertirse en los grandes facilitadores estratégicos de las alianzas. Se trata de un papel fundamental, que nadie podrá desempeñar si no es realizado por los gobiernos donantes.

Por otro lado, las multinacionales deberían hacerse eco de la necesidad de mayor estrategia y mayor escala en lo que realizan. Asimismo, los gobiernos locales deberían entender que la ayuda al desarrollo y las alianzas para el desarrollo nunca pueden ser un sustitutivo, sino un complemento del mandato democrático fundamental que tiene el país receptor consigo mismo.

Y por último, las grandes asociaciones empresariales y las cúpulas empresariales en América Latina y en España deberían participar en este diálogo con un rol clave de facilitadores del diálogo entre empresas, aunque aceptando al propio tiempo que las multinacionales desean representarse a sí mismas y no consideran adecuada una representación intermediada por parte de las organizaciones empresariales.