

EKONOMIAZ

OMIAZ

Responsabilidad social de la empresa Más allá de la sabiduría convencional

II · 2007



EKONOMIAZ

N.º 65 - 2.º CUATRIMESTRE - 2007

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

OGASUN ETA HERRI
ADMINISTRATIO SAILA

DEPARTAMENTO DE HACIENDA
Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia

Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco

Vitoria-Gasteiz, 2007

CONSEJO DE REDACCIÓN / ERREDAKZIO KONTSEILUA

Director / Zuzendaria

Iñaki Beristain Etxabe

*Dirección de Economía y Planificación. Departamento de Hacienda
y Administración Pública. Gobierno Vasco*

Subdirector / Zuzendariorde

Javier Gúrpide Ibarrola

Dirección de Economía y Planificación. Departamento de Hacienda y Administración Pública. Gobierno Vasco

Comité de Redacción / Zuzendariorde

Carlos Agustín Alvarado García
Naturcorp, Universidad de Deusto

Juan Antonio Maroto Acín
Universidad Complutense de Madrid, UCM

Alberto Alberdi Larizgoitia
*Departamento de Industria, Comercio y Turismo.
Gobierno Vasco*

Arantza Olalde Maguregui
*Departamento de Hacienda y Administración Pública.
Gobierno Vasco*

Mikel Navarro Arancegui
Universidad de Deusto

Juan Francisco Santacoloma Sanz
Universidad de Deusto

Jesús Ferreiro Aparicio
Universidad del País Vasco

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN / ADMINISTRAZIO ETA ERREDAKZIO

Departamento de Hacienda y Administración Pública/Ogasun eta Herri Administrazio Saila
c/ Donostia-San Sebastián, s/n.
01010 Vitoria-Gasteiz
Teléfonos: -945/01 90 38. Administración
945/01 90 36. Redacción

<http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>

SUSCRIPCIÓN ANUAL / URTEKO HARPIDETZA:

Particulares: 18 €. Instituciones y empresas: 30 €.

Precio de un ejemplar/Ale bakarren prezioa: 12 €.

EKONOMIAZ aldizkarian parte hartu nahi dutenek Eusko Jaurlaritzako Ogasun eta Herri Administrazio Sailera igorri beharko dituzte beren idazlanak.

Erredakzio Kontseilua beretzat gordetzen du jasotako artikulua argitaratzeko eskubidea, aurrez ebaluatzaile anonimo baten edo batzuen iritzia ezagutuko duelarik. Idazlana argitaratzeak ez du, berez, edukiarekiko adostasunik adierazi nahi, beraren erantzunkizuna egilearena eta ez beste inorena izango delarik.

Artikuluak aurkezteko arauen laburpena honako web orri honetan daude: http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/articulos_e.asp

EKONOMIAZ aldizkariako artikulua indexatuak dira ondoko datutegietan: CSICeko ISOC eta American Economic Association elkarteko *Journal of Economic Literature*-k argitaratzen dituen JEL CD formatoan, e-JEL eta EconLit, LATINDEX eta DIALNET alerta-sarean.

Argitaratzailea: Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia
Edita: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco
Donostia-San Sebastián, 1 - 01010 Vitoria-Gasteiz

Azalaren irudia: José María Álvarez Fernández
Imagen de portada:

Fotokonposaketa: RGM, S.A.
Fotocomposición: Padre Laramendi, 4 - 48012 Bilbao

Imprimaketa: RGM, S.A.
Impresión: Padre Laramendi, 4 - 48012 Bilbao

Lege Gordailua: BI - 2017-85
Depósito Legal:

ISSN 0213-3865

Todas aquellas personas que deseen colaborar en EKONOMIAZ deberán enviar sus artículos al Departamento de Hacienda y Administración Pública del Gobierno Vasco.

El Consejo de Redacción se reserva el derecho de publicar los artículos que reciba, previo sometimiento a un proceso de evaluación anónima doble. Su publicación no significa necesariamente el acuerdo con el contenido que será de responsabilidad exclusiva del autor.

Un resumen de las normas de presentación de los artículos se puede encontrar en la página web: http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/articulos_c.asp

Los artículos de EKONOMIAZ son indexados en las bases de datos ISOC del CSIC y JEL en CD, e-JEL y EconLit del *Journal of Economic Literature* de la American Economic Association, LATINDEX y en la red de alertas DIALNET.

SUMARIO

PRESENTACIÓN

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA.

Más allá de la sabiduría convencional

Coordinador:

José Miguel Rodríguez Fernández

Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría

12

José Miguel Rodríguez Fernández

Responsabilidad social de la empresa: una revisión crítica a las principales teorías

50

Domènec Melé

Economía del gobierno empresarial orientado a los interesados: el caso de la empresa intensiva en conocimiento

68

Vicente Salas Fumás

La responsabilidad social dentro del sector público

84

Mónica Melle Hernández

Promoción pública de la responsabilidad social empresarial

108

Josep María Lozano

Condiciones para la eficacia de los códigos internos de responsabilidad social de la empresa

128

*Marta de la Cuesta González
Carmen Valor Martínez*

Análisis empírico de la información emitida por las empresas del IBEX 35 en materia de responsabilidad social corporativa

150

*Orencio Vázquez Oteo
Carlos Cordero Sanz*

Experiencia práctica de ámbito regional: el impulso a la responsabilidad social empresarial en el País Vasco

184

*Arantza Echaniz Barrondo
Jone Gurrea Iza
Jorge Berezo Díez
Olga Gómez Gerbolés*

Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas

208

Carmen Marcuello Servós

El compromiso social de la banca alternativa

228

*Sonia M. Rodríguez Parada
M.^a José Cabaleiro Casal*

Cómo medir la actuación de los grupos de interés: métodos y enfoques generales de evaluación económica

260

Stuart Cooper

El marco de la información sobre responsabilidad social de las organizaciones

284

José Mariano Moneva Abadía

Incidencia de la GRI-2002 en las emisiones de memorias sostenibles

318

*Igor Álvarez Etxeberria
Ainhoa Garayar Erro*

OTRAS COLABORACIONES

Valoración de la garantía de los planes de pensiones en España

342

José Manuel Chamorro Gómez

Cómo afectan los cambios estructurales a la intensidad energética en España

362

María Mendiluce Villanueva

PRESENTACIÓN

En su obra *Mon coeur mis à nu: journal intime*, de 1887, Charles Baudelaire no dudó en afirmar que el comercio es, por esencia, satánico, añadiendo que representa la forma más baja y vil del egoísmo humano. Para quien se dedica a ello, la honradez es en sí misma una especulación lucrativa, aun cuando concedió que el menos infame de todos los comerciantes es el que dice: «Seamos virtuosos para ganar mucho más dinero que los necios que son viciosos».

Estas afirmaciones siempre me recuerdan algunos de los rasgos que hoy caracterizan la práctica de la responsabilidad social empresarial. No faltan quienes, desde el triunfalismo y animados por los nuevos gurús en la materia, sólo perciben toda suerte de acciones benéficas en el comportamiento de la mayoría de las empresas más conocidas. Frente a ellos, una parte significativa de la opinión pública vislumbra más bien lo contrario y quizá hasta llegase a suscribir tal cual las duras descalificaciones del poeta parisino.

Sin embargo, probablemente, no existen razones sólidas para generalizar y dar por buena una u otra visión. Ahora bien, en lo que sin duda parecen estar de acuerdo en el mundo de los negocios y hasta en determinados círculos del conjunto de la sociedad es en dar por bienvenida la responsabilidad social de las compañías siempre que no modifique realmente las bases del *statu quo*. Puesto que el actual sistema económico debe considerarse el menos malo de los posibles, es decir, una «realidad dada» y un punto de partida no discutible en ningún análisis, habrá de aceptarse que resulta lógico e incluso suficiente circunscribir la responsabilidad social de las compañías sólo a ganar el máximo dinero de una forma ética. Es la virtud al servicio de la cuenta de resultados. Un proceder que, al fin y al cabo, ya conseguía

suavizar la severa reprobación inicial de Baudelaire; y un enfoque muy propio de una época en la que se nos ha intentado convencer del advenimiento del «fin de la historia».

Eppur si muove... En algunos ámbitos sociales surge la sensación de que esto último sigue siendo una forma de desbordamiento del *oikos* —la esfera mercantil— sobre el ágora —la esfera del debate político—, aunque sea un desbordamiento contenido por la necesidad de favorecer la legitimación, reputación e imagen de las empresas mediante el respeto de determinados principios éticos, la aplicación de algunos compromisos en el plano social o de los derechos humanos y la preocupación por la sostenibilidad medioambiental. De aquí que algunos sectores de la opinión pública continúen equiparando la tan propagada responsabilidad social corporativa con un refinado ejercicio de relaciones públicas y *marketing* en pro de aumentar los beneficios financieros. Por tanto, emergen voces a favor del debate. Y, además, cada vez con mayor frecuencia aparece en escena quien reclama una reflexión que tenga en cuenta categorías políticas, en el sentido más noble de la expresión. De este modo, se amplía el ángulo de la discusión. Algunos de los protagonistas adoptan una perspectiva multidisciplinar, engarzando sus inquietudes con el estudio de la reforma de la empresa —un viejo tema—, así como de las consecuencias socioeconómicas derivadas de las reglas propias del vigente sistema y de la conducta de su *establishment*. ¿Por qué no imaginar una empresa verdaderamente ciudadana y unos auténticos ciudadanos en la empresa?

En dicho contexto, las páginas siguientes pretenden ofrecer al lector pistas para ir más allá de la presente sabiduría convencional en materia de responsabilidad social de las firmas, hasta situarle ante nuevos interrogantes. A la vez, se presentan aportaciones que enlazan la cuestión con las Administraciones públicas, el sector no lucrativo o la banca alternativa.

El primer artículo, de **José Miguel Rodríguez Fernández**, ante todo repasa en el tiempo algunas de las distintas interpretaciones que ha ido mereciendo o recibe hoy esa responsabilidad social, un concepto maleable y lábil. Es un intento por sistematizar las grandes orientaciones que se detectan al respecto, para poder confrontar a continuación algunas de las visiones prácticas con un enfoque normativo avanzado e integral de la empresa ciudadana, estructurado sobre varios ejes: vincular dicha responsabilidad con el gobierno de las compañías y participar en la decisiones; otra forma de evaluar los resultados alcanzados por la firma, con referencia a la creación de rentas o cuasi-rentas económicas para los diferentes implicados en la organización; una verificación externa e independiente de los referidos resultados; y finalmente un replanteamiento de los incentivos para los directivos o gerentes.

Por su parte, un especialista en ética económica y de los negocios como **Domènec Melé** sintetiza el «estado del arte» en cuanto a las teorías de la responsabilidad social de la empresa, analizando sus fundamentos y consecuencias normativas. De entrada, se ocupa de la teoría comúnmente denominada del comportamiento o actuación social de las compañías (*corporate social performance*), para luego revisar el enfoque del valor para el accionista. Después de ocuparse de la teoría de los grupos de interés (*stakeholder theory*), desemboca finalmente en la «ciudadanía empresarial» (*corporate citizenship*).

Desde la perspectiva económica, **Vicente Salas Fumás** se centra en el análisis del conocimiento y el capital humano específico como activos estratégicos en las empresas actuales,

al proporcionarles ventajas competitivas. Desde el momento en que el conocimiento está incorporado en las personas y éstas no pueden ser objeto de compraventa, el control último sobre ese conocimiento reside en la persona que lo posee, independientemente de quien lo haya pagado. Los costes de transacción —derivados de la incertidumbre— impiden regular el intercambio entre trabajador y empresa dentro de un esquema de «contratos completos» y es preciso recurrir a los «contratos incompletos». Éstos incorporan mecanismos de decisión para dar respuesta a las contingencias no previstas en el momento de redactar el contrato. Y, en tal contexto, al elegir el mecanismo de gobierno es preciso tener en cuenta la singularidad del conocimiento incorporado en las personas como recurso estratégico. El autor termina mostrando los resultados de la contratación bajo los diferentes supuestos planteados.

Tras estos primeros trabajos de carácter general, **Mónica Melle Hernández** perfila la responsabilidad social en el sector público. Sugiere algunos principios al respecto y describe los grupos de interés relevantes en las Administraciones públicas, para luego apostar por un nuevo enfoque en los procesos de adopción de decisiones, con un papel más activo de los citados *stakeholders* o partes interesadas. Por último, expone las iniciativas concretas más importantes desarrolladas por esas Administraciones en materia de responsabilidad social y desarrollo sostenible, junto con las perspectivas de futuro que ofrecen dichas materias en los sistema de gestión del sector público.

El siempre debatido asunto de la promoción pública de la responsabilidad social corporativa se aborda por **Josep Maria Lozano Soler**, situando previamente esta última dentro de un concepto de empresa relacional e interdependiente. La gestión del impacto social de las firmas es, de hecho, la gestión del impacto de sus actuaciones dentro de un entramado de relaciones con sus *stakeholders*. Al mismo tiempo, la realidad implica concebir estas relaciones de manera bidireccional; una empresa que no solamente sea capaz de actuar, sino que también tenga capacidad de escucha. En este sentido, el diálogo con los diversos *stakeholders* se convierte en un elemento vertebrador del uso de esas relaciones. Tras perfilar el marco general de las políticas públicas sobre responsabilidad social empresarial, realiza un análisis comparado al respecto en el ámbito europeo y destaca los principales esquemas aplicados, resultando relevante en cada caso el modelo de empresa e, incluso, de país.

Seguidamente, **Marta de la Cuesta González y Carmen Valor Martínez** se aplican en el estudio de los códigos de responsabilidad social corporativa de carácter interno, también denominados de tercer nivel: esto es, aquellos elaborados, supervisados y controlados en el seno de la propia firma y a instancia suya. Hoy proliferan como alternativa o complemento frente a la regulación en sentido estricto, por lo que proceden a analizar los requisitos para su eficacia desde una doble perspectiva, interna y externa; la primera alude a las condiciones que deben cumplirse para que el código consiga conductas éticas por parte de los empleados; la segunda atañe al potencial y a las limitaciones de los códigos para servir de alternativa a la regulación tradicional. Terminan con una breve referencia al estado de la cuestión en las empresas españolas.

La información contenida y difundida en los informes anuales de sostenibilidad o responsabilidad social corporativa es objeto de una investigación empírica para el caso concreto de las empresas españolas incluidas en el índice bursátil IBEX-35. Corre a cargo de

Orencio Vázquez Oteo y Carlos Cordero Sanz, quienes sintetizan los resultados alcanzados al respecto en el último estudio efectuado por el Observatorio al que pertenecen. Para ello, presentan una larga lista de indicadores orientados a evaluar la calidad de la información transmitida por cada una de las compañías concretas de dicho índice, y ponen de manifiesto en último término las notables diferencias detectadas al respecto entre firmas y el importante camino que les falta todavía por recorrer.

Jone Gurrea Iza, Arantza Echaniz Barrondo, Jorge Berezo Díez y Olga Gómez Gerboles ofrecen otra perspectiva empírica mediante un estudio específico relativo a la Comunidad Autónoma de Euskadi (CAE). Ante todo, destacan las peculiaridades de la sociedad vasca y de su entramado empresarial, las cuales pueden explicar una aproximación a la responsabilidad social de las firmas distinta a la observada en otros contextos geográficos. A continuación, resumen las percepciones de las empresas vascas en esa materia, a la vez que describen las correspondientes preocupaciones de los grupos de interés. Y más tarde ofrecen un pausado recorrido por las distintas iniciativas y agentes que apoyan el desarrollo de esa responsabilidad social en la CAE, destacando especialmente una de ellas, la herramienta Xertatu, puesta en marcha por la Diputación Foral de Bizkaia.

Las organizaciones no lucrativas merecen una atención detallada que el trabajo de **Carmen Marcuello Servós** cumple plenamente. Por su origen, fines y funcionamiento muestran unas características particularmente idóneas para incorporar y poner en práctica en su propia gestión el contenido básico de la responsabilidad social corporativa. Sin embargo, la autora da un paso más allá y se pregunta si eso es suficiente para que tales organizaciones sean consideradas socialmente responsables. Debido a que en muchos casos desempeñan una función como proveedoras de bienes públicos y generadoras de beneficios colectivos, ¿deberían cumplir con obligaciones y condiciones más exigentes?; o más bien, ¿las condiciones exigidas a la empresas sobre responsabilidad social corporativa deberían ser las mismas que para dichas organizaciones no lucrativas? El artículo finaliza con una referencia a dos escenarios especiales: las organizaciones no gubernamentales internacionales y el mercado de los donantes.

También **Sonia Margarita Rodríguez Parada y María José Cabaleiro Casal** se sitúan en un marco de estudio muy definido cuando abordan el estudio de la banca alternativa o solidaria y su compromiso social. Mediante la comparación entre esta banca y la tradicional intentan discernir el verdadero grado de compromiso social en la actividad de intermediación. A estos efectos, identifican las características distintivas entre ambos tipos de banca, entre las que destacan su objetivo empresarial, perfil de clientela, cartera de productos ofertada y estilo de gestión. Una vez sugeridos y analizados varios indicadores, considerados relevantes para medir ese grado de compromiso social adquirido en la intermediación, introducen algunas reflexiones sobre la necesidad de evaluar con criterios distintos a los habituales el rendimiento, no exclusivamente monetario, de la banca alternativa.

En el marco del problema general de la evaluación de los resultados empresariales, **Stuart Cooper** nos recuerda la reciente incorporación a la legislación del Reino Unido del modelo accionarial ilustrado o matizado, en el cual los grupos de interés distintos de los accionistas constituyen instrumentos con el fin de potenciar el valor para estos últimos. Los

citados partícipes no accionariales devienen así relevantes, siendo, pues, importante gestionar y medir su rendimiento. Para dicho propósito, se cuenta con dos enfoques generales, uno con base monetaria y otro de base no monetaria. En el artículo se analiza su aplicación a dos categorías de *stakeholders* concretas: los empleados y el medio ambiente. El autor concluye subrayando las dificultades tanto éticas como operativas afrontadas en el cálculo de los valores económicos generados para los diferentes partícipes o implicados; y por ello prefiere adoptar una perspectiva multi-dimensional en esta cuestión.

Cuando se desea conocer las prácticas actualmente más difundidas acerca de la elaboración y difusión de las informaciones sobre responsabilidad social corporativa, es obligado referirse a los modelos de informes de sostenibilidad sugeridos por la *Global Reporting Initiative* (GRI). De ello se encarga **José Mariano Moneva Abadía**, quien de entrada realiza un estudio histórico de la evolución y fundamentos de la información social y medioambiental, para luego situar el foco en las propuestas de la GRI. Así, explora el marco actual para la elaboración de los mencionados informes y explica las orientaciones proporcionadas, junto con su aplicación práctica y los principales rasgos de lo publicado. El artículo termina planteando los retos fundamentales a los que deberá hacerse frente en este campo.

La GRI está también presente en la aportación de **Igor Álvarez Etxeberria y Ainhoa Garayar Erro**, en la que contrastan empíricamente el impacto de la GRI en su versión 2002 a la hora de publicar memorias de sostenibilidad en las empresas españolas, las cuales durante los últimos años han multiplicado sus esfuerzos al respecto. Así, en el sector bancario, al igual que en el sector eléctrico se observa un rápido proceso de difusión de este tipo de memorias, mediante una especie de imitación entre entidades. Lo mismo ocurre en el ámbito de las cajas de ahorros. Por otro lado se advierte una falta de comparabilidad y continuidad en las memorias publicadas, de lo que puede inferirse que el objetivo de éstas parece relacionarse más con intentos de mejorar la reputación que con esfuerzos por favorecer la comunicación con los grupos de interés y transmitir información útil para la adopción de decisiones.

Por lo que atañe a la parte no monográfica del presente número, **José Manuel Chamorro Gómez** profundiza en su artículo acerca de las consecuencias de algunas posibles alternativas al actual sistema de pensiones de la Seguridad Social que refuercen la viabilidad futura del mismo. En estos nuevos sistemas se invita, e incita, a los individuos a contribuir a planes de pensiones individuales de aportación definida. Partiendo de esta premisa, en este trabajo se analizan dos tipos de garantía mínima sobre el rendimiento de una muestra representativa de planes de pensiones del sistema privado de pensiones español como forma de incentivar la suscripción a este tipo de planes.

Para finalizar, **María Mendiluce Villanueva** analiza cómo afectan los cambios económicos estructurales a la intensidad energética en España e identifica los factores clave que permiten explicar por qué su evolución sigue un camino distinto al de otros países europeos. Se utiliza el método de desagregación de índices y se compara con la UE-15. Este estudio se complementa con un resumen descriptivo de la evolución de la intensidad energética en los distintos sectores económicos y en el sector residencial.

Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría

El objetivo fundamental del artículo es doble. Primero, subrayar determinados interrogantes originados por el trasfondo latente en las actuales prácticas de responsabilidad social corporativa. Segundo, apuntar nuevas perspectivas para alcanzar una visión más avanzada en la materia. Para ello, de entrada, un repaso histórico de las interpretaciones dadas al concepto en diversas etapas permite detectar su carácter cambiante y maleable. Más tarde, se presenta un esquema con los cuatro enfoques principales que pueden distinguirse al respecto en términos académicos. Finalmente, el análisis se centra en resaltar detalladamente las diferencias entre: a) la práctica estratégica e instrumental, ahora de moda; y b) una teoría normativa derivada del análisis económico de un modelo integral de empresa pluralista o *stakeholder*. Se hace hincapié en la importancia de articular un gobierno corporativo global o ampliado —pluralista y participativo—, así como generar riqueza para todas las partes interesadas. Por tanto, sin la primacía *a priori* de una parte (los accionistas) sobre las restantes en cuanto a capacidad de decisión y creación de valor.

Artikulu honek bi helburu nagusi ditu. Batetik, enpresen gizarte-erantzukizunaren egungo praktiken oinarriak berak eragindako hainbat zalantza azpimarratzea. Bestetik, ikuspegi berriak ezagutzera ematea, gaiari buruzko ezagutza sakonagoa izateko. Horretarako, lehendabizi, kontzeptuak hainbat etapatan izan dituen interpretazioen errepaso historikoa egiten du artikuluak, eta horrek agerian jarriko digu kontzeptuaren aldakortasuna eta malgutasuna. Ondoren, arlo akademikoan gaiaren inguruan bereizten diren lau ikuspegi nagusien eskema azaltzen du. Azkenik, analisiak arreta berezia jartzen du honako hauen arteko desberdintasunak azaltzen: a) praktika estrategikoa eta instrumentala, orain modan dagoena; eta b) enpresa pluralistaren edo interes-taldearen eredu integralaren analisi ekonomikotik eratorritako teoria normatiboa. Gobernu korporatibo global edo hedatu bat —pluralista eta parte-hartzailea— artikulatzeak eta alde interesdun guztientzat aberastasuna sortzeak daukan garrantzia azpimarratzen du. Horrenbestez, ez zaio nagusitasunik aitortzen alde bati (akziodunei) a priori, erabaki-ahalmenari eta balorea sortzeko ahalmenari dagokionez.

The present article has a double aim. First, to highlight some questions arising from the latent background in current practices of Corporate Social Responsibility. And second, to point out new perspectives to achieve a new and more advanced view in the subject. With that purpose, a historical review of the given interpretations for such a concept in different phases enables us to detect its changing and malleable nature. Further it will introduce an outline with the four main approaches in academic terms. Finally, the analysis will focus on highlighting in detail the differences between: a) the strategic and instrumental practice, now in fashion; and b) a normative theory derived from the economic analysis of an integral model of a pluralist or stakeholder company. It will also stress the importance when organizing a global or enlarged —pluralist and participatory— corporate governance, as well as generating wealth for all the stakeholders. Therefore, without a primacy *a priori* of one part (the shareholders) over the remaining with regards to the decision making and value creating capacity.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. El pasado de la responsabilidad social: evolución de enfoques e interpretaciones
 3. ¿Responsabilidad social estratégica o avanzada?
 4. Consideraciones finales
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: responsabilidad social corporativa estratégica, neopaternalismo, legitimación social empresarial, teoría *stakeholder*, gobierno corporativo ampliado.

N.º de clasificación JEL: G34, M14.

Muy bien dijo Platón: [...] la ciencia que está apartada de la justicia debe llamarse astucia más que sabiduría.

Marco Tulio Cicerón

1. INTRODUCCIÓN

En su reciente obra *La falacia de Adam*, D.K. Foley, perspicaz experto en historia del pensamiento económico y profesor en la New School for Social Research de Nueva York, ha subrayado que el discurso sobre la economía derivado de Adam Smith es más bien un asunto de fe —creencias— que de ciencia. En consecuencia, tiene un alto contenido teológico, en el sentido de que, en su nivel más abstracto e interesante, es un relato filosófi-

co-especulativo, no una ciencia deductiva ni inductiva (Foley, 2006). Quizá por ello, y al igual que es lógico en cualquier teología, esa economía convencional tiende a considerar sus leyes como naturales, es decir, conforme al «orden de la naturaleza» y, por tanto, de acuerdo con el plan del Creador.

Tal vez eso explique que, también en el campo de la microeconomía, el modelo de empresa todavía más difundido sea heredero del presunto «orden natural» subyacente en el individualismo posesivo y propietario articulado por el inglés J. Locke y el escocés D. Hume durante los siglos XVII-XVIII. Se supone que los seres humanos, libres, autónomos, repletos de necesidades y demandas, se enfrentan a un mundo de penurias, de limitaciones naturales. En dicho marco, la asignación de los recursos escasos del conjunto de la sociedad exige la definición y atribución de unos derechos de propiedad para utilizar esos recursos. Es la propiedad privada como dato o «situación de la naturaleza»,

* El autor agradece la ayuda financiera de la Secretaría de Estado de Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia (proyecto SEJ2006-08317/ECON) y del Departamento de Ciencia, Tecnología y Universidad del Gobierno de Aragón (proyecto PM049/2006).

protegida por un derecho sagrado, inviolable e imprescriptible, del mismo carácter e importancia que la libertad. A su vez, la delimitación de derechos introducida por la propiedad requiere del mercado, institución natural que actúa como espacio de coordinación y de reasignación de recursos, de intercambio y de apropiación: todo es comercializable, real o potencialmente.

Organizada conforme a un esquema jerárquico, la empresa queda ahí perfilada como un ente cuya esencia es una estructura contractual, un entramado de contratos que rige las relaciones entre sus miembros. En consecuencia, es sólo una ficción (¿?) legal, una entidad jurídica que sirve como nexo para articular las relaciones entre individuos, no una institución social. Tras poner énfasis en los acuerdos voluntarios y en las fuerzas del mercado, se supone que existe una negociación justa entre todas las partes afectadas. De ello se deriva la exigencia del menor intervencionismo legal o gubernamental posible, salvo para proteger los derechos de propiedad, facilitar la realización de contratos y obligar al cumplimiento de los mismos.

Al mismo tiempo, algunas aportaciones de —por ejemplo— la denominada Nueva Economía Institucional aluden a la especificidad de las inversiones materiales,¹ la posibilidad de sufrir un expolio y la asunción de riesgos residuales para explicar por qué asignar al capital financiero la propiedad de la firma, el derecho a percibir el excedente o renta residual y la facultad de vender su correspondiente participación accionarial.

¹ Un activo o una inversión se califica como «específico» o «idiosincrásico» cuando su valor depende positiva y significativamente de la continuidad de su empleo en el marco de una determinada relación contractual.

Así, la empresa es vista como una mercancía más dentro del tráfico comercial, lo que de inmediato tiene consecuencias en la formulación y aplicación de sus decisiones, sean estratégicas o tácticas. Según ha argumentado M. Novak, cualquier alejamiento del objetivo de maximizar la riqueza de los accionistas, para tener en cuenta alguna visión más amplia, deriva de una teología equivocada (Novak, 1981).

Por tanto, la corriente principal o convencional del pensamiento económico implícitamente ha consagrado siempre como definitivo el modelo de empresa jerárquica dominado por el capital financiero («enfoque accionarial o financiero»), bajo una aparente neutralidad ideológica —la firma apolítica—. No en balde, llama la atención que, el mismo Adam Smith que enseguida se olvida del taller de alfileres con cuya división del trabajo abre su obra cumbre, más tarde se detiene a advertir del «problema de agencia» entre los propietarios o capitalistas y los directivos en las compañías por acciones. Está dando por sentada una muy determinada visión jurídica, económica y política de la firma.

Sin embargo, ya desde la época de la Ilustración se detecta la contraposición entre dos liberalismos. De una parte, el arriba perfilado, conservador e individualista, así como respetuoso con las tradiciones y origen de un cierto capitalismo benevolente, compasivo y filantrópico —la Ilustración escocesa—. Por otro lado, el inspirado en la Ilustración francesa, interesado por la regeneración de la humanidad, la justicia distributiva, la igualdad real y la voluntad general —representada por un sujeto colectivo resultante de un pacto, orientada al bien común y que no es la simple suma de las voluntades individuales—. Esta segunda perspectiva libe-

ral se combina con la algo diferente Ilustración alemana y su idealismo, atención al devenir histórico, perspectiva orgánica y preocupación por la identidad colectiva. Como se verá, en último término, a lo largo del análisis y la discusión que siguen subyace la contraposición entre ambos liberalismos.

Por ello, no es extraño que la mencionada teología económica convencional ha visto como, en el exterior de su templo, acampan periódicamente disidentes e incluso herejes, quienes —en lo que aquí nos atañe— ponen en duda de forma recurrente varias cosas: la naturaleza de la empresa convencional; su función y consiguiente objetivo general; la primacía de los propietarios-accionistas frente a otros *stakeholders*, partícipes o grupos de interés (acreedores, empleados, clientes, proveedores, comunidad local, medio ambiente,...); la asignación de los derechos de adopción de decisiones; la forma de distribuir del excedente logrado, etcétera. Probablemente, esta corriente de pensamiento comparte la creencia de que, como apuntó Lange (1966, p. 11), la economía hace referencia más bien a leyes sociales, no tanto a leyes naturales.

De ahí que una y otra vez, en casi cada generación —en torno a unos treinta años— resurja el debate al respecto. Hace poco tiempo, Stiglitz (2004) ha subrayado que maximizar la riqueza para los accionistas no necesariamente conduce a la eficiencia económica ni alcanza otros objetivos tales como la justicia social, la protección del medio ambiente o el respeto a los derechos humanos. Aunque las Administraciones públicas pueden paliar o resolver algunos fallos del mercado, se necesita la responsabilidad social corporativa para compensar la información imperfecta, los

mercados incompletos² y la limitada capacidad de la regulación para mitigar los efectos externos («externalidades») de carácter negativo generados por las empresas.

Se acaba de citar así la expresión clave a efectos de lo que aquí nos atañe: la responsabilidad social corporativa o empresarial. En la actualidad, empresarios y ejecutivos influyentes la impulsan con fuerza, lo cual repercute en las firmas: reorientación de estructuras organizativas y de estrategias; nuevas políticas de comunicación y relaciones públicas; cambios en las prácticas de gestión; introducción del triple *reporting* (económico, social y medioambiental), etcétera. Por su parte, se multiplican los consultores especializados en la materia, hasta constituir una auténtica y rentable «industria».

Además, en algunas cuestiones específicas dentro de este ámbito, empresarios, ejecutivos y consultores parecen haber tomado la delantera, arrastrando después tras de sí a numerosos académicos. Estos últimos han comenzado a instruir sobre la materia, sabiendo que todavía se carece de una respuesta sólida para varios de los interrogantes que el asunto plantea; y, a veces, su exceso de entusiasmo les hace perder la necesaria distancia para estudiar con frialdad el fenómeno en sí mismo, en su realidad y práctica. A todo ello se añade la gran atención que prestan al asunto los medios de comunicación, las organizaciones no gubernamentales o los líderes políticos, por ejemplo. La responsabilidad social corporativa llega a ser así «un movimiento», el cual, a decir de un preocupado *The Economist* (edición de 22 de enero de 2005), está ganando la batalla de las ideas.

² Son situaciones en las cuales, de hecho, los mercados privados no suministran un determinado bien o servicio aunque los demandantes están dispuestos a pagar un precio superior a su coste de producción.

Pese a tantos protagonistas e instancias involucradas en el ámbito de la responsabilidad social empresarial, parece observarse hoy una relativa convergencia de enfoques y experiencias al respecto en el mundo de los negocios, incluyendo a consultores, académicos, periodistas o políticos próximos a él. Ahora bien, en el exterior de ese mundo se detecta una línea de pensamiento que, con diversos argumentos, se pregunta si la responsabilidad social desarrollada en ese contexto es verdaderamente tal, cuestiona su alcance e intencionalidad y sugiere dar algunos pasos más allá del fomento de la reputación y buena imagen de las compañías. No falta quien llega a ver a los impulsores de la actual y «real» responsabilidad social corporativa como vendedores de humo; o quien habla del mito existente en torno a esa responsabilidad.

Justamente, el objetivo de las páginas siguientes es resaltar las diferencias entre las prácticas habitualmente aplicadas en la materia y algunas sugerencias más avanzadas derivadas del análisis económico del modelo de empresa pluralista o *stakeholder*. En último término, constituye un intento de suscitar algunos interrogantes y apuntar nuevos caminos para los actores e investigadores dedicados a la cuestión, con el fin de empezar a distinguir entre el trigo y la paja —sea ésta en forma de buenas intenciones o de simple retórica—.

Con este propósito, el presente artículo se estructura en dos grandes bloques de similar extensión. En el primero, queda perfilada una corta trayectoria práctica e histórica de un fenómeno tan maleable como es la responsabilidad social corporativa, yendo desde el paternalismo clásico al neopaternalismo moderno, con especial énfasis en los últimos treinta años, los efectos de la ola neoliberal y las ambigüedades actuales. En el segun-

do, se intenta sistematizar y situar dentro de unos grandes ejes los principales arquetipos o modelos de responsabilidad social empresarial que cabe deducir de dicha trayectoria; así, en último término, se comparan los dos enfoques más de actualidad, uno por serlo en la práctica y otro por presentarse como referencia de lo normativo, de lo que al menos debería ser. Algunas consideraciones finales ponen fin a estas páginas.

2. EL PASADO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL: EVOLUCIÓN DE ENFOQUES E INTERPRETACIONES

Si bien la expresión «responsabilidad social corporativa» se ha difundido a partir del último tercio del siglo xx, la preocupación latente tiene una amplia trayectoria. Desde la antigüedad, la humanidad ha afrontado el problema de cómo armonizar la preservación de los recursos naturales, humanos y sociales con la satisfacción de las necesidades de la población. Pese a mayores o menores altibajos, a lo largo de la historia se detectan distintos ejemplos que hoy tendrían sus equivalentes en varias de las prácticas observadas. Así, el código de Hammurabi recomendaba proteger a los esclavos; los monasterios medievales intentaban la sostenibilidad ecológica, al mantener un equilibrio agro-silvo-pecuario; y la realización de obras de caridad parece haber sido siempre muy bien vista, hasta el punto de que, según la leyenda inmortalizada en un lienzo de *El Greco*, el señor de la Villa de Orgaz mereció por ello el premio de ser depositado en el sepulcro por dos santos de postín, mientras su alma subía al cielo.

Ahora bien, esto mismo permite entrever que la responsabilidad social corpora-

tiva ha sido, en la práctica, una idea «elástica», un concepto «nómada» y maleable: su alto valor simbólico lo somete al riesgo de verse reducido a una serie de principios muy generales, que permitan su posterior reinterpretación con unos fines concretos o desde la perspectiva de intereses específicos. Máxime cuando las definiciones habitualmente más difundidas al respecto son poco precisas. Por ejemplo, la Comisión de la Unión Europea señaló en su momento que es «un concepto con arreglo al cual las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio»; de modo que se asienta en la «integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores» (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001, pp. 4 y 7). Y algo similar afirma AECA (2004, p. 9), cuando dice que consiste en «el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medio ambiente, desde un comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con quienes se interactúa».

Veamos un breve repaso histórico de la trayectoria práctica del citado concepto.

2.1. Del paternalismo al pionero Clark

Con el advenimiento de la primera revolución industrial, la miseria de los obreros pronto suscitó acusaciones sobre el cinismo e inmoralidad de las empresas, tanto por parte del catolicismo social como por el socialismo. Sin entrar ahora en las diversas experiencias empresariales de los socialistas utópicos y el arranque del movimiento cooperativista, la respuesta más general a esa situación fue el paternalis-

mo material, político y moral a cargo de los empresarios-patronos, probablemente tanto por razones económicas o de calculada búsqueda de paz social como por compromisos éticos o religiosos.

En esa dirección se orientó el socio-economista francés Frédéric Le Play, campeón de construir una sociedad respetuosa del Decálogo entregado a Moisés y bajo el reinado de la autoridad paterno-patronal (Le Play, 1855). Su visión no sólo queda ejemplificada en la actuación de algunos empresarios galos, sino que también al otro lado del Canal de la Mancha encontramos a los Cadbury, los Lloyd, los Truman o los Will realizando acciones similares. En la España de la misma época, el paradigma pudo ser el segundo marqués de Comillas, Claudio López Bru.³ De esta manera, el paternalismo constituyó una forma implícita de

³ Véase Pensado (1954), un panegírico poco recatado que también está disponible electrónicamente en <http://www.filosofia.org/mon/tem/es0083.htm>. Señala con detalle diversas políticas y prácticas empresariales del citado marqués López Bru, para demostrar su carácter de ejemplar patrono industrial, terrateniente y amo de casa. Heredero de una fortuna en parte proveniente del tráfico de esclavos en el Caribe, entre sus muchas iniciativas es conocido que llevó a su término el apoyo financiero inicialmente comprometido por su padre para la fundación por la Compañía de Jesús del Seminario Pontificio de Comillas en 1892, más tarde Universidad del mismo nombre. Además, junto a su patrocinio de los círculos católicos de obreros y otras organizaciones análogas, promovió la creación en 1895 de la Asociación General para el Estudio y Defensa de los Intereses de la Clase Obrera, que publicó sus proyectos de reforma social en 1899 y constituyó a la vez una entidad benéfica y un motor —por el lado conservador— de las primeras leyes sociales españolas. En la nota necrológica publicada por *El Siglo Futuro* en abril de 1925, poco días después de su muerte, se le calificó como el «limosnero mayor de España en el pasado y en el presente siglo». Y el general Franco, en la carta postuladora dirigida en 1954 al papa Pío XII para acelerar el proceso de su beatificación, manifestó: «A él deben, en gran parte, su origen las primeras leyes sociales de España. Mucho antes que el Estado las promulgase, ya las tenía él implantadas en sus empresas, siendo en todas estas el ejemplar del patrono católico».

entender la responsabilidad social corporativa, que en algunos casos se prolongó a lo largo de todo el siglo xix y hasta mediados del siglo siguiente (Bry, 2006).

De modo tal vez algo más explícito, en Estados Unidos el movimiento en pro de la responsabilidad social de los negocios emergió a finales del siglo xix, como consecuencia de las actuaciones de las grandes empresas de aquel momento y las críticas que suscitaron por su excesivo tamaño, su gran poder y sus prácticas contrarias a la libre competencia. Algunos líderes del campo de los negocios —como, por ejemplo, A. Carnegie, autor de *El evangelio de la riqueza* (1889)— reaccionaron dedicando una parte de su riqueza privada en provecho de la comunidad, sobre todo de los más desfavorecidos. Más o menos confusamente, los buenos sentimientos se entremezclaban con un intento de mejorar la reputación e imagen de las compañías, evitar el deterioro de sus beneficios y reducir la amenaza de una mayor intervención del Estado en tal campo. Fue también el momento en que nacía el movimiento del *Social Gospel* entre los cristianos protestantes, para aplicar los principios del Evangelio a la solución de los problemas sociales.

Más tarde, se pasó de esa filantropía individual a una filantropía empresarial, a medida que los recursos financieros más importantes se situaron sobre todo en las compañías y no tanto en los «capitanes de industria». A partir de esto, se puede hablar en Estados Unidos de una «perspectiva gerencial» de la responsabilidad social de las firmas, la cual influyó de modo importante en los años posteriores; salvo excepciones, fue desarrollada más bien al margen de la teoría del *management*.

Aun cuando parece que ya en esa época la práctica de la responsabilidad social

empresarial fue por delante de la reflexión propiamente académica al respecto, ha de señalarse que, hacia los mismos años, en Alemania los juristas Von Jhering y Von Gierke polemizaron en torno a la naturaleza legal de la personalidad otorgada a las compañías por el Derecho de sociedades. Al hilo de ello, el primero entendía las mismas como asociaciones privadas en beneficio exclusivo de sus accionistas, mientras el segundo consideraba que tenían un objetivo general propio y distinto a los intereses de éstos. En cierto modo, más tarde, llegados los años treinta del siglo xx, esa controversia se reflejó en el debate mantenido en Estados Unidos entre los también juristas A.A. Berle y E.M. Dodd. El primero, por razones prácticas, era reacio a apartarse de la visión clásica, según la cual los administradores de las compañías son fiduciarios sólo de los accionistas; el segundo entendía que han de servir como fiduciarios de todos los *stakeholders*. Constituyen dos modelos de empresa muy diferentes (véase Rodríguez Fernández, 2006a).

Además, en esta época es obligado referirse al artículo pionero de Clark (1916). Aunque no sé si con buena capacidad de predicción, lo cierto es que Clark no dudó en vaticinar que se estaba en el inicio de una revolución, yendo del individualismo hacia el sentido de la solidaridad y la preocupación social, para soslayar las consecuencias de un sistema irresponsable: esto es, basado en una economía del *laissez-faire* y un modelo mercantil construido en torno al «libre contrato», fiel al lema «los negocios son los negocios». Para Clark, asumir unas responsabilidades económicas —incluyendo las ecológicas— era una tarea urgente. Estas responsabilidades económicas no deberían considerarse una especie de acción caritativa o social, sino

unas obligaciones que, más allá de la ley o la costumbre, han de tener como fin proteger todos los intereses en juego, habida cuenta de que las regulaciones del Estado no pueden llegar tan lejos en la práctica.

Diez años más tarde, en su libro *Social control of business* (Clark, 1926), volvió sobre la cuestión, enumerando una larga lista de fallos del mercado, con algunas alusiones hoy muy de actualidad: pobreza, desplazamientos de personas por rápidos cambios económicos o tecnológicos, carencia de igualdad de oportunidades, gastos de la carrera de armamentos, falta de ética en la competencia, dificultades de información, efectos externos negativos sobre terceras partes, olvido de los intereses de las generaciones futuras, otras discrepancias entre la contabilidad privada y la contabilidad social, etcétera.

2.2. Del keynesiano H.R. Bowen al Estado del bienestar

Dejando aparte otras diversas aportaciones académicas en este campo durante la primera mitad del siglo xx, el arranque de la «era moderna» en la materia se sitúa tras la Segunda Guerra Mundial. Las empresas estadounidenses, que habían perdido su reputación y la confianza del público durante la crisis de 1929 y la Gran Depresión, vieron la oportunidad de recuperar ambas aprovechando el impacto emocional positivo derivado de su cooperación con el Gobierno y su esfuerzo a lo largo de los años de dicho conflicto. Diversos dirigentes empresariales salieron a escena para hablar de la responsabilidad social en el marco de ese clima favorable. Por ejemplo, Abrams (1951) señaló que se debería mantener un equilibrio equitativo y operativo o factible entre las demandas de los grupos directamente interesados

(cita en concreto a accionistas, empleados, clientes y público en general).

Pero es un economista keynesiano de la época, H.R. Bowen, quien aparece hoy como el padre de la responsabilidad social corporativa. Su libro al respecto (Bowen, 1953), en buena medida no ha sido superado y sigue siendo de actualidad —incluso alude a la necesidad de administrar los recursos naturales teniendo en cuenta a las generaciones futuras, es decir, lo que hoy llamaríamos desarrollo sostenible—. Redactado por encargo de un conjunto de instituciones religiosas ortodoxas y, sobre todo, protestantes de Estados Unidos, lleva por título *Responsabilidades sociales del hombre de negocios*. Define estas últimas como la obligación de aplicar políticas, adoptar decisiones y seguir líneas de acción deseables desde la perspectiva de los objetivos y valores de la sociedad. Aclara que sinónimos de responsabilidad social son responsabilidad pública, obligaciones sociales o moral de empresa.⁴

Con una fuerte inspiración en la ética religiosa protestante, el acento lo pone en hacer el bien como culminación de la responsabilidad individual, con el propósito de subsanar los principales fallos del sistema y reparar o resarcir en la medida de lo posible los perjuicios que el mismo ocasiona. Recuerda que, en esa tradición ética, el concepto de propiedad no otorga unos derechos absolutos ni incondicionales, sino que debe estar al servicio del conjunto de la comunidad, en el contexto de unos valores de dignidad humana, justicia y re-

⁴ Pese a la ambigüedad que puede suscitar parte de estos términos, Bowen (1953) precisa que propone una responsabilidad social de carácter voluntario. No obstante, veinticinco años después, hizo notar que hacer operativa esa responsabilidad puede exigir una cierta orientación más coactiva (Bowen, 1978).

parto del poder. Precisamente, se ve con preocupación la fuerte concentración del poder en manos de los directivos, de donde surge una oposición al paternalismo de numerosos dirigentes empresariales, nada dispuestos a permitir la intervención en la adopción de decisiones por parte de los grupos de interés relevantes.

A partir de ahí, Bowen entiende que la libertad de empresa que caracteriza a la economía de mercado sólo cabe justificarla si beneficia al bienestar global, más allá de las preferencias de directivos y accionistas, en el marco de un sistema económico mixto que alcance un equilibrio razonable entre el interés privado y el público. Inspirándose en Abrams (1951) y otras aportaciones relacionadas, su esquema conceptual sobre la empresa responde plenamente a lo que hoy llamamos un modelo pluralista o *stakeholder*, aunque no utilice estas palabras, popularizadas muy posteriormente. Y se esfuerza en resaltar la necesidad de desarrollar y llevar a la práctica la responsabilidad social mediante: a) nuevas instituciones, para introducir otras formas de cooperación entre las partes interesadas y definir mejor el interés social; b) mayor presión de los mercados y del conjunto de la sociedad; c) avances del conocimiento en el ámbito de la economía y el *management*; y d) atención a los fundamentos éticos de las decisiones.

Esta visión ha influido en la perspectiva norteamericana de la responsabilidad social corporativa, pero manteniéndose unas ciertas contraposiciones —ya detectadas por Bowen— entre la teoría de la ética protestante y la práctica de la actuación efectiva de los dirigentes empresariales.

Es verdad que ambas, esa teoría y dicha práctica, coinciden en unir altruismo y caridad con el «principio de mayordomía» —ac-

tuación leal—, el cual, en este caso concreto, sugiere que los directivos de una firma se vean a sí mismos como administradores fiduciarios de los intereses del conjunto de la comunidad: realizan un «servicio público» en el marco de un contrato implícito entre la empresa y la sociedad. Sin embargo, en contraste con dicha teoría, los dirigentes de las compañías hacen más hincapié en que lo relevante son las reglas referentes a las relaciones entre individuos, para corregir las conductas inadecuadas e inmorales, sin coartar la libertad personal con regulaciones públicas al respecto. Su concepto de empresa sigue dando prioridad a las vinculaciones contractuales y, en especial, a la relación entre accionistas (principales) y directivos (agentes de ellos). En consecuencia, promueven la responsabilidad social corporativa sobre todo con el fin de lograr legitimidad a los ojos del público, responder a sus presiones, reducir riesgos y fortalecer los beneficios de la firma. Además, no suele entrar en su enfoque la redistribución del poder en la empresa, es decir, dar pie a una verdadera participación de los grupos de interés relevantes en la adopción de decisiones. De hecho, prestan más bien poca atención a las vías para conseguir transformar de forma clara, coherente y completa las formulaciones teóricas en las versiones prácticas de la responsabilidad social empresarial.

Estas contraposiciones y diferencias observadas por Bowen siguen estando vigentes. Se ha avanzado muy poco en intentar solventarlas y, en realidad, continúan siendo el meollo de la actual divergencia entre teoría y práctica. De paso, ha de hacerse notar que, a mitad de los años sesenta, todavía se seguía hablando con la terminología de Bowen —«responsabilidad social del hombre de negocios»—. Debe esperarse a 1967 para encontrar una obra de

C.C. Walton que ya se titula *Responsabilidades sociales corporativas*.⁵

A finales de la década de los cincuenta y comienzos de la siguiente, desde la Universidad de Harvard, Carl Kaysen hablaba de la «corporación con sentimientos», para referirse a una gran empresa donde la gerencia no fuese ya el agente de unos propietarios que buscan maximizar el rendimiento de la inversión, sino que: *a)* se viese a sí misma como responsable ante accionistas, empleados, clientes y público en general; *b)* más importante todavía, percibiera a la firma como una institución (Kaysen, 1957). Por otra parte, de nuevo varios directivos empresariales importantes de diferentes países expusieron en foros o publicaciones sus ideas a favor de tener en cuenta esas responsabilidades, desde su condición de profesionales del mundo de los negocios. Uno de ellos, el estadounidense R. Eells, introdujo la expresión «gobierno de la empresa» (*corporate governance*), entendiéndolo como «la estructura y funcionamiento del sistema político [*polity*, con *t*] corporativo» (Eells, 1960, p. 108) en un contexto de: *a)* orientación de la compañía hacia la rentabilidad a largo plazo; *b)* completa toma en consideración de sus compromisos con la sociedad; y *c)* reconocimiento de que distintos grupos contribuyen con sus aportaciones a la buena marcha de las empresas y constituyen a la vez «partes acreedoras» (*claimants*) —es decir, lo que ahora denominamos partes interesadas o *stakeholders*—.

En paralelo, dentro de la teoría de la organización, los enfoques gerenciales y del

comportamiento administrativo aludieron a la importancia de las contribuciones de los diversos partícipes empresariales —no sólo los accionistas—, construyendo la bien conocida «teoría del equilibrio de la organización» (March y Simon, 1961). Por su parte, Galbraith (1967) dibujó las corporaciones modernas en manos de una *tecnestructura*, cuyos objetivos son múltiples y complejos. Y, precisamente por el poder de mercado de esas corporaciones y su impacto social, se requiere una Administración pública y unas organizaciones sociales que actúen como un «poder compensador» (Galbraith, 1952).⁶

Hacia esos mismos años cincuenta y sesenta del siglo xx, el concepto de responsabilidad social en el mundo de la economía y los negocios no estaba formalmente muy difundido en Europa.⁷ Ello no obsta para que existieran iniciativas de filantropía clásica por parte de empresarios y firmas, en buena medida por impulsos religiosos —en España, Acción Social Empresarial existe desde 1952—; o para que Rhenman (1968) desarrollara en Suecia y difundiera en toda Escandinavia el concepto de empresa como «comunidad orgánica de intereses». De alguna manera, la responsabilidad social corporativa estaba sobre todo subyacente en términos indirectos e implícitos, a través

⁶ Entrando más tarde en la polémica, Samuelson (1971) remachó que las grandes empresas no sólo pueden comprometerse con su responsabilidad social, sino que sin duda deben intentar hacerlo así.

⁷ En España, un repaso a los fondos catalogados en la Red de Bibliotecas Universitarias (REBIUN) permite detectar que la expresión «responsabilidad social» figura por primera vez en el título de una publicación de 1959, *Libertad económica y responsabilidad social*. Se trata de una conferencia pronunciada por el histórico catedrático de Economía Valentín Andrés Álvarez y Álvarez en el Colegio Mayor San Pablo de Madrid, con motivo de la clausura del curso académico 1958/59. Y sólo dos veces más aparece hasta 1970 en relación con la empresa y utilizada por autores españoles, es decir, dejando aparte una traducción.

⁵ Véase Carroll (2006), quien ofrece un recorrido histórico de los últimos cincuenta años en torno a la bibliografía, definiciones, conceptos relacionados y temas de investigación en el campo de la responsabilidad social corporativa, desde la perspectiva académica de Estados Unidos.

de: a) el cumplimiento por parte de las empresas de determinadas regulaciones públicas de carácter económico, social, laboral, mercantil (derecho de sociedades incluido), etcétera, así como sus compromisos con el mantenimiento del empleo —ejemplo, el «contrato de por vida» en Japón— y el pago de unos salarios mínimos vitales; b) las apreciables contribuciones de las firmas en forma de impuestos y cotizaciones sociales. Estas aportaciones, administrados por un Estado del bienestar que comenzaba a desarrollarse con fuerza, implicaban que la función explícita e individual de la empresa en el ámbito de la responsabilidad social pasaba a un segundo plano.

Así, durante los treinta años de fuerte crecimiento que precedieron a la crisis económica de mediados de los años setenta del siglo xx, el modelo de empresa taylorista y fordista imperante se desentendió en buena medida de asumir y compensar los «efectos colaterales» negativos derivados de sus actividades. Fue más bien el Estado providencia quien intentó repararlos de alguna manera en las esferas económica, social y medioambiental, tanto en el plano macro como meso o incluso microeconómico.

2.3. Del ‘fin de la historia’ al ‘volver a empezar’

Una vez agotado ese modelo de crecimiento económico de los treinta años gloriosos, en las décadas de los ochenta y posteriores, la ola de neoliberalismo y la caída del muro de Berlín llevó a algunos a considerar que, al igual que en otras áreas del sistema económico, también en este terreno se había alcanzado el «fin de la historia»: es decir, el triunfo definitivo del modelo de empresa financiero o accionario (Hansmann y Kraakman, 2001). Sin em-

bargo, esa ola de neoliberalismo, ha implicado una nueva orientación desreguladora de los poderes públicos y recortes en el Estado del bienestar, con la subsiguiente reducción de su cobertura para diversas prestaciones sociales. Ello, junto con la actual «sociedad del riesgo» y los fraudes empresariales o los escándalos financieros, ha tenido un efecto de rebote: la mayor preocupación de la opinión pública por la responsabilidad social corporativa, a veces ya bajo la denominación de «empresa ciudadana» o «ciudadanía corporativa».⁸

De este modo, el concepto de responsabilidad social empresarial emerge de forma expresa y se difunde con rapidez en el viejo continente. También por razones análogas resurge con fuerte impulso en Estados Unidos, siempre con sus particularidades de enfoque y salvando las distancias en lo que a la evolución del Estado del bienestar se refiere. En pocas palabras, se percibe que a mayor libertad empresarial, mayor responsabilidad de las compañías. Y, así, de regreso del «fin de la historia», volvemos a empezar...

Para comprender este fenómeno, ante todo es preciso situarse por un momento en los años setenta y ochenta del siglo pasado. En esa época, determinados economistas estadounidenses insistieron en que la crisis de competitividad de la economía de su país radicaba en el escaso control de los accionistas sobre los directivos y la falta de incentivos de éstos para ajustar sus actuaciones en interés de aquéllos. Venían subrayando desde hacía tiempo su in-

⁸ A estos efectos, esas expresiones tan en boga se refieren a una visión amplia de la responsabilidad social corporativa, al menos en Europa. En Estados Unidos muy frecuentemente se utilizan en un sentido distinto, más limitado, pues se identifican con la mera filantropía o acción empresarial externa, altruista y voluntaria.

quietud por la falta de respeto a la propiedad privada y al libre funcionamiento de los mercados, lo que consideraban inevitablemente conducente a una pérdida de libertad y a una crisis de la democracia.⁹

Con el paso del tiempo, este enfoque terminó imponiéndose en el debate intramuros del *establishment* norteamericano, pese a que, hacia la misma época, la literatura acerca de la estrategia empresarial ya aludía a la responsabilidad social corporativa y existían los admiradores del *management* japonés o alemán, con sus compromisos sociales. No en vano el entorno ideológico general sin duda había comenzado a ser propicio para el triunfo de tal enfoque: ha de recordarse el auge del neoliberalismo —a veces con planteamientos extremos— desde la época de la Administración Reagan en Estados Unidos (1981-1988) y el Gobierno de M. Thatcher en Gran Bretaña (1979-1992).¹⁰ Se suma a ello la aplicación del «principio de la claridad moral», tan defendido por el neoconservadurismo norteamericano y hoy de moda, orientado a distinguir radicalmente entre los amigos o partidarios —obviamente, únicos titulares de la razón, e incluso de la virtud— y los enemigos o adversarios. Su finalidad es introducir tensión en la sociedad, para movilizar de continuo y con fervor a los prime-

ros en contra de los segundos, centrando el debate en asuntos en los que sea más fácilmente aplicable una política maniquea de contraposición del bien absoluto frente al mal más completo.

Por tanto, durante unos largos años fue bastante evidente que se había impuesto el modelo de empresa propugnado explícitamente por F.A. Hayek ya desde 1960, cuando propuso centrar a las firmas en el objetivo básico de maximizar el rendimiento a largo plazo del capital confiado a los directivos por parte de los accionistas, para evitar los probables efectos indeseables derivados de «la moda» —*sic*— de guiarse por consideraciones sociales (Hayek, 1960a).¹¹

¹¹ En una línea similar, Friedman (1962) aseguró que la única responsabilidad social de las compañías es incrementar sus beneficios, dentro del respeto a las reglas de juego, es decir, en el marco de una competencia libre y abierta, sin engaño ni fraude. En consecuencia, identifica dicha responsabilidad con la creación de valor económico para los accionistas. Es verdad que incorpora esas casi obvias limitaciones a la búsqueda del beneficio; pero, si se realiza una interpretación sistemática de su planteamiento en esta obra de 1962, la conclusión habitual es que no incluye aquellas restricciones propiamente «sociales» o de tipo *stakeholder* aludidas en los enfoques más matizados o «ilustrados» posteriormente comentados. Ni siquiera parece que esté en su ánimo incluirlas en la medida en que, de hecho, podrían contribuir a la generación de beneficios por razones instrumentales de favorecer la reputación o análogas. Da la impresión de que no piensa en ello, según se deduce cuando, de modo expreso —en el epígrafe que dedica a la responsabilidad de los negocios en el cap. 8 del libro ahora citado— considera totalmente inapropiadas las contribuciones o donaciones empresariales para actividades caritativas y universidades. No es muy extraño, habida cuenta del conjunto de su pensamiento económico. Opta por un Estado mínimo en cuanto a regulaciones y peso económico. Dentro de este marco, si el Estado hubiese de afrontar algunos posibles y limitados problemas sociales, ya dispone de la recaudación tributaria; por tanto, no hay necesidad de recurrir a la acción social empresarial. No se olvide que considera fundamentalmente subversiva la doctrina de la responsabilidad social—es literal—, porque los directivos de las firmas no pueden decidir lo que son intereses sociales: si los accionistas desean hacer donaciones, ya las realizarán por sí mismos, al margen de la firma. Resulta razonable imaginar su conformidad con

⁹ Para evitar una larga enumeración de referencias bibliográficas, remitimos al lector a la página electrónica <http://www.people.hbs.edu/mjensen/pub2.html>. Ahí encontrará numerosos trabajos publicados durante esos años por M.C. Jensen, autor clave en esta corriente de opinión, muchas veces en colaboración con otros académicos también destacados al respecto. Es el caso de W.H. Meckling, E.F. Fama, R.S. Ruback, K.J. Murphy, C.W. Smith (Jr.), J.B. Warner, J.L. Zimmerman, G.P. Baker, etcétera, gran parte de ellos por entonces profesores en la Universidad de Rochester (Estado de Nueva York), al igual que el propio Jensen.

¹⁰ Para lo que aquí interesa, el neoliberalismo es concordante con lo que se conoce como «liberismo», es decir, liberalismo puramente económico, sin hacer referencia a otras esferas de la vida social.

De este modo, este economista austro-británico, por entonces profesor en la Universidad de Chicago, trasladaba a la empresa de forma coherente el programa de política macroeconómica articulado en su obra *La constitución de la libertad*. Un programa que hoy nos suena a algo conocido por su relación con las habituales recomendaciones de los organismos financieros internacionales con sede en Washington, es decir, el denominado «Consenso de Washington»: desregular, privatizar, reducir los programas de seguridad social, recortar los subsidios al desempleo, eliminar las subvenciones a la vivienda y el control de los alquileres, abolir los sistemas de intervención en los precios y la producción de la agricultura y, finalmente, limitar el poder sindical (Hayek, 1960b).¹²

Sin embargo, al ir avanzando en los pasados años ochenta y noventa, surgió la reacción contra semejante programa económico y retornó al primer plano de la escena la discusión sobre la empresa y sus actuaciones.

lo que más tarde escribieron dos autores situados por entonces ambos en su línea: «Responsabilidad social es un comodín normativo, algo que cada uno de nosotros es probable que defina de modo muy diferente [...]». El término responsabilidad social [...] disimula lo que realmente se tiene en mente, esto es, que los directivos deberían adoptar de manera deliberada acciones que afectan negativamente a los inversores, para beneficiar a otros individuos» (Meckling y Jensen, 1983, p. 8). De ahí que la posición de M. Friedman en 1962 pueda considerarse «accionarial pura» y claramente alejada del sentir actual sobre la responsabilidad social corporativa, por no decir directa negación de ésta (véase Sparkes, 2006, p. 40). Distinto es que, en escritos posteriores, de 1970 y 2005, fue matizando su opinión hasta equipararse con los enfoques ilustrados antes aludidos.

¹² El título de un libro de S. Halimi, *El gran salto hacia atrás*, parafrasea con ironía la conocida máxima maoísta, para entrar luego a analizar los orígenes, objetivos, contenidos y técnicas de difusión e implantación de ese tipo de programas, con frecuencia calificado como «fundamentalismo de mercado». A la vista de las similitudes que detecta entre V. Lenin y F.A. Hayek y sus seguidores neoliberales, cree que también es posible denominarlo «bolchevismo o leninismo de mercado» (véase Halimi, 2005).

Por una parte, en línea con un sentimiento detectable durante el siglo XIX en T.R. Malthus y J. Stuart Mill, hace ya unas décadas Boulding (1966) nos llamó la atención sobre la contraposición insostenible entre la «nave espacial Tierra» —recursos limitados— y nuestra «economía del cow-boy» —explotación de llanuras inmensas—, a la vez que seis años después el Informe Meadows del Club de Roma nos advertía sobre los límites del crecimiento económico. En 1987, la Comisión Brundtland introdujo un término hoy habitual: desarrollo sostenible, entendido como aquel desarrollo que satisface las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para atender las propias. Este concepto ha tenido una amplia acogida, sobre todo en Europa. En los años siguientes, la inquietud ante el deterioro ecológico se amplió y pasó a abarcar también los problemas de exclusión social y de falta de respeto a los derechos humanos. En su conjunto, es lo que hoy se recoge habitualmente bajo el rótulo de preocupación por la «sostenibilidad», si bien hay razones para poner en duda que sea apropiado y esté justificado este uso tan general del término «sostenible», aparte de los abusos en su utilización dentro de ciertos contextos.

Por otro lado, los renovados esfuerzos por reinstaurar en su mayor pureza el modelo accionarial o financiero de empresa levantaron fuertes críticas desde la perspectiva estrictamente económica, críticas que continúan en la actualidad.

Así, en su reciente libro *El capitalismo desatado*, A. Glyn, uno de los más prestigiosos especialistas británicos en economía política, ha efectuado un resumen lapidario de la situación a la que se ha llegado durante las últimas décadas (Glyn, 2007). Afirma que, desde el comienzo de los años ochenta, se observa en los países de la

OCDE un crecimiento muy suave de los salarios reales y unas tasas de beneficios con sustancial recuperación. Alcanzado el año 2000, los precios de las acciones habían recuperado todas sus pérdidas previas de posiciones relativas frente a los salarios; este escenario sólo se deterioró de nuevo a comienzos del siglo *xxi*, tras la explosión de la burbuja bursátil de las compañías tecnológicas (véase gráfico n.º 1, donde se utilizan datos medios de diez países). Además, no hay que olvidar que las huelgas laborales se han ido reduciendo hasta la insignificancia, un dato que, por menos conocido, no me resisto a dejar de reflejar en el gráfico n.º 2. En pocas palabras, el capital financiero ha ganado los desafíos a los que fue sometido en los poco boyantes —para él— años precedentes. El retorno de las fuerzas del mercado puede ser visto como una reafirmación de los fundamentos de la economía capitalista y una nueva versión del viejo liberalismo del *laissez faire*.¹³

Además, los importantes efectos socioeconómicos negativos del modelo financiero o accionarial han sido reconocidos incluso por sus partidarios, quienes ahora insisten en entender la creación de valor para los accionistas como una meta a largo plazo y reprueban ciertas prácticas muy vinculadas a la religión del «sanear, cerrar o vender» predicada por Jack Welch, el espléndidamente jubilado presidente de General Electric.

Así, Kennedy (2000, sobre todo capítulos 4-10) ha afirmado que los intereses de los partícipes no accionariales han

sido pisoteados. Determinados directivos han acumulado enormes fortunas personales gracias a los incentivos —por ejemplo, opciones sobre acciones— recibidos para maximizar la riqueza de los accionistas (véase Erturk y otros, 2004). No parece que para ello hayan introducido auténticas innovaciones empresariales u organizacionales; más bien han aplicado «innovaciones administrativas», debidas a determinados académicos y consultores: reestructuraciones repetidas, reducciones de la plantilla de personal, subcontrataciones, fusiones, etcétera.

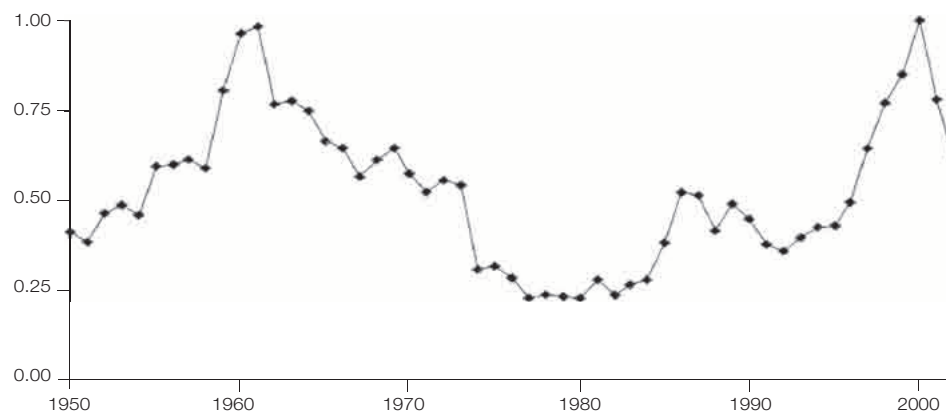
Las consecuencias han sido la dualización de los empleados —unos, grandes perdedores de todo el proceso; otros, ganadores sin límite aparente—; la pérdