

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES: DE LA ÉTICA DE LA EMPRESA A LAS RELACIONES DE PODER

JUAN HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA

Profesor de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU)

ABSTRACT

■ *La hipótesis central del presente artículo trata sobre la imposibilidad jurídica y política de neutralizar la fortaleza del Derecho Comercial Global, que tutela los intereses de las empresas transnacionales, con los sistemas privados de regulación expresados en los códigos de conducta internos. En esta dirección se abordarán las «buenas prácticas de las empresas transnacionales» en referencia a dos vertientes de la ética empresarial. Una, relacionada con el modelo de sociedad y, por tanto, desarrollada en un plano analítico con fuertes connotaciones ideológicas (tanto desde la óptica de los valores como desde las relaciones de poder). Y la otra, en referencia a las prácticas o comportamientos empresariales. Esta última se vincula directamente con los códigos de conducta, lo que permitirá explorar los núcleos normativos que delimitan la voluntariedad y la unilateralidad. La confrontación entre la «dureza» clásica normativa del Derecho Comercial Global y el carácter «blando» y privatizador de los sistemas voluntarios reenvía hacia el análisis de las relaciones de poder entre las empresas transnacionales y las mayorías sociales.*

■ *Artikulu honen hipotesi nagusiak Merkataritza Zuzenbide Orokorraren sendotasuna neutralizatzeko ezintasun juridikoaz eta politikoaz hitz egiten du; aipatu Zuzenbideak enpresa transnaziionalen interesak zaintzen ditu, barneko jokabide-kodeetan adierazitako arautze-sistema pribatuekin. Ildo horri jarraiki, enpresa-etikaren bi ikuspuntuei buruz «enpresa transnaziionalen praktika onei» aurre egingo zaie. Batek*

gizartearen ereduarekin zerikusia du eta, beraz, konnotazio ideologiko sendoak dituen plano analitikoan garatzen da (bai baloreen ikuspegitik, bai aginte-harremanen ikuspuntutik). Eta besteak enpresaren praktikak eta portaerak aipatzen ditu. Azkenekoak zuzeneko lotura du jokabide-kodeekin eta borondatea eta aldebakarkotasuna mugatzen duten araudi-guneak arakatzeari utziko du. Merkataritza Zuzenbide Orokorraren araudi klasikoaren «zorrotasunaren» eta borondatezko sistemen izaera «bigun» eta pribatizatzaileen arteko gatazkak enpresa transnazionalen eta gizarte-gehiengoaren arteko aginte-harremanen analisirantz bideratzen du.

■ *The central hypothesis of this article is the legal and political impossibility to neutralise the stronghold of Global Commercial Rights, which guard the interests of multinational corporations with private regulatory systems expressed in internal codes of conduct. This directive addresses “multinational corporation good practices” with reference to two corporate ethics aspects. One being the relationship with the society model and, as such, developed in an analytical plan with strong ideological connotations (as much from the viewpoint of values as from power relationships), the other refers to corporate practices and behaviours. The latter is directly linked with codes of conduct, which enable core standards to be explored, which limit voluntary and unilateral governance. The confrontation between the classic “hard” regulation of Global Commercial Rights and the “soft” and privatised nature of voluntary systems returns towards the analysis of power relationships between multinational corporations and social majorities.*

1. La Ética de la Empresa

1.1. Reflexiones sobre el modelo político-económico y sobre la ética de la empresa

Los objetivos del presente epígrafe son dos: por un lado, clarificar la confusión conceptual existente en torno a la ética de la empresa y precisar los distintos planos teóricos, analíticos y metodológicos de lo que genéricamente se han denominado «buenas prácticas empresariales»; por otro, delimitar el marco jurídico, político y económico en el que se construye la lógica voluntaria del cumplimiento de las obligaciones de las empresas transnacionales, frente a la lógica normativa, imperativa, coercitiva y con efectos vinculantes de los derechos de las mismas.

La utilización indistinta de ética de la empresa, empresa ciudadana, ética económica, ética de los negocios... provoca una confusión terminológica que conviene esclarecer. Confusión, por otra parte, intencionada, ya que tiene como objetivo final evitar responsabilidades y disminuir la capacidad normativa de control de las empresas transnacionales.

El marco teórico y práctico en el que la idea de la ética de la empresa se desarrolla es el capitalismo, sea bajo el modelo neoliberal de Estados Unidos o el renano europeo (Vidal-Beneyto, 2007a). Es decir, la globalización económica neoliberal es el ámbito en el que se articula un nuevo modelo de empresa ajustada a cuatro nuevos tipos de obligaciones: las económicas, las legales, las éticas y las voluntarias (Carroll, 1979). Este nuevo modelo se articula, teóricamente, sobre la negativa a aceptar el individualismo como núcleo central de la actividad económica, lo que supone apostar por la relación entre sujetos que, en palabras de Cortina (2000), implica calificar como excelente a la empresa «que brega por la calidad, por armonizar las capacidades del grupo desde el ejercicio del liderazgo, se forja día a día un buen carácter y trata de crear un clima ético en el que el grupo percibe que en los distintos niveles las decisiones se toman contando con valores éticos».

El telón de fondo jurídico, político y económico en el que las empresas transnacionales desarrollan toda su actividad no es ajeno a los efectos que el neoliberalismo está provocando en los hombres y mujeres del planeta. En el plano estrictamente de los valores, la pugna entre los derechos de las mayorías frente al derecho de propiedad de una minoría, la seguridad frente a la libertad, y los valores individuales frente a los colectivos forman parte del núcleo del debate. La

disputa entre lo público y lo privado, entre el interés general e individual, se traslada a los intereses particulares de las empresas y el bien común (Perdiguero y García Reche, 2005, p. 28). Desde esta perspectiva, resulta importante generar un amplio y profundo debate sobre los principios que deben sustentar nuestra sociedad, lo que implica reflexionar desde la ética, no sólo sobre la conducta o comportamiento de las multinacionales, sino sobre su relación con el modelo social y la estructura económica y política imperante (Paiva, 2004, p. 206).

No es suficiente con desarrollar buenas prácticas empresariales¹ si el modelo socioeconómico sobre el que actúan es opuesto al interés general. La existencia de fundaciones humanitarias vinculadas a propietarios de multinacionales no es el problema, lo escandaloso es que existan fortunas privadas que rebasen los 40.000 millones de dólares.

Una idea muy básica, y universalmente aceptada, se sustenta en la escasa referencia ética de los derechos civiles, políticos, sociales, económicos y culturales en nuestra sociedad. Se encuentran subordinados a las necesidades del mercado, del libre comercio y del derecho de propiedad. Los derechos universales referidos a la alimentación, a la salud, a la vivienda... etc.², no están garantizados en nuestro planeta, mientras que la concentración de la riqueza en unas pocas manos es un hecho constatado (Harvey, 2007, pp. 97-131). Los datos sobre inversiones directas y sobre fusiones y adquisiciones de empresas nos muestran cómo hay riqueza y capacidad de generarla. El problema reside en la desigualdad que provoca el mal reparto de la misma (Basterra, 2008). Esta idea tan elemental nos permite cuestionar los valores sobre los que se construye el sistema capitalista y el concepto de democracia. Así, el fracaso del modelo agroexportador y los efectos sociales y ecológicos que provocan las grandes multinacionales de la alimentación nos enfrentan al modelo de libre comercio y privatización de los alimentos, frente a su concepción como bien público. Las hipotéticas buenas prácticas de, por ejemplo, la empresa Nestlé (Montagut, 2007, p. 79) chocan con el modelo neoliberal de la alimentación. Hay alimentos suficientes para toda la humanidad, pero millones de personas padecen hambre y malnutrición³.

Una propuesta alternativa como la soberanía alimentaria responde, desde la vertiente de los valores, a una «idea humanista de las relaciones entre individuos, grupos sociales, fenómenos económicos, productivos y ambientales, opuesta frontalmente a los valores individualistas, excluyentes y atomizadores de

¹ Juan Carlos Jiménez Fernández ha recogido las distintas acepciones doctrinales al respecto. Véase Jiménez Fernández (2007) y Merino (2005).

² La FAO (2008) en el informe de enero de 2008 cifra en 854 los millones de personas en situación de desnutrición. De ahí que convenga con Naomi Klein (2007) que hoy en día es muy radical insistir en que no hay unas vidas que valgan más que otra. La defensa de que todas tienen el mismo valor es el eje central sobre el que reedificar los derechos humanos en 2008.

³ Jean Ziegler (2007) ha acuñado el término «refugiados del hambre» para considerar legal toda inmigración basada en el estado de necesidad.

la sociedad de consumo» (Montagut, 2007, p. 74). Las buenas prácticas quedan subsumidas en el modelo económico, pero el problema reside no tanto en la eficacia de las mismas como en la legitimación del sistema y en la edificación de la ética empresarial sobre el modelo neoliberal.

Como afirma Vidal-Beneyto (2007b), «el corpus cuyo eje central es la consagración del individuo-sujeto, que exige la desaparición de todos los actores políticos colectivos, como el Estado, los sindicatos, etc., en beneficio de la sola entidad común concebible, la de una sociedad de individuos libres y autosuficientes sin más obligaciones que consigo mismos». Es decir, el individualismo y la propiedad son los referentes éticos centrales, la sociedad parece agotarse en las relaciones de mercado y en la protección de la propiedad privada. A estos supuestos referentes éticos se les suma la codicia, entendida, en palabras de Wallerstein (2008), como trabajar por algo a expensas de otros. Lo que implica que en la actual crisis financiera la quiebra de determinadas compañías provoca el enriquecimiento de otras, ya que en tiempos de especulación la codicia no tiene límites. El reparto de la riqueza, la subordinación de lo individual a lo colectivo y los límites del crecimiento económico son categorías que necesitan resituarse en el centro de los debates en torno a la ética económica.

Pero veamos un ejemplo concreto de 2008. Las empresas farmacéuticas, pioneras de la ética empresarial, se enfrentan a una lógica demoledora. El objeto de su negocio es la salud, y las buenas prácticas chocan con la esencia neoliberal que defienden y apuntalan. La Organización Mundial de la Salud (OMS) ha valorado que entre 1995 y 2002 la industria farmacéutica fue la que más beneficios obtuvo de todo EEUU. Pese a disminuir en 2003, mantuvo un margen de rentabilidad del 14%, tres veces superior a la media de todas las empresas incluidas aquel año en la lista *Fortune 500* (OMS, 2006). Ideológicamente, la ética empresarial es la coartada que necesitan para defender lo indefendible, que la salud es un bien privado al servicio de quien pueda pagarla.

Son millones de personas pobres las que carecen de medicamentos y, a pesar de que la salud es una responsabilidad de los gobiernos, la industria farmacéutica debe asumir sus obligaciones. La falta de reconocimiento del acceso a los medicamentos como un derecho humano fundamental es el punto central, y la necesidad de obtener beneficios sin límites el «eje ético» al que se subordina toda buena práctica empresarial. La adaptación de precios a los países pobres, los sistemas de distribución más flexibles y la investigación al servicio de la salud de las mayorías sociales son mínimos normativos que en la actualidad no se encuentran ni tan siquiera incorporados a la responsabilidad social de las empresas farmacéuticas. La realidad que subyace es que un bien social como la salud no puede quedar en manos del mercado (Oxfam, 2007, pp. 1-4; Oxfam, 2006).

No parece razonable que la salud de millones de personas dependa de buenas prácticas de las empresas farmacéuticas. La reflexión ética nos conduce a

otro modelo de salud universal, garantizado por la comunidad internacional y los Estados, para todo ser humano. El modelo mercantilizado de los medicamentos colisiona con la idea de salud como derecho fundamental. Las buenas prácticas empresariales de las multinacionales farmacéuticas incorporan valores incapaces de erosionar el modelo económico imperante. Además, son el freno perfecto a favor de nuevas reglas de juego. El caso de la multinacional Novartis refleja esta clara contradicción, al diseñar planes de Responsabilidad Social Corporativa una vez se ha bloqueado o se ha intentado imponer la prohibición de producir genéricos al gobierno de la India en favor de los más pobres.

La crisis financiera de 2008 es otro ejemplo. Parece ser que no es una crisis capitalista que haya 950 millones de hambrientos en todo el mundo, 4.750 millones de pobres, 1.000 millones de desempleados, que más del 50% de la población mundial activa esté subempleada, que el 45% de la población mundial no tenga acceso directo al agua potable, que 3.000 millones de personas carezcan de acceso a servicios sanitarios mínimos, que 113 millones de niños y niñas no tengan acceso a la educación, que 875 millones sean analfabetos y que 12 millones mueran de enfermedades curables, que 13 millones de personas mueran cada año por el deterioro del medio ambiente y que 16.306 especies estén en peligro de extinción (Alba, 2008). Empieza a existir una crisis capitalista cuando el sistema deja de ser rentable para 1.000 empresas transnacionales y 2.500.000 millonarios.

Ante la profunda crisis económica, los gobiernos de los países ricos han decidido intervenir para amortiguar los efectos de la misma. No han tenido problema alguno para ponerse de acuerdo y actuar a favor de quienes manejan beneficios multimillonarios. Nada que ver con la beligerancia mostrada contra, por ejemplo, las nacionalizaciones emprendidas por el gobierno de Evo Morales en Bolivia.

El remedio ha consistido en apagar el fuego con gasolina. Se inyecta dinero y se subvenciona a los defraudadores confiando en su automática conversión a la honradez. Se sustituye la cárcel para los delincuentes financieros por el apoyo económico y se mantiene el modelo de acumulación ilimitada de la riqueza y de los desequilibrios sociales y medioambientales. Así, entre otros muchos ejemplos, tenemos el de la empresa Lehman Brothers, que ha despedido sin indemnización alguna a la mayor parte de su plantilla salvo a su presidente, a quien ha indemnizado con 480 millones de dólares. Para impedir la quiebra de AIG, Washington ha intervenido con 85.000 millones de dólares, lo que ha permitido que el director de la sección de productos derivados y su director general cobren bonificaciones de 3,4 y 5,4 millones de dólares respectivamente (Vidal-Beneyto, 2008c).

Por otro lado, se ha demostrado que si hay voluntad política hay dinero para salir de la crisis financiera. Y se comprueba que la lucha contra el hambre,

la pobreza, el desempleo, la cancelación de la deuda externa, la privatización de las pensiones y un largo etcétera no se solucionan porque, sencillamente, no se quiere.

Resulta evidente que la falta de reglas es lo que ha llevado, entre otras cosas, al mundo de las finanzas a extremos intolerables de codicia. De ahí que, ahora, oigamos insistentemente que hace falta aprobar un marco normativo de regulación. Pero ¿quién va a aprobar ese marco? Los mismos gobernantes que han permitido semejante fraude son los que ahora proponen controles a la actividad económica. La complicidad existente entre gobiernos ricos, empresas transnacionales y corporaciones financieras no garantiza más que pequeños ajustes en el modelo neoliberal. El presidente español Rodríguez Zapatero no ha tardado mucho en recibir a los presidentes de los bancos más importantes para pactar las nuevas reglas de juego. No podemos olvidar que la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el G8, junto a los gobiernos ricos y las corporaciones financieras, se están convirtiendo en las instituciones que determinan la vida cotidiana de la gente. Sus reglas escapan a todo control democrático. La ciudadanía se sustituye por los consumidores, la ley por el contrato asimétrico, las normas públicas por acuerdos privados y las regulaciones de derechos laborales y sociales por privatizaciones y desregulaciones. El binomio democracia-desarrollo humano está siendo sustituido por el de elecciones formales-mercado.

La otra cuestión se refiere a las medidas diseñadas. Todas ellas se han dirigido a mantener la estabilidad financiera. Se han barajado, entre otras, la mayor transparencia en las operaciones financieras, más allá de que el problema resida en la complejidad de la ingeniería financiera más que en su transparencia; el mayor control de las agencias de riesgo; subir la garantía de los depósitos bancarios; comprar activos financieros; avalar la deuda a las entidades financieras; recapitalizarlas en caso de necesidad; reglamentar los incentivos millonarios que ganan los directivos; reanudar el préstamo interbancario; reformar el sistema hipotecario y que el FMI cree una red de seguridad financiera internacional. Además, el presidente Rodríguez Zapatero maneja «amnistiar» 54.207 millones de fondos irregulares para que afloren a la economía real. Medidas precisas que tutelan, básicamente, los intereses del capital. Todo ello avalado, además, por billones de euros que los Estados, esto es, los hombres y mujeres del planeta, ponen a disposición de las corporaciones financieras privadas, es decir, de las clases dominantes, para que el sistema vuelva a encauzarse. Se ha optado por estabilizar los mercados financieros en lugar de apoyar estrategias para la reconstrucción del Estado de Bienestar. Por otro lado, las medidas a favor de la ciudadanía son escasas y de muy corto alcance.

Existen propuestas que ni se mencionan, como la creación de un servicio financiero público que sustituya a las nacionalizaciones parciales aprobadas, la anulación del secreto bancario y de los paraísos fiscales, la constitución de una

institución pública encargada del control y aprobación de las normas financieras internacionales en el ámbito de la ONU, la puesta en marcha de la tasa Tobin de un 0,5% que grave todas las transacciones financieras a favor del cumplimiento de los Objetivos de Milenio, la cancelación de la deuda externa y la erradicación del hambre, medidas anticrisis como moratorias en el pago de las hipotecas, la aprobación de un marco de fiscalidad progresiva, los incrementos de los salarios, la generalización de una renta universal, la garantía de un sistema público de pensiones, la nacionalización de la banca, la creación de un impuesto especial sobre las grandes fortunas. Es decir, actuaciones a favor de las mayorías sociales (Antentas y Vivas, 2008). En el fondo se tiene muy claro que en el vértice de la jerarquía normativa se encuentran los derechos de las agencias financieras. La mercantilización de los derechos humanos prima sobre el derecho a una vida digna.

El uso continuado de la doble moral es el discurso que fundamenta el modelo neoliberal y sobre el que se asientan parte de los valores de la ética empresarial y de la expresión seudonormativa de los códigos de conducta.

Los fundadores del pensamiento neoliberal utilizaron los valores de la libertad y de la dignidad humana como ideas centrales del aparato conceptual dominante, tal y como recoge Harvey (2007, pp. 43-45). Parte de dos tipos de libertades: por un lado, «la libertad para explotar a los iguales, la libertad para obtener ganancias desmesuradas sin prestar un servicio conmensurable a la comunidad, la libertad de impedir que las innovaciones tecnológicas sean utilizadas con una finalidad pública, o la libertad para beneficiarse de calamidades públicas tramadas secretamente para obtener una ventaja privada», y por otro, «las libertades de las que nos enorgullecemos ampliamente, la de conciencia, la de expresión, la libertad de reunión, la de asociación y la de elección del trabajo». Polanyi⁴ considera que la reinterpretación de las libertades sitúa en el centro de las mismas a la libre empresa y a la propiedad privada. Parece que sin ellas no existe una sociedad libre. Se mercantiliza la libertad y se subordinan los principios de igualdad y de solidaridad a los intereses de las clases dominantes.

La idea de regular y de dirigir la economía al servicio de las mayorías sociales, de forma que la libertad no sea ejercida sólo por los propietarios, es denunciada como una no libertad. La reglamentación del interés privado se asimila a la esclavitud. Así, la doble moral equipara fundamentalmente la defensa de la libertad con la defensa de la libertad de empresa. Los valores vinculados a la ética de la empresa se construyen en el marco del sistema económico capitalista y de forma manifiestamente contradictoria (Koslowski y Buchanan, 1997). Chesnais (2008) considera que la ética es algo externo al capitalismo, que únicamente influye cuando existe una legislación y reglamentación que blindada las reglas y los intereses económicos.

⁴ Citado por David Harvey (2007, p. 44).

Esta práctica de doble moral se concreta en los comportamientos de las grandes empresas multinacionales, que actúan de manera similar, aunque con intensidades muy diferentes, según sean sus países matrices o los países pobres receptores de sus inversiones. Esta cuestión puede extenderse desde el punto de vista normativo a la rigurosidad con que se negocia la deuda externa o se defiende la seguridad jurídica de las inversiones, frente al tratamiento tan flexible de los paraísos fiscales o de las subvenciones comerciales a empresarios de los países dominantes (Perdiguero, 2003, p. 118).

1.1.1. *Relaciones de poder Estado-empresa*

A pesar de la reinterpretación mercantil de los derechos humanos y de los valores dominantes, existe un consenso mayoritario a favor de nuevos valores sociales. La inversión de la pirámide normativa para situar en el vértice a los derechos humanos como categoría única e indivisible debe ser el referente universal. No obstante, el consenso que generan en el plano de los valores se distorsiona en las formas y en las vías de transformación. En cualquier caso, la necesidad de cambiar las relaciones sociales, la lógica de producción y de distribución siguen siendo los desafíos actuales. La ética de empresa debe ser abordada no sólo desde los valores sino también desde las cuestiones políticas y las relaciones de poder. A partir de aquí las empresas y el Estado deben ser objeto de reflexión (Gaudichaud, entrevista/Bensaïd, 2007, p. 1).

Las características del Estado neoliberal permiten vincular los valores que el neoliberalismo predica con la manera en que se articulan las relaciones de poder (Harvey, 2007, pp. 73-97).

- a) Las instituciones del libre mercado, del derecho de propiedad y de las empresas transnacionales quedan garantizadas y tuteladas, en caso de conflicto, frente a los derechos de las mayorías sociales, por el Estado neoliberal.
- b) Las vinculaciones entre los Estados desarrollados y las organizaciones financieras y comerciales internacionales permiten aprobar marcos normativos que, bajo el supuesto imperio de la ley, defienden de manera asimétrica los derechos de las clases dominantes.
- c) Se privilegian instituciones no democráticas internacionales y gobiernos democráticos que no rebasen los límites de las reglas neoliberales. El ejemplo del gobierno de Evo Morales en Bolivia y sus propuestas anti neoliberales es paradigmático.
- d) Se fomentan organizaciones elegidas libremente por la ciudadanía, siempre y cuando no reivindiquen reglas de juego diferentes. Las organizaciones benéficas y de voluntariado se desarrollarán frente a los movimientos sociales. Esta lógica es la que preside, en el plano normativo, las legislaciones voluntarias. Las obligaciones de las empresas transnacionales se reenvían a los códigos de conducta.

Cuadro 1

Clases dominantes	Ética empresarial	Libertades Valores mercantiles	Aparatos normativos comerciales Derecho Comercial Global Derecho duro
Mayorías sociales	Igualdad, solidaridad, libertad	Declaraciones Pactos de Derechos Humanos	Derecho Internacional Derechos Humanos Derecho frágil Legislaciones nacionales desreguladas
Empresas transnacionales	Buenas prácticas empresariales	Códigos internos RSC	<i>Soft Law</i> Derecho blando

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro descrito se observa cómo la conjunción de ética empresarial-valores mercantiles-aparatos normativos comerciales-organizaciones financieras internacionales y Estados al servicio de las clases dominantes se imponen a los derechos de las mayorías sociales-dignidad de las personas-Derecho Internacional de los Derechos Humanos-ONG y movimientos sociales.

Las empresas transnacionales participan de la confrontación descrita y actualizan las reflexiones expuestas desde posiciones de poder.

La ética de la empresa neoliberal es la coartada que sirve para reinterpretar los valores y principios morales y para articular mecanismos políticos y jurídicos que apuntalan el poder de las clases dominantes y las empresas transnacionales.

1.1.2. *Ética de los negocios*

En los años setenta del siglo pasado irrumpió con fuerza en EEUU el concepto de ética de los negocios, frente al término ética de la empresa que se acuñó en el continente europeo. Esta discrepancia terminológica conlleva dos modelos contradictorios⁵. El modelo neoliberal más duro⁶ cuestiona el Estado de Bienestar y vincula la ética empresarial con el aumento de beneficios, sus objetivos son buscar precios competitivos y beneficios suficientes para satisfacer al capital (De la Cuesta, 2005, p. 7). Sus obligaciones derivan del cumplimiento de la ley neoliberal y de las costumbres mercantiles⁷.

⁵ Existe una tercera posición anticapitalista, que en relación al tema tratado, orienta sus posiciones hacia una ética empresarial y económica radicalmente distinta a la de la Responsabilidad Social Corporativa.

⁶ Jaime Pastor (2007, pp. 1-19) ha analizado desde una perspectiva integral los rasgos actuales de la globalización neoliberal.

⁷ Tomás G. Perdiguero (2003, pp. 143-147) ha analizado las posiciones críticas de Milton Friedman frente a la ética empresarial. Crítica que se extiende a la del Estado de Bienestar y que con el triun-

Frente a estas posiciones, en la década de los noventa y en el ámbito doctrinal, se apostó por una economía social de mercado. Los efectos del neoliberalismo requerían ajustes importantes.

No obstante, la vieja máxima socialdemócrata asociada al Estado de Bienestar y a la clase obrera, junto a la aceptación de la democracia liberal y la reforma gradual del sistema capitalista, ha ido modificándose en las últimas décadas. La adaptación a la globalización ha implicado asumir la lógica del mercado y la individualización de las identidades en clave de consumo frente a la identidad obrera⁸. Daniel Bensaïd (2008, pp. 81-84) considera que en los años setenta, con el final de la etapa de crecimiento económico, el pacto social se renegoció a la baja, dándose lugar a transiciones negociadas y a la concertación sindical como esquema central de funcionamiento. «El horizonte de las izquierdas europeas se fue reduciendo poco a poco a la gestión de la economía de mercado, de la ortodoxia monetaria y de la modernización liberal».

Actualmente, se considera a la ética empresarial parte de la ética económica y social, y sus contornos delimitan los valores y los límites sobre los que se debe desenvolver el mercado (Cortina, 2007). El debate se desplaza hacia su intensidad y mecanismos de regulación más que a su existencia. En realidad, se produce una doble reflexión:

- a) El modelo empresarial se enfrenta, tal y como describe Adela Cortina (2007), «con valores de eficiencia económica, competitividad, crecimiento económico y alto nivel de consumo; o puede orientarse a reducir las desigualdades, satisfacer las necesidades básicas, potenciar las capacidades de las personas, reforzar la autoestima y promover la libertad». Parece como si el modelo único y cerrado neoliberal debiera abrirse a diferentes modelos de ética económica. La economía y la empresa deben asumir valores diferentes. La cuestión es si el modelo dominante quiebra ante la pluralidad de modelos o enfoques que establece la ética económica. En cualquier caso, los valores predicados desde la ética empresarial, como la confianza entre las partes implicadas, la solidaridad, el equilibrio entre interés público y privado, el comportamiento ético que se impone jerárquicamente sobre el interés personal y empresarial como único motivo de las relaciones de intercambio entre bienes y servicios (Paiva, 2004), no se traducen en modificaciones del modelo político-económico. Es más, todo ello confronta con la cruda rea-

fo, en los años ochenta, de Reagan en Estados Unidos y de Margaret Thatcher en el Reino Unido, se articularon en torno a proyectos políticos. Frente a estas posiciones, Galbraith defendió un concepto de ética empresarial mucho más vinculado a la regulación normativa imperativa y a las políticas públicas. No obstante, el control de las empresas transnacionales y de las reglas neoliberales se desplazó a la lógica voluntaria de los códigos de conducta.

⁸ Anthony Giddens (2007) participa de la misma lógica expuesta y entiende que «el socialismo en sí es un proyecto muerto, porque se basaba en la idea de que los mecanismos de mercado pueden sustituirse por una economía regulada... Ya no podemos definir la izquierda en función de la lucha de clase obrera».

lidad de los mecanismos de mercado. La dualidad mercado-democracia se desplaza a favor de la reducción de las políticas públicas, de las privatizaciones, de las desregulaciones y del establecimiento y consolidación de reglas económicas que favorezcan la actividad de las empresas transnacionales. La ética de la empresa se concreta, en clave seudonormativa, en instrumentos como los códigos de conducta, que pretenden desde la convicción y no desde el Derecho establecer nuevos equilibrios entre mercado y democracia. La realidad es otra, y los derechos de las empresas transnacionales se regulan desde ordenamientos jurídicos clásicos, al contrario que sus obligaciones, que descansan sobre la Responsabilidad Social Corporativa.

- b) La segunda reflexión se refiere a cómo los dos modelos descritos participan de los elementos centrales del sistema capitalista⁹. Los intentos de modular la crudeza del sistema neoliberal por medio de la ética empresarial se refuerzan en el plano teórico (Cortina, 1994), pero se debilitan a la hora de articular mecanismos eficaces de aplicación. De ahí que la ética de la empresa haya dado lugar a múltiples formas y expresiones de Responsabilidad Social Corporativa atravesadas por la lógica de la voluntad y unilateralidad. Los «valores europeos» se difuminan en la debilidad de los códigos de conducta, incapaces de neutralizar la dureza de los núcleos centrales del Derecho Comercial Global.

La ausencia de modelos alternativos al sistema capitalista no impide que en el plano de los valores se reflexione sobre aspectos específicos de los mismos.

La reconciliación que Ramón Jáuregui (2007, pp. 18-23) establece entre la izquierda socialdemócrata y la empresa se aferra a hechos considerados como inmutables: así, la consolidación de la economía social de mercado en el marco del sistema capitalista, la crisis de la izquierda y su incapacidad de adaptación a las nuevas pautas que establece la globalización, el final de la lucha de clases y la nueva cultura de la corresponsabilidad, y la crisis del Estado-nación y de su capacidad de regulación son algunos de ellos (Jáuregui, 2007, pp. 18-23)¹⁰. Incluso, hay sectores de opinión que consideran que la ética es el complemento imprescindible de los ordenamientos jurídicos y de los poderes judiciales, incapaces de afrontar la continua transformación económica que acompaña la globalización (González, 2003, p. 60). Desde estas premisas se explica perfectamente la revalorización del Derecho blando en el ámbito de la regulación de las empresas transnacionales y la vía de la denominada corresponsabilidad frente a la regula-

⁹ Mario Soares (2007) considera que el neoliberalismo es una ideología que en los últimos años alcanzó en Estado Unidos mucha influencia, así como en algunos países emergentes y en la propia Unión Europea, incluso en países cuyos gobiernos se remitían a la socialdemocracia, al laborismo y al socialismo democrático.

¹⁰ Ulrich Beck (2006) considera que la izquierda proteccionista se ha opuesto a la política económica de la inseguridad desde la negación de la realidad, no admitiendo que la crisis del Estado Social y nacional es una crisis del sistema social y no de mera coyuntura.

ción y control normativo de las multinacionales. Se defienden valores universales pero éstos deben adaptarse a la situación inmutable de las nuevas formas de gestión del sistema capitalista. Veamos.

- a) Los hechos considerados como inmutables en ningún caso lo son. Con ello no pretendo afirmar que con la actual correlación de fuerzas los cambios sustanciales y de modelo sean fáciles, pero, al menos, se equiparan a los intentos de paliar los impactos de las empresas transnacionales con la Responsabilidad Social Corporativa. No se pueden crear espacios utópicos al margen de las relaciones de poder, y la ética empresarial los crea. Por eso, el eje central del debate pasa por cuestionar como hechos consolidados e inmutables los articulados en torno al sistema capitalista.
- b) En el fondo, cuestionar la arquitectura sobre la que se construye la ética de la empresa es dudar del modelo capitalista, de sus principios básicos. Es decir, lo trascendental no es aceptar el mercado, ya que toda sociedad necesita de él, el núcleo duro del debate es la propiedad (Friedman, 2000). Como afirma Daniel Bensaïd (2004, pp. 27-28), «la globalización significa una concentración sin precedentes de la propiedad privada de los medios de producción, de información y de intercambio y de los poderes reales de decisión y de coerción. Estamos en la era de la mercantilización y la privatización del mundo. Ambas van de la mano. Y no se trata sólo de la privatización de las industrias y de los servicios, sino que se privatizan los seres vivos, el saber, el agua, el aire, el espacio, el derecho, la información, las solidaridades, al igual que se privatiza la violencia y la guerra».
- c) El debate sobre la propiedad no es una cuestión de técnica jurídica, es la expresión de la confrontación entre los intereses de las mayorías y las clases dominantes. Este sí es el debate central sobre valores y sobre la ética de la empresa (Tapia, 2003, p. 59).
- d) Ahora bien, es cierto que las vías y formas de obtener una reformulación colectiva de la propiedad (Chemillier-Gendreau y Moulrier-Boutang, 2001, pp. 125-141) son complejas y no pueden desvincularse de cómo modificar la correlación de fuerzas existentes. Como afirma la teoría clásica marxista, el movimiento real es el que deroga el orden establecido y, desde esta premisa, se pueden proponer vías parciales de transformación en el marco de propuestas anticapitalistas como núcleo central de la ética económica.

Redefinir nuevos valores universales pasa por propuestas que modifiquen las reglas actuales del modelo neoliberal¹¹. Algunas de ellas tienen un amplísimo consenso social.

¹¹ En el plano institucional destacan las propuestas de Patomäki y Teivainen (2008, pp. 31-131) sobre las reformas parciales o totales del sistema de Naciones Unidas, de las instituciones de Bretton Woods o de la OMC. A su vez, existen propuestas institucionales y sociales sobre la democracia global; véase Patomäki y Teivainen (2008, pp. 137-219), y Capdevilla *et al.* (2007, pp. 25-94).

- a) En el plano político, se requiere articular un nuevo frente prepolítico capaz de reforzar los movimientos sociales y las propuestas alternativas de pensamiento (Vidal-Beneyto, 2007c). Como primera premisa se requiere romper con los principios del llamado *Consenso de Washington*, en especial, la equiparación automática del crecimiento económico con el desarrollo humano.
- b) En palabras de Bensaïd, la vuelta a la utopía neo-keynesiana requiere reactivar el sector público y el poder del Estado.
- c) El FMI, el Banco Mundial, la OMC y el conjunto de Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones deben ser reemplazados por nuevas lógicas políticas y económicas basadas en la igualdad y la solidaridad (Cetim, 2007).
- d) La anulación de la deuda externa y la reformulación de la cooperación internacional, la lucha contra la fuga de capitales y la evasión fiscal, así como la terminación de la industria del armamento, son propuestas que tienen el máximo consenso de las mayorías sociales.
- e) Desde la perspectiva jurídica, resulta importante situar a los derechos humanos como eje ético, político y jurídico de las relaciones internacionales y nacionales ya que, entre otras cuestiones, disponen de un amplio bagaje jurídico-internacional.
- f) La articulación de sistemas de encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales en los ámbitos nacionales e internacionales, mediante la aprobación de códigos de conducta externos, Tribunales Internacionales y organizaciones internacionales universales guiadas por los principios de igualdad y equidad, es otro desafío que posteriormente será desarrollado.

En el plano más específico de las reglas económicas, Bello (2006, pp. 157-158) recoge algunas propuestas colectivas elaboradas en el marco del I Foro Social de las Américas:

- La reorientación de la producción para consumo interno, lejos de los mercados de exportación.
- La redistribución no sólo con propósitos sociales sino también de los mercados.
- La recaudación de recursos para inversiones, no de fuentes externas sino a través de una buena fiscalización interna, aplicando impuestos a las élites de nuestros países.
- La reforma agraria, la seguridad alimentaria y la producción por parte de pequeñas fincas agrícolas.
- Desarrollo sostenible central, lo cual quiere decir no sólo tecnología sostenible, sino también ecología sostenible.
- Una nueva forma de producción que incluye cooperativas, empresas privadas y empresas del Estado, pero que excluye a las empresas transnacionales.

- No dejar que las decisiones importantes se guíen por el mercado, como no sea el nacional, y sea posible hacerlo a costes razonables.
- La inclusión en el cálculo de ese proceso del rol de las mujeres en la reproducción.

Son propuestas concretas que, desde una reflexión ética, establecen orientaciones hacia un modelo socioeconómico radicalmente distinto. Los hechos inmanentes y no modificables son exclusivamente los derechos humanos. Estas reglas de juego permiten que las buenas prácticas empresariales adquirieran una nueva lectura y dimensión pública.

Vidal-Beneyto (2008a) establece, en esta línea, un nuevo catálogo de objetivos para la transformación social:

Otro modo de hacer política desde la verdad; otro modelo de sociedad en la que los ricos y sus empresas no cabalguen tan a caballo de los pobres; otra organización económica cuyo funcionamiento no exija el total desbaratamiento del clima con la devastación del planeta, en el que el desarrollo tecnológico y el acrecentamiento de la riqueza no se traduzcan automáticamente en aumento de la desigualdad...

La modificación de las relaciones de poder y de la acción política debe completar el dibujo de las propuestas descritas¹². Y es aquí donde los nuevos gobiernos progresistas de América Latina adquieren gran trascendencia, y más en concreto en el caso de Bolivia. Ante el gobierno de Evo Morales, la izquierda impulsora de la Responsabilidad Social Corporativa y de un nuevo modelo de ética empresarial ha preferido mantener el discurso del orden y del poder establecido, de la eficiencia, de la buena gestión y administración y de la gobernabilidad, para mantener el modelo económico y político neoliberal (Roitman, 2007). Resulta incomprensible que algunos gobiernos europeos, organismos internacionales y empresas transnacionales hayan dirigido todas sus armas políticas, económicas y jurídicas contra un gobierno democrático que lo único que ha pretendido es modificar parte de las reglas de juego neoliberales (Guerra Cabrera, 2007)¹³.

Esta actitud choca frontalmente con el silencio y poca beligerancia mostrada hacia las medidas que adoptó Paul Bremer, director de la Autoridad Provisional de la Coalición en Irak, mediante una serie de decretos, promulgados en plena guerra, sobre la plena privatización de empresas públicas, sobre los plenos derechos de propiedad para las empresas extranjeras que adquiriesen empresas iraquíes, sobre la plena repatriación de beneficios extranjeros, la apertura de bancos

¹² Debate muy complejo que confronta entre la izquierda con electorado pero sin raíces sociales, por un lado, y una izquierda socialmente combativa pero sin electorado ni representatividad institucional, por otro (Bensaid, 2008, p. 86).

¹³ Son numerosos los artículos que describen la gravedad de los hechos acaecidos en otoño de 2008. Véase, por ejemplo, la revista electrónica *Rebelión* (www.rebelion.org).

iraquíes al control extranjero y la eliminación de barreras comerciales. Medidas que fueron acompañadas de la prohibición de huelgas en sectores clave de la economía y de la restricción de la libertad sindical junto a un sistema impositivo profundamente regresivo (Harvey, 2007, pp. 12-139). De los hechos enunciados no se puede deducir que el gobierno de EEUU actuara en Irak de acuerdo a las buenas prácticas empresariales y a la ética de la empresa, y que el gobierno de Bolivia no respetara los derechos humanos. El planteamiento es otro, tal y como el propio presidente Evo Morales ha denunciado, «es una conjura internacional para frenar los procesos de cambio en América Latina». «Aseguro que no es casual que algunos partidos, desde España, desde Europa y, sobre todo, desde EEUU, permanentemente están planificando día y noche cómo van a hacer fracasar este cambio»¹⁴.

La actitud del gobierno y de las empresas españolas en Bolivia ratifica las tesis del presidente boliviano. El análisis de un editorial del periódico *El País*, cuya empresa dispone de intereses económicos en Bolivia y que, a su vez, promociona prácticas éticas, permite redefinir los límites del debate y comprobar las posiciones tan asimétricas.

El viernes 30 de noviembre de 2007 se publicó en el periódico *El País* un editorial titulado «Bolivia, dividida». En unas pocas líneas se desacreditaba el borrador de la nueva Constitución, al considerarlo un paso atrás en muchos aspectos, y se atacaba a Evo Morales por romper en vez de refundar el país. Las afirmaciones eran demoleadoras pero llenas de demagogia y falta de rigor. Por cierto, los criterios utilizados coinciden al cien por cien con los de las empresas transnacionales españolas y el gobierno socialista español (Hernández Zubizarreta y Zurbano, 2007).

El primer argumento utilizado consideraba que constitucionalizar el «pluralismo jurídico» era volver al pasado e implicaba aceptar las tradiciones indígenas y el castigo físico. Se afirmaba taxativamente que Bolivia se coloca de espaldas a la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Veamos. El borrador de la nueva Constitución boliviana (Constitución ya en vigor) rompe con la teoría político-jurídica liberal al excluir del monopolio del Estado el derecho judicial y la resolución de conflictos. Las comunidades indígenas de Bolivia adquieren derechos con rango constitucional en el artículo 30, y en los artículos 199, 200 y 201 se regula la jurisdicción indígena originaria campesina¹⁵. Ésta opera con normas, principios y lógicas radicalmente diferentes a las que estructura el Derecho estatal oficial (Julios-Campuzano, 2007, pp. 24-32). La existencia de derechos y justicias no oficiales tiene, en ocasiones, una eficacia superior a las oficiales, complementándolas en unos casos y contradiciéndolas en otros (Sousa Santos,

¹⁴ Declaraciones realizadas el cinco de enero de 2008 a la televisión Telesur.

¹⁵ Borrador de la Constitución de Bolivia aprobada en Sucre en noviembre 2007.

2004, pp. 132-146). El desafío es importante y resulta complicado articular los dos modelos de justicia, pero parece indiscutible que —hasta ahora— el dilema se resolvía imponiendo, excluyendo y oprimiendo a los pueblos indígenas mediante la lógica jurídica liberal. En cualquier caso, lo que es absolutamente demagógico y carente de rigor es vincular el reconocimiento de las comunidades indígenas a tradiciones como la del castigo físico, tal y como alega el editorial de *El País*. Por cierto, el artículo 199 II regula el respeto de la jurisdicción indígena campesina a los derechos fundamentales establecidos en la Constitución. El proyecto constitucional prohíbe el castigo físico.

Existen además los pluralismos jurídicos no formales y no oficiales ejercidos por la oligarquía y aparatos del Estado, donde la burocracia y la violencia tienen más fuerza que los principios del Estado de Derecho. De ahí que la discriminación salarial de mujeres e indígenas, el trabajo infantil y el trabajo forzoso, es decir, la servidumbre por deudas, formen parte de estos derechos no oficiales ejercidos por muchos de los oligarcas que hoy están en contra del borrador de Constitución de Bolivia.

Por último, existe otro pluralismo jurídico, en este caso *supra* estatal, y que es obviado por la teoría y práctica neoliberal: las formas globales de justicia comercial que actúan como referentes normativos de las empresas multinacionales.

Las normas de comercio e inversiones y las instituciones que las ratifican modifican, reinterpretan y adecuan los contornos centrales de los ordenamientos jurídicos a los intereses de las empresas transnacionales. Así, las normas imperativas, coercitivas y ejecutivas, transitan de lo público a lo privado; la transparencia, al menos formal, de los procesos legislativos se sustituye por la opacidad de la tecnocracia financiera y las instituciones construidas desde la democracia representativa se adecuan a la eficacia del mercado ajeno a la legitimidad sustentada en la voluntad popular. La idea de un pluralismo jurídico *supra* estatal, definido desde las posiciones de poder, es la confirmación de la privatización absoluta de las reglas jurídicas globales (Sousa Santos, 1998). Este sí es un pluralismo jurídico demoledor para las mayorías sociales del planeta.

El segundo de los argumentos incidía en la falta de seguridad jurídica que provoca a la ciudadanía y empresas multinacionales el borrador de la Constitución.

La seguridad jurídica es un principio internacional no vinculado únicamente a valoraciones económicas. Las legislaciones de emergencia, constitucionalmente previstas en los ordenamientos nacionales e internacionales, son una prerrogativa vinculada a la soberanía nacional. La alternancia en los gobiernos democráticos es un principio fundamental del funcionamiento del Estado de Derecho que permite implementar políticas públicas alternativas. Los derechos humanos, los laborales, la erradicación de la miseria, la defensa de la sanidad y educación universal están vinculados a la dignidad de las personas, valor esencial de la comunidad in-

ternacional. El gobierno del presidente Evo Morales tenía el deber de nacionalizar las inversiones en su país, ya que —además de establecerlo en su programa electoral— siendo un país rico en recursos naturales tiene unas tasas de pobreza absolutamente intolerables. Así, su decreto de nacionalizaciones fue legal y legítimo: si las leyes y contratos con las empresas transnacionales establecen un trato desigual respecto a la población boliviana, el Estado está facultado por imperio de la Constitución y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos a modificarlos sin que la seguridad jurídica formal sea un impedimento. Con la nueva Constitución se abre un nuevo marco jurídico al que deben someterse toda la ciudadanía y las empresas extranjeras (Quiroga, 2006). Es un nuevo marco más favorable a los intereses generales de los hombres y mujeres de Bolivia.

Respecto a la propiedad, los artículos 56 y 57 del borrador de la Constitución garantizan la propiedad privada, pero subordinada al interés general. A su vez, la expropiación se impone por causa de necesidad o utilidad pública. Este aspecto es reseñado en el editorial mencionado como algo muy negativo. La pregunta es obvia, ¿para quién es negativo? En cualquier caso hay más razones para entender las protestas de la oligarquía boliviana y los apoyos que encuentran en los neoliberales españoles: el título I regula la organización económica del Estado y son dos los principios que establece, el retorno de la soberanía nacional a las mayorías pobres y excluidas de Bolivia, así como su transformación en sujetos de pleno derecho.

Lo que no se admite es que el gobierno de Bolivia haya decidido abandonar el CIADI, modificar los Tratados Bilaterales de Comercio e Inversiones, renegociar los contratos con las multinacionales, cuestionar las reglas neoliberales y defender los intereses de las mayorías sociales. Los argumentos defendidos en el editorial mencionado van mucho más allá de la discrepancia ideológica y penetran en la oscuridad de la presión política contra un gobierno democrático.

El abismo entre los principios y valores de la ética empresarial, los códigos de conducta, el *Global Compact*, los informes de Responsabilidad Social Corporativa, etc., y la actitud mantenida por empresas transnacionales españolas, gobiernos occidentales y medios de comunicación ante el nuevo gobierno boliviano, es tan profundo que se difuminan las reflexiones sobre la ética empresarial.

En definitiva, el debate sobre los valores y principios debe poner en cuestión el modelo político-económico actual, pero tan importante como esto es la forma en que se llevan a la práctica las ideas y propuestas alternativas. El sistema capitalista no permite reinterpretaciones o reformulaciones mínimamente alternativas como es el caso de Bolivia¹⁶. Una ética económica y de la empresa

¹⁶ El presidente Evo Morales (2006) apuntó una serie de medidas en las que fundamentaba el cambio del modelo neoliberal: las políticas públicas frente al analfabetismo, la desnutrición, y el paludismo; la construcción de un sistema público y social para garantizar el acceso de toda la población a

construida desde valores distintos, hubiese impulsado y apoyado un modelo de desarrollo humano alternativo. Sin embargo, las empresas transnacionales españolas han actuado en sentido inverso, defendiendo exclusivamente sus intereses económicos. Se demuestra que las buenas prácticas empresariales se desarrollan siempre y cuando sus tasas de ganancia y su poder no se cuestionen en lo más mínimo. Y ésta es la cruda realidad de la ética de la empresa, predicar valores sobre una realidad y un modelo político-económico objetivamente injusto es transformar, inevitablemente, un discurso positivo en una idea perversa (Vidal-Beneyto, 2007d). De ahí que los códigos de conducta y la Responsabilidad Social Corporativa no sean ajenos al modelo político-económico imperante, ni a los comportamientos que mantienen sus máximos defensores ante modificaciones sustanciales del modelo neoliberal, o ante propuestas de regulaciones normativas que superen la lógica voluntaria. El equilibrio entre el Derecho Comercial Global y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos requiere mucho más que meros códigos de conducta. Requiere una profunda transformación de los valores y principios que sustentan al sistema capitalista.

1.2. Ética de la empresa-empresa ciudadana

Desde una perspectiva más específica, la ética de la empresa se ha vinculado con la empresa ciudadana. Ésta responde más a los comportamientos y a las buenas prácticas que a la valoración sobre el modelo de sociedad. Parte de unas reglas políticas y económicas consolidadas y no cuestionadas, a partir de las cuales se pretenden modular las prácticas empresariales. Las normas de la globalización neoliberal determinan y limitan las potencialidades de la empresa ciudadana.

A partir de aquí, se concibe la empresa como una institución no sólo económica sino también social (García Marzá, 2003), que gestiona el capital económico, humano, social y medioambiental. Es un proceso, más que una idea definida (Lozano, 2002, pp. 1-45).

La evolución del término *empresa ciudadana* se produce paralelamente a la profundización del neoliberalismo. El libre mercado, la pérdida de prestigio de lo público y la consolidación de la iniciativa privada, van consolidando paulatinamente la vertiente de la excelencia empresarial. Fue François Mitterrand quien, a partir de 1983, y desde la izquierda, consagró a la empresa como agente de progreso (Vidal-Beneyto, 2007d).

los servicios de educación, salud y agua potable; las políticas de empleo; los mecanismos para disminuir la desigualdad y la inequidad social; la complementariedad y no competencia desleal entre economías latinoamericanas; el comercio justo; las medidas para superar la asimetría entre países; la creación del Banco del Sur; el fondo de compensación para la deuda social; la integración energética; las políticas de participación social para preservar el medio ambiente; la Convención Sudamericana por el acceso de todos los seres humanos al agua; fortalecer la democracia y la soberanía nacional; coordinar políticas comerciales regionales (Morales, 2006).

La década de los ochenta abrió, formalmente, espacios a un nuevo modelo de empresa, más comprometida con la sociedad y más moderna en sus aspectos internos y organizativos. Hacia dentro, reaparece como una institución que reformula sus prácticas orgánicas en torno a la iniciativa y la creatividad, siendo más abierta y flexible. El principio de confianza se impone a la idea de disciplina, la democracia y la participación de los trabajadores se establecen como principios de funcionamiento. Hacia fuera, el compromiso social vincula los beneficios económicos con la satisfacción de las necesidades humanas y con el cumplimiento de obligaciones ciudadanas y servicio a la sociedad (Perdiguero, 2003, pp. 22-29). La empresa pasa a tener una posición central en las relaciones sociales y, a su vez, la lógica neoliberal que ubica al individualismo, a la competencia del mercado, al juego de la oferta y la demanda y al absentismo estatal como motores de la sociedad se encarna en los valores empresariales. De ahí que sus compromisos frente al medio ambiente sostenible, el codesarrollo y los derechos humanos se incorporan a sus objetivos sociales (Degot, 1986). En la misma dirección, hay autores que vinculan la RSC con reformulaciones del modelo capitalista neoliberal, es decir, con una visión más humanista y menos economista (Olcese, Alfaro y Rodríguez, 2008).

Todo este discurso va extendiéndose a lo largo de la década de los ochenta, auspiciado por una literatura gerencial que en sus inicios se produjo al margen del mundo académico (Perdiguero, 2003, pág. 25)¹⁷. *De facto*, la ruptura entre las prácticas de las empresas transnacionales y el discurso de la empresa ciudadana (ética de la empresa-ética de los negocios) fue manifiesta¹⁸. En este período, «el lavado de cara» no tuvo amparo doctrinal, ya que la quiebra entre las declaraciones formales y las prácticas reales era muy acentuada. En la esfera normativa, la lógica de las buenas prácticas empresariales impregnaba los sistemas de regulación de las empresas multinacionales, tanto en el ámbito institucional como en el ámbito privado. La Responsabilidad Social Corporativa sustituye a los procedimientos normativos. En este sentido, Perdiguero (2003, p. 28) recoge las reflexiones de Isabelle Orbegozo, que ha caracterizado esta tendencia como la nueva «tiranía blanda». «En las nuevas formas organizacionales desarrolladas en los ochenta existe una violencia mucho más intolerable que la asociada al viejo taylorismo, oculta por una retórica de la posmodernidad».

¹⁷ Fueron numerosos los centros de estudios, clubes de reflexión, laboratorios de ideas, fundaciones de investigación, institutos de evaluación y propuestas, que influyeron en la creación de pensamiento oficial (Vidal Beneyto, 2008b). Paul Krugman (2008) ha analizado los *think tanks* como vehículos de la «conspiración derechista» que domina el Partido Republicano de EEUU.

¹⁸ La ruptura se extiende a lo largo de la nueva década. Un simple ejemplo repetido a lo largo y ancho de nuestro planeta: Allianz, la mayor aseguradora europea anunció en junio de 2006 el despido del 10% de su plantilla (7.500 trabajadores y trabajadoras). Al mismo tiempo publicaba los beneficios del primer trimestre del año, 1.800 millones de euros, un 38,5% más que en el mismo período de 2005 (Estefanía, 2006b).

En la década de los noventa se retoma el debate desde nuevas propuestas teóricas. Las crisis económicas y protestas ciudadanas desvelan los efectos perversos de carácter social, económico y medioambiental que genera el modelo neoliberal. Sin embargo, el discurso de la responsabilidad social ya había sido adoptado por las grandes escuelas de comercio dependientes de las multinacionales y que hoy forman parte de la excelencia universitaria¹⁹. La voluntariedad y unilateralidad vertebran la regulación de las empresas transnacionales (Perdiguero, 2003, pp. 137-188). Las legislaciones nacionales de los países receptores de inversiones y los códigos de instituciones internacionales quedan colonizados por esta lógica. El *Global Compact* de Naciones Unidas es el ejemplo paradigmático. Por otro lado, el discurso vacío de los ochenta se sustituye por la academia universitaria²⁰, pero las reflexiones que se van consolidando en el ámbito de la ética de la empresa no son capaces de generar dinámicas normativas que contrapesen el imparable desarrollo del Derecho Comercial Global.

Adela Cortina (1994) ya consideró que la ética de la empresa es mucho más que la libertad de empresa, debiendo incorporar valores de la ética cívica y de los derechos humanos²¹. Amartya Sen (1997) destaca como una de las debilidades mayores del modelo neoliberal la separación entre la teoría económica y la ética²². Desde la economía internacional²³, Alfonso Dubois (2006, pp. 32-52) entiende que la incorporación ética al desarrollo se ha producido con diferentes intensidades: como un mero apéndice de la económica, desde la perspectiva de los procesos y no de los objetivos, y desde una visión más integral, que tiene en cuenta los referentes éticos de la buena vida o del bienestar, junto a los criterios de justicia que determinan los objetivos alcanzables²⁴. En definitiva, las nuevas reinterpretaciones de la ética de la empresa legitiman las prácticas comerciales siempre y cuando, tal y como afirma Vidal-Beneyto (2007d), «sus objetivos se

¹⁹ En la Comunidad Autónoma Vasca, la Universidad de Deusto ha presentado en abril de 2008 la primera «business school» en la que destacados líderes empresariales (el vicepresidente segundo del Grupo Santander, los presidentes de la Kutxa y de la BBK, el director general de La Caixa, el presidente de Deloitte, el consejero del BBVA, etc.) forman parte de su Consejo de Administración.

²⁰ La *Society for the Advancement of Socioeconomics*, fundada en 1989, planteó la necesidad de establecer nuevas relaciones entre la sociedad, la economía, las instituciones y los mercados. Entre sus miembros figuraban Galbraith, Hirschman, Sen, Simón... (Perdiguero, 2003, p. 175).

²¹ Adela Cortina va más allá, al entender que las dimensiones éticas no terminan con la responsabilidad corporativa. El objetivo final es conseguir una ciudadanía social cosmopolita (Cortina, 2000).

²² Amartya Sen y Bernardo Kliksberg (2007) han publicado una interesante disquisición sobre la igualdad como principio de la ética del desarrollo.

²³ Desde Centroamérica se reclama una ética vinculada a la reinterpretación del Consenso de Washington y a la vinculación del mercado con un Estado fuerte y con nuevas relaciones de poder (Beteta, 2004, p. 10).

²⁴ La idea de ética de la empresa, canalizada por medio de la Responsabilidad Social Corporativa, ha sido considerada como parte de las nuevas técnicas de gestión y protección de la seguridad humana. Se conecta ésta con nuevos actores transnacionales en todo lo relacionado con los derechos humanos, el desarrollo democrático, la protección medioambiental, la respuesta a desastres humanitarios y la resolución de conflictos en las comunidades donde realizan sus negocios (Fernández Pereira, 2006, pp. 217-220).

dirijan a la satisfacción de las necesidades humanas, tanto de las personas como de los grupos y colectivos, que van desde lo que exige su subsistencia a lo que demandan las distintas fases de su desarrollo hasta lograr su pleno cumplimiento final».

Por otro lado, desde sectores de la izquierda política de nuestro país, Ramón Jáuregui (2007, pp. 19 y 23) considera que la contradicción entre la empresa como institución básica de la economía, del empleo y de la riqueza, y su falta de legitimidad no puede durar mucho tiempo. De ahí, que la ética de la empresa y la Responsabilidad Social Corporativa sirvan como nuevos referentes capaces de sustituir la vieja dialéctica sindical o los poderes casi ilimitados de los Estados nación. Las empresas deben mejorar sus prácticas por la presión de consumidores, inversores, ONG y redes de información. En esta misma línea, García Marzá (2007, pp. 203-226) entiende que las nuevas relaciones entre la empresa, el Estado y la sociedad civil no pasan por la juridificación ni por la mercantilización pura y dura. La legitimación pasa por «incluir en su gestión a todos los intereses legítimos en juego, configurando las estructuras y políticas necesarias para que la transparencia y la participación sean los ejes que mueven el diálogo y el posible acuerdo entre todos los implicados» (García Marzá, 2007, p. 225).

El resultado de toda esta literatura científica no se ha traducido en nuevos impulsos normativos, ya que o no logra rebasar el ámbito de lo declarativo o, lo que es mucho más grave, legitima el núcleo duro de las reglas neoliberales. El nuevo discurso de la empresa ciudadana de los noventa no consigue reconducir la distorsión entre la realidad de las prácticas de las empresas transnacionales y las declaraciones, informes, códigos de conducta y auditorías de buen gobierno.

Un ejemplo palpable es el de las relaciones laborales y la organización interna empresarial, que basculan entre los múltiples programas de calidad empresarial, el rediseño de planes de trabajo individuales y el funcionamiento de los nuevos equipos de trabajo²⁵; frente a la flexibilidad en toda la cadena del *iter* laboral (previo a la contratación, en el desarrollo contractual y en la extinción del mismo), en la externalización, subcontratación e individualización de las relaciones laborales; en el desempleo, en los despidos colectivos y expedientes de regulación de empleo, en la deslocalización, en la precariedad y pérdida de derechos laborales y sociales, y en la consolidación de segmentos importantes de la población bajo las formas de trabajo informal. El retroceso de los derechos laborales fundamentales en numerosos sectores de la población es un hecho constatable (Aparicio, 1997, p. 19; Otxoa, 2007). Dicha contradicción expresa la ruptura entre la ética de la empresa y las prácticas empresariales. Dinámica que, en el

²⁵ La empresa Irizar de Mondragón Corporación Corporativa ha puesto en marcha una experiencia basada en equipos multidisciplinares autogestionados, en contraste con la clásica transmisión de decisiones jerárquica y piramidal (véase Ugarte, 2004).

plano normativo, refuerza el contrato de trabajo, la individualización de las relaciones laborales y las normas voluntarias encuadradas en los códigos de conducta, frente a la ley nacional e internacional y los convenios colectivos.

En concreto, en el modelo de empresa dominante se combinan las reglas del mercado descritas, frente a la incorporación de los valores neoliberales en la organización interna. Danièle Linhart (2006, pp. 16-17) considera que éstos son «la individualización, la competencia, la disponibilidad, la movilidad, el cuestionamiento permanente de las idoneidades y la obligación de ponerse a prueba permanentemente». Valores que sustituyen a la idea de proyecto colectivo, de solidaridad y de ayuda mutua. La noción de controversia y de conflicto se modifican por la de corresponsabilidad, y las instituciones colectivas fuertes, sindicatos y movimientos sociales se sustituyen por asociaciones voluntarias benéficas o por proyectos empresariales supuestamente compartidos e impuestos desde el exterior (Harvey, 2007, p. 78).

El nuevo asalariado y asalariada transitan hacia formas de socialización que los convierten en militantes incondicionales de su empresa, en personas trabajadoras vulnerables y sin valores alternativos ni capacidad de organización. Linhart (2006, p. 17) incide «en que es preciso tomar conciencia de lo que representa la competencia en el mercado laboral y en el seno de las empresas, a la medida de la ética empresarial. Para hacerse apreciar, el asalariado moderno tiene que saber venderse, diferenciarse de los otros, singularizarse y dar prueba de su fidelidad». La inseguridad económica, sea real o una mera amenaza, se convierte en otro pilar de las relaciones laborales, su manifestación se produce en forma de despidos masivos, deslocalizaciones y fragmentaciones del mercado (Estefanía, 2006). Desde la perspectiva del Derecho del Trabajo, el editorial de la *Revista de Derechos Sociales* (2005) señala «que el derecho del trabajo habría perdido sus señas de identidad para convertirse en un apéndice de la economía y de sus valores, un trasvase de lo social al imperativo económico, cuya ideología más encubierta es precisamente su discurso no «ideológico», técnico o neutral, y que por ello gozaría de una legitimación incuestionada».

Estos *valores* requieren de nuevos aparatos normativos de imposición. La simbiosis entre las nuevas reglas del mercado laboral presididas por la flexibilidad e individualización²⁶, las normas voluntarias fundamentadas en la ética de empresa, junto a sus expresiones en forma de Responsabilidad Social Corporativa y códigos de conducta, y los dispositivos supuestamente participativos de los años ochenta y noventa concretados en círculos de calidad, gestión y formación en calidad, formación en los valores, en la misión y visión de la empresa... se convierten en los nuevos mecanismos de imposición jerárquica de las empre-

²⁶ Resulta muy ejemplificante el trabajo de Linhart y Moutet (2005) sobre el desplazamiento del tiempo del asalariado hacia el empleador, ya que consideran que éste lo ha comprado y puede usarlo de la manera que él considere más rentable.

sas. La acción colectiva y los proyectos alternativos se reemplazan por la socialización para la sumisión.

Los valores de la ética empresarial se conforman desde la readaptación de la lógica neoliberal a la organización empresarial y desde el «trabajador excelente», es decir, más productivo para la empresa, en detrimento de sus compañeros de trabajo, clientes y de su vida privada²⁷. Todo ello enmarcado en la retórica de los códigos de conducta y desde la corresponsabilidad y mutua cooperación.

2. La Responsabilidad Social Corporativa (Rsc), los códigos de conducta y el derecho blando

2.1. Contexto jurídico-político

La verdadera dimensión de la RSC no se puede dissociar del poder que otorga el Derecho Comercial Global a las empresas transnacionales y que no ha sido neutralizado por ninguno de los sistemas normativos de controles clásicos. Y no lo ha sido tanto por problemas de técnica jurídica como por la actitud ofensiva que la Cámara de Comercio Internacional mantuvo en la década de los setenta, cuando empresarios de EEUU aprobaron más de 300 códigos empresariales, con el objetivo, por un lado, de neutralizar cualquier intento de aprobación de códigos externos en el seno de Naciones Unidas y, por otro, de desplazar el debate de la voluntariedad, de la Asamblea de Naciones Unidas a la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Sin embargo, es en la década de los noventa, y —en este caso— con una actitud defensiva por parte de los sectores empresariales, cuando comienza a generalizarse el debate de la RSC por las presiones, protestas y boicots de los consumidores y denuncias ante los tribunales, generadas por la impunidad de las prácticas de las empresas transnacionales.

A partir de aquí, comienza una fuerte tensión entre la transnacionalización de las fuerzas del mercado y de las empresas multinacionales y una cierta transnacionalización de los movimientos sociales y sindicales de control y vigilancia de las mismas. Es lo que Ronen Shamir (2007, p. 87) ha caracterizado como a más privatización del dominio público, más politización del dominio de lo privado.

²⁷ Los valores de la empresa implican en múltiples ocasiones actuar con actitudes poco cívicas frente a los compañeros y clientes, a quienes se somete a prácticas profesionales muy agresivas. En el plano de la privacidad se producen nuevas relaciones sometidas a la movilidad, flexibilidad y plena disponibilidad que cuestionan las vinculaciones al territorio, la familia y los amigos. La vida privada se resiente ante los nuevos horarios, las fluctuaciones de los pedidos, los desplazamientos geográficos, etc. (Linhart, 2006, p. 17).

Sousa Santos (2007, pp. 31-81) ha teorizado en esta línea sobre la condiciones de prácticas contrahegemónicas frente al modelo neoliberal imperante, lo que nos debe llevar a analizar, previamente, las respuestas del sistema capitalista. En esta dirección, frente a los intentos de control social y normativo de las empresas multinacionales, se ha construido un sistema de RSC a su medida.

Ronen Shamir (2007, p. 88) entiende que «en mayor o menor grado, las empresas comienzan a hablar, aunque a menudo en términos utilitaristas, acerca de sus responsabilidades hacia una pluralidad de interesados. El campo de la RSC evoluciona, en consecuencia, como un lugar en el cual las presiones contrahegemónicas y las respuestas hegemónicas frente a esa presión comienzan a asumir más o menos una estructura definitiva, en la cual agentes «autorizados», que ocupan ciertos cargos «reconocidos», certifican desde los mismos qué es lo que está en juego, e intentan controlar la definición y el alcance de la propia noción de responsabilidad».

La RSC se nutre de diferentes referencias. Consigue que las prácticas seudonormativas sobre las que bascula, la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no exigibilidad jurídica, se conviertan en elementos centrales de la delimitación de la responsabilidad social de las empresas. Por otro lado, el discurso de la globalización como modelo inalterable e inevitable consigue fundirse con la gestión neoliberal de la misma, e ideas como la corresponsabilidad entre empresarios, trabajadores y trabajadoras y sociedad civil se legitiman, a la vez que la desaparición de categorías como la lucha de clases o la inviabilidad de alternativas al capitalismo (Jáuregui, 2007) se convierten en principios inamovibles.

En este marco, se considera inviable el control normativo de las empresas transnacionales por parte de los Estados y de la comunidad internacional, tanto por la pérdida de soberanía de los mismos, como por la fragilidad de las instituciones internacionales, totalmente colonizadas por la lógica de la voluntariedad e incapaces de disciplinar a las corporaciones económicas. La crisis de la soberanía debe reinterpretarse según el creciente poder de los Estados imperiales y su capacidad de reformular unilateralmente las normas de la globalización. Cuanto más alejados se encuentren los Estados de los círculos del poder, la crisis se expresa de manera más profunda y radical. En este contexto se va fraguando la asimetría normativa entre la protección de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones por parte de las empresas transnacionales.

Desde esta perspectiva la RSC se consolida, en este modelo económico y político, como referente del control de las multinacionales. La vieja idea de la caridad capitalista, ejercida desde fuera de la empresa, se incorpora a los núcleos de gestión empresarial. Se considera buena para los negocios y a esta idea utilitarista se la reviste de toda la parafernalia académica, vinculándose plenamente a las facultades de administración de empresas y las escuelas de negocios (Shamir, 2007, p. 93).

Robert Reich (2007), ministro de Trabajo con el ex-presidente Clinton, considera que en la actualidad se está consolidando un «supercapitalismo» vacío de principios democráticos, donde la RSC es una farsa que se utiliza para ganar en el terreno económico a costa del social y medioambiental. Entiende que la buena voluntad no sirve y que la mejor garantía es el control y fiscalización sobre la empresa. En la misma línea, Taillant (2008, p. 1) considera que la RSC es tratada en función del coste-beneficio. El ejemplo que utiliza sobre las declaraciones de Lee Lacoca, ex gerente de General Motors, es muy clarificador: «Una vez decidió no arreglar un problema mortal del diseño de uno de sus autos, pues era más barato pagar los juicios de las vidas perdidas». La tasa de ganancia se encuentra muy por encima de la responsabilidad social, de ahí que el control normativo sea la única posibilidad real de hacerlo efectivo.

En la esfera de las relaciones laborales, los códigos de conducta, como parte de la RSC, son expresión de cómo la empresa es «un espacio de regulación radicalmente autónomo, en primer lugar por el propio carácter autorreferencial de las reglas que concibe, pero también por su propia elaboración unilateral y por su objetivo último, que no es la tutela de los derechos de los trabajadores en la producción, sino su presentación en el mercado mundial como sujeto valorizado éticamente» (Baylos, 1999, p. 37). La voluntariedad, la unilateralidad y la no exigibilidad jurídica son también los principios inalterables sobre los que se articula la responsabilidad empresarial en el ámbito de las relaciones laborales (Baylos, 2004, pp. 253-255).

Desde la perspectiva jurídico-política, conviene incidir en las contradicciones existentes entre las referencias éticas y de respeto a las normas internacionales de los derechos humanos y laborales, incorporadas a la RSC, y determinadas prácticas empresariales en el ámbito jurídico internacional.

- a) La oposición radical de las transnacionales a considerarse como destinatarias directas de las obligaciones jurídicas internacionales, tal y como expresa el debate sobre las Normas de Responsabilidad de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en el seno de Naciones Unidas, es una contradicción insalvable (Bonet, 2007, pp. 320-321)²⁸. No encajan sus llamamientos a la ética empresarial y al respeto a las normas internacionales con su negativa a convertirse en objeto de regulación de la legislación internacional.
- b) Ante la debilidad de los ordenamientos nacionales de los Estados receptores encargados de controlar el cumplimiento de las obligaciones multi-

²⁸ Tema que tiene importantes apoyos doctrinales, normativos y jurisprudenciales. Así, el Preámbulo y artículo 30 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, Observación General 12, de 1999 (ONU, Documento HRI/GEN/Rev. 8, pp. 75-76) y la Observación General 14, de 2000 (ONU, Documento HRI/GEN/Rev. 8, p. 42). La idea reiterada es que «la sociedad civil y el sector empresarial son responsables de la realización de un derecho».

nacionales, son muy pocos los Estados que han aprobado instrumentos para exigir indirectamente responsabilidades en el país sede de la empresa matriz (Dine, 2001, p. 83). Las empresas transnacionales no han impulsado, de ninguna manera, esta posibilidad. Ni de forma directa, incorporando mecanismos en sus códigos de conducta, ni indirectamente proponiéndoselo a sus Estados nacionales.

- c) Frente a la externalización de sus prácticas, la actitud de la representación empresarial internacional en la OIT en torno a la aprobación de un convenio internacional sobre la subcontratación es muy elocuente. Se opusieron radicalmente a transformar en exigibilidad jurídica sus teóricos llamamientos a la responsabilidad ética en la cadena de externalización (OIT, 2006). Por otra parte, esta actitud está generalizada en el seno de las propuestas normativas de la OIT.
- d) La negativa de las empresas transnacionales a aprobar un código externo internacional de carácter vinculante en el seno de Naciones Unidas, o la oposición a un Centro de Empresas Transnacionales que fiscalice sus prácticas, inspeccione sus incumplimientos y articule las denuncias, colisiona con sus reiterados llamamientos al respeto a los derechos humanos y medioambientales. Resulta evidente que prefieren definir los contornos de su responsabilidad, oponiéndose a cualquier injerencia externa de control.
- e) La exigibilidad jurídica de los Acuerdos Marco Globales en el ámbito de las relaciones laborales (es decir, códigos de conducta sometidos a la lógica negocial), bajo la competencia de la OIT y de los tribunales de la empresa matriz, implicaría una preocupación real por la responsabilidad social, superando la debilidad de los códigos de conducta respecto a su voluntariedad y unilateralidad.
- f) La idea de *plus normativo* o *sobrecumplimiento* que acompaña a la RSC debería tener reflejo en la legislación societaria. Así, la negativa a participar y financiar proyectos con impactos medioambientales, con impactos sobre los derechos humanos, inversiones en industrias de armamento, o a establecer condiciones sobre las deslocalizaciones (Fayolle, 2006, pp. 1-21), debería tener reflejo en los estatutos de las sociedades mercantiles, como expresión de una preocupación real sobre la responsabilidad social. No existe ninguna empresa transnacional que lo haya regulado. Atentaría contra el principio capitalista de acumulación de ganancia sin límite.
- g) La generalización formal de la RSC como referente normativo de las empresas transnacionales no implica que dejen automáticamente de desarrollar prácticas ilegales y de aprovecharse de las ventajas comparativas de diferentes localizaciones nacionales (Sanguineti, 2008, p. 446).
- h) La defensa por parte de las empresas transnacionales de cláusulas sociales en la *lex mercatoria* permitiría extender estándares laborales y medioambientales al conjunto de las relaciones socioeconómicas (Bonet, 2007, p. 322).

Las propuestas jurídicas descritas darían lugar a reglas de juego en coherencia con la responsabilidad social empresarial. La oposición radical de las multinacionales y su reinterpretación voluntaria de la RSC son parte del modelo neoliberal que propugnan.

La última cuestión, desde una perspectiva estrictamente normativa, se refiere a la vinculación de la RSC con el *Soft Law* o Derecho blando. La categoría de *Soft Law* en el ámbito de la doctrina internacional se ha vinculado con las resoluciones no obligatorias de organizaciones internacionales. La idea de no obligatoriedad se impregna con la de cierto impacto jurídico de las resoluciones o recomendaciones no obligatorias. Como recoge Mazuelos (2003, p. 13), existen dos posiciones contrapuestas respecto a su naturaleza jurídica: la que niega este carácter por carecer de fuerza obligatoria, y la que lo afirma por estar previsto en tratados internacionales y adaptarse en el ejercicio de poderes conferidos y de acuerdo con procedimientos establecidos. En realidad, el *Soft Law* en el ámbito internacional ha supuesto dotar de cierta utilidad a normas que los Estados adoptan pero —en ningún caso— cumplen (López, 2007, p. 33). Las empresas transnacionales han utilizado el Derecho blando como fórmula alternativa a cualquier control jurídico.

Respecto a las empresas transnacionales y en cuanto actores no estatales, el *Soft Law* persigue dos objetivos: por un lado, incidir en los sujetos internacionales y en los procesos de elaboración de normas, y —por otro— autorregular sus conductas, caso evidente en las empresas multinacionales. Los códigos de conducta son Derecho blando en el sentido autonormativo y sin carácter vinculante. Son conductas no exigibles jurídicamente (Mazuelos, 2004, p. 15).

La posibilidad de que las normas de Derecho blando puedan influir en el proceso de elaboración de normativas, tónica habitual en el Derecho Internacional (pensemos en las recomendaciones de la OIT como antesala de los convenios), se ha invertido en el caso del control de las empresas transnacionales. De la propuesta de finales de los setenta de aprobar un código externo vinculante en el seno de Naciones Unidas, se ha transitado a la lógica de la voluntariedad y unilateralidad que ha impulsado el *Global Compact*, y que es la culminación en el interior de una organización internacional como la ONU de la dinámica del *Soft Law*. Este hecho se manifiesta tanto en su contenido (muy inferior al de la Declaración Tripartita de la OIT, de las Líneas Directrices de la OCDE o de las Normas sobre Responsabilidad de las Empresas de la ONU) como en el sistema de adhesión y seguimiento.

El perfeccionamiento jurídico de los derechos de las empresas transnacionales regulados en el Derecho Comercial Global contrasta con la plena integración del *Soft Law* en Naciones Unidas. En concreto, con las obligaciones de las empresas transnacionales, es decir, con los derechos de las mayorías.

En el ámbito de las relaciones laborales el Derecho blando, en palabras de Valdés Dal-Ré (2005, p. 38), «está colonizando el Derecho del Trabajo por una

serie de actos muy heterogéneos en su procedencia, formalización, contenidos y naturaleza, cuya denominación común es la ausencia de efectos jurídicos vinculantes». Esta colonización, habitual en el Derecho Internacional, es una nueva manifestación en el Derecho del Trabajo que responde a causas múltiples. En cualquier caso, Valdés Dal-Ré considera que entre la doctrina *ius laboralista* existe acuerdo en situar al Derecho blando en los límites de los ordenamientos jurídicos. La discrepancia surge sobre si su ubicación se encuentra en «los bordes exteriores o interiores» de los mismos. Es decir, si produce o no algún efecto jurídico, tema que entronca con la efectividad jurídica, que no eficacia, del conjunto de expresiones normativas del *Soft Law*²⁹. Así, los códigos de conducta ¿pueden llegar a ser observados y, por tanto, establecer ciertos comportamientos que generen cierta efectividad? ¿Estamos en una nueva etapa donde lo coercitivo esté dando paso a lo efectivo? Veamos.

Landa (2005, p. 39) entiende que «la eficacia se predica de la concreta norma, regla o principio jurídico (la normatividad, su imperatividad, la sanción o la tutela judicial son sus elementos), la efectividad se orienta «al sistema jurídico que regula una determinada materia considerado en su conjunto de norma e instituciones». La efectividad de una norma, según Landa, pivota sobre su contribución a la plena realización de los objetivos y fines que persigue un determinado sistema normativo. Así, las normas internacionales del trabajo se significan por la flexibilidad en su redacción y aplicabilidad. Parece que en el orden normativo internacional se renuncia a utilizar instrumentos eficaces a favor de la efectividad del sistema, dejando al destinatario de la norma libertad para elegir el método (unilateral, negociado o concertado).

Sin entrar en otras consideraciones, destaca la asimetría que se da en el ámbito internacional. La posible elección del método está viciada por las relaciones de poder. No parece razonable que el Derecho Internacional del Comercio haya evolucionado hacia un Derecho Internacional plenamente eficaz (incluso con Sistemas de Diferencias en la OMC o Tribunales Arbitrales homologados a poderes judiciales nacionales) y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Trabajo haya retrocedido, en relación con el control de las empresas transnacionales, de sistemas frágiles clásicos del Derecho Internacional o de cierta soberanía nacional de los Estados receptores a sistemas blandos cuasi normativos. La eficacia, por un lado, es plena y, por el otro, se sustituye por la efectividad. Los derechos económicos de minorías son tutelados eficazmente y los derechos de las mayorías se remiten a normas efectivas vinculadas al *Soft Law* (Sousa Santos, 2004, pp. 11-83).

Por último, el *Soft Law* tiene efectos negativos en el control de las empresas transnacionales ya que puede dar la impresión de que éstas se someten al Dere-

²⁹ Amparo Merino (2006, p. 169) ha analizado en el ordenamiento comunitario tres categorías de actos *Soft Law*.

cho Internacional de los Derechos Humanos y —además— participan de la ética empresarial y de las buenas prácticas. La realidad es que no existe ninguna voluntad de intervenir internacionalmente en el control de las mismas. Es más, la extensión de la RSC y de los códigos de conducta impide y «tapon» la evolución de los sistemas de controles normativos capaces de neutralizar el Derecho Comercial Global (Teitelbaum, 2007, p. 174).

La RSC y los códigos de conducta suponen, desde los sistemas de control normativo de las empresas transnacionales, un «lavado de cara». La idea, formalmente impecable, de respetar las normas y además articular todo un marco voluntario de RSC entra en continuas contradicciones.

Bibliografía

- ALBA RICO, S. (2008): «La superioridad del capitalismo», *Diario Universal*, 2 de noviembre.
- AMARTYA, S. y KILKSBERG, B. (2007): *Primero la gente. Una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*, Madrid, Editorial Deusto.
- AMARTYA, S. (1997): *Sobre ética y economía*, Madrid, Alianza.
- ANTENTAS, J. P. y VIVAS, E. (2008): «Otra agenda frente la crisis», *Público*, 15 de noviembre.
- APARICIO, J. (1997): «El Derecho del Trabajo ante el fenómeno de la internacionalización», *Contextos*, 1.
- BASTERRA, J. (2008): «2007 supuso un récord mundial en operaciones de compra de empresas», *Gara*, 13 de enero.
- BAYLOS, A. (1999): «Globalización y Derecho del Trabajo», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 15, Madrid, Servicio Editorial Universidad Complutense.
- , (2004): «Códigos de Conducta y buenas prácticas de las empresas en materia laboral. El problema de su exigibilidad jurídica», *Aspectos Económicos de la Jurisdicción Social*, CGPJ.
- BECK, U. (2000): *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós.
- BELLO, W. (2006): «Del libre comercio a la libre integración», en Irene LEÓN (ed.), *La otra América en debate. Aportes del I Foro Social Américas*, Quito, Foro Social Américas.
- BENSAÏD, D. (2004): *Cambiar el Mundo*, Madrid, Catarata.
- , (2008): «Retornos de la política», *Viento Sur*, 95, enero.
- BETETA, H. (2004): «Una economía sin ética: un continente sin desarrollo», *Revista Envío*, 267, junio.
- BONET, J. (2007): *Mundialización y régimen jurídico internacional del trabajo. La Organización Internacional del Trabajo como referente político-jurídico universal*, Barcelona, Atelier.
- CARROLL, A. B. (1979): «A Three-Dimensional conceptual Model of Corporate Performance», *Academy of Management Review*, 1979.
- CETIM (2007): «Por una puesta en práctica verdadera del derecho al desarrollo», Centre Europe-Tiers Monde, *boletín* 28, abril.
- CHEMILLEUR-GENDRAU, M. y MOULIER BOUTANG, Y. (2000): *Le droit dans la mondialisation*, París, PUF.
- CAPDEVILLA, I. et al. (2007): *Gobernabilidad Democrática Global. Propuesta de organización institucional*, Barcelona, Raima Alma Mater, Capítulo Español del Club de Roma.

- CHESNAIS, F. (2008): «Une seule éthique: le profit», *Regards*, abril.
- CORTINA, A. (1994): *Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial*, Madrid, Trotta.
- , (2000): «Las tres edades de la ética empresarial», *El País*, 29 de noviembre.
- , (2007): «¿Ética económica europea?», *El País*, 20 de octubre.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2005): «La Responsabilidad Social Corporativa o Responsabilidad de la Empresa», en *Jornadas de Economía Alternativa y Solidaria*, 18-20 de octubre, Bilbao.
- DEGOT, V. (1986): «L'entreprise lieu symbolique», *Revue Française de Gestion*, 60, noviembre-diciembre.
- DINE, J. (2001): «Multinational enterprises: international codes and the challenge of “sustainable development”», *Non-State Actors and International Law*, 1.
- DUBOIS, A. (2006): «La dimensión normativa del desarrollo en la globalización: una visión crítica de los objetivos del milenio», *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, 13, UPV/EHU.
- Editorial (2005): «Derecho del Trabajo e Ideología: una configuración mediática de lo social», *Revista de Derecho Social*, 31.
- ESTEFANÍA, J. (2006): «¿Se parecen Allianz y Deutsche Bank?», *El País*, 26 de julio.
- FAO (2008): «El incremento de los precios y el cambio climático hará aumentar el hambre en el mundo», Informe de la FAO, enero.
- FAYOLLE, J. (2006): «Responsabilité sociale des entreprises, Restructurations et délocalisations», *Documente de travail*, 06.01, IRES.
- FERNÁNDEZ PEREIRA, J. P. (2006): *La seguridad humana un derecho emergente*, Barcelona, Ariel.
- FRIEDMAN, M. (2000): «Sobre la propiedad», *Le Monde*, 20 de julio.
- GARCÍA MARZÁ, D. (2007): «La RSE desde la ética empresarial: un nuevo diseño institucional para la empresa», en *La Responsabilidad Social de las Empresas*, Secretaría Federal de Política Económica y Empleo del PSOE, Madrid, Fundación Jaime Vera.
- GAUDICHAUD, F. (2007): (Entrevista a Daniel Bensaïd) «Nos encontramos ante el desafío de una reconstrucción social y política», *Correspondencia de prensa*, abril.
- GIDDENS, A. (2007): «Modernizar la izquierda», *El País*, 10 de septiembre.
- GONZÁLEZ, J. (2003): «De la ética al Derecho en la reglamentación de la actividad empresarial», en *Liber Amicorum* (Homenaje a Manuel Alonso Olea), Madrid, Civitas.
- HARVEY, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal, Cuestiones de antagonismo.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. y ZURBANO, M. (2007): «Transnacionales y Desarrollo», *Boletín de recursos de información*, 13, Hegoa, Bilbao, Universidad del País Vasco (www.hegoa.chu.es).
- JÁUREGUI, R. (2007): «La RSE y la izquierda», en *La Responsabilidad Social de las Empresas. Miradas desde la izquierda*, Secretaría Federal de Política Económica y Empleo del PSOE, Madrid, Fundación Jaime Vera.
- JIMÉNEZ FERNÁNDEZ, J. (2007): *La Responsabilidad Social de las empresas, cómo entenderla, cómo afrontarla. Una perspectiva sindical*, Albacete, Altaban.
- JULIOS-CAMPUZANO, A. (2007): «Globalización, Pluralismo Jurídico y Ciencia del Derecho», en Alfonso DE JULIOS-CAMPUZANO (ed.): *Dimensiones Jurídicas de la Globalización*, Madrid, Dykinson.
- KLEIN, N. (2007): «El Wolfie sacrificado», *La Jornada*, 5 de mayo.
- KOSLOWSKI, P. y BUCHANAN, J. M. (1997): *La ética del capitalismo*, Madrid, Rialp.
- KRUGMAN, P. (2006): *Después de Bush. El fin de los «neocons» y la hora de los demócratas*, Barcelona, Crítica.

- LANDA ZAPIRAIN, J. P. (2005): «Eficacia y efectividad del Derecho en las relaciones laborales internacionales», *Centro Europeo y Latinoamericano para el Dialogo Social*, Universidad de Castilla-La Mancha.
- LINHART, D. (2006): «El futuro del trabajo: precariedad para todos», *Le Monde Diplomatique*, 125, marzo.
- LINHART, D. y MOUTET, A. (2005): *Le travail nous est compté; la construction des normes temporelles du travail*, París, Le Découverte.
- LÓPEZ, D. (2007): «La Responsabilidad Laboral de las Empresas Multinacionales», Oxfam.
- LOZANO, J. L. (2002): «La empresa ciudadana: un reto de innovación», Madrid, ESADE.
- MAZUELOS, A. (2004): «Soft: ¿Mucho ruido pocas nueces?», *Revista electrónica de Estudios Internacionales*, 8 (www.reei.org).
- MERINO, A. (2005): «La definición de las cualidades morales y éticas de los trabajadores de la empresa de dimensión transnacional: los códigos de comportamiento ético y profesional», *Revista de Derecho Social*, 31.
- , (2006): «Soft law y globalización», en el Vol. *Estudios de Teoría Crítica de Derecho del Trabajo (inspirados en Moisés Meik)*, Buenos Aires, Bomarzo.
- MONTAGUT, X. (2007): «Soberanía alimentaria y consumo responsable como alternativas», *Viento Sur*, 94, noviembre.
- MORALES, E. (2006): «Construyamos con nuestros pueblos una vida verdadera», discurso Comunidad Sudamericana de Naciones para «vivir bien», La Paz.
- OIT (2006): *La relación de trabajo*, Conferencia Internacional del Trabajo, 95.^a reunión (www.ilo.org).
- OLCESE, A., ALFARO, J. y RODRÍGUEZ, M. A. (2008): *Manual de la Empresa Responsable y Sostenible*, Madrid, McGraw Hill.
- OMS (2006): «La epidemia mundial del SIDA continua creciendo», Organización Mundial de la Salud, 21 de noviembre.
- OTXOA, I. (2007): «El recorte de derechos en las reformas laborales», Instituto Manu Robles Arangiz, Bilbao.
- OXFAM (2006): *Patentes contra Pacientes. Cinco años después de la Ronda de Doha*, noviembre.
- , (2007): *Invertir en la vida. Cómo lograr el acceso a medicamentos esenciales a través de prácticas empresariales responsables*, noviembre.
- PAIVA, P. (2004): «Sobre Ética, Economía y Gobernanza», *Revista de Economía Mundial*, 10/11.
- PASTOR, J. (2007): «Globalización, nuevo imperialismo y choque de civilizaciones. Un balance de los principales análisis y discursos sobre el actual (des)orden mundial», *Viento Sur*, sección web (www.vientosur.info).
- PATOMÄKI, H. y TEIVAINEN, T. (2008): *Democracia Global*, Lima, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Programa Democracia y Transformación Global.
- PERDIGUERO, T. G. y GARCÍA RECHE, A. (2005): «Crecimiento, competitividad y responsabilidad: la encrucijada europea», en Tomás G. PERDIGUERO y Andrés GARCÍA RECHE (eds.), *La Responsabilidad social de las empresas y los Nuevos Desafíos de la Gestión empresarial*, Valencia, Universidad de Valencia.
- PERDIGUERO, T. G. (2003): *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Barcelona, Anagrama.
- QUIROGA, J. (2006): *Recursos naturales, empresas transnacionales y Derechos Humanos*, Bolivia, Mágica.
- REICH, R. B. (2002): «El reto del trabajo decente», *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 1-2, 121, OIT.
- ROITMAN, M. (2007): «Gobernar desde la izquierda en el siglo XXI», *La Jornada*, 10 de diciembre.

- SANGUINETI, W. (2008): «La tutela de los derechos fundamentales del trabajo en las cadenas de producción de las empresas multinacionales», en Ricardo ESCUDERO RODRÍGUEZ (coord.), *La negociación colectiva en España: Un enfoque interdisciplinar*, Madrid, Cinca y CCOO.
- SHAMIR, R. (2007): «La responsabilidad social empresarial: un caso de hegemonía y contrahegemonía», en Boaventura DE SOUSA SANTOS y César A. RODRÍGUEZ GARAVITO (eds.), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Barcelona, Anthropos.
- SOARES, M. (2007): «El neoliberalismo agotado y sin sucesor», *El País*, 31 de diciembre.
- SOUSA SANTOS, B. (1998): *La Globalización del Derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*; Bogotá, Universidad Nacional de Colombia - Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales (ILSA).
- , (2004): «Los pasajes de la justicia en las sociedades contemporáneas», en Boaventura DE SOUSA SANTOS y Mauricio GARCÍA VILLEGAS (eds.), *El caleidoscopio de las justicias en Colombia*, Bogotá, Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad de Coimbra, Universidad de los Andes, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores.
- , (2007): «Más allá de la gobernanza neoliberal: el Foro Social Mundial como legalidad y política cosmopolitas subalternas», en Boaventura DE SOUSA SANTOS y César A. RODRÍGUEZ GARAVITO (eds.), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Barcelona, Anthropos.
- TAILLANT, J. D. (2007): «La Responsabilidad empresarial y los Derechos Humanos», *Boletín de empresa y derechos humanos*, 32, Escola de Cultura de Pau.
- TAPIA, J. M. (2003): «Responsabilidad Social de la empresa ¿dos modelos?», en *La Responsabilidad Social Corporativa y los Códigos de Conducta, ¿Iniciativas empresariales voluntarias o instrumentos para la defensa de los derechos humanos laborales? Una visión desde el Sur y desde el Norte*, Barcelona, Fundació Pau i Solidaritat-CCOO, 22-25 octubre.
- TEITELBAUM, A. (2007): *Sociedades Transnacionales y Derechos Humanos*, Bogotá, Corporación Colectivo de Abogados, ILSA, Observatorio Social de Empresas Transnacionales.
- UGARTE, L. (2004): *¿Sinfonía o Jazz? Koldo Saratxaga y el modelo Irizar. Un modelo basado en las personas*, Barcelona, Granica.
- VALDÉS DAL-RÉ, F. (2005): «Soft law, Derecho del Trabajo y orden económico globalizado», *Relaciones Laborales*, I.
- VIDAL-BENEYTO, J. (2007a): «El capitalismo contra el Planeta», *El País*, 17 de febrero.
- , (2007b): «La izquierda en desbandada», *El País*, 24 de noviembre.
- , (2007c): «Contra la desbandada de la izquierda/ y 5», *El País*, 8 de diciembre.
- , (2007d): «La ética como coartada», *El País*, 22 de septiembre.
- , (2008a): «Resistencia crítica», *El País*, 14 de enero.
- , (2008b): «Los “think-tanks” y los “neocons”», *El País*, 23 de enero.
- , (2008c): «Las desvergüenzas del capitalismo», *El País*, 22 de noviembre.
- WALLERSTEIN, I. (2008): «Wall Street realmente se fundamenta en la codicia», *La Jornada*, 16 de abril.
- ZIEGLER, J. (2007): «China se limita a saquear las materias primas de África», *El País*, 24 de diciembre.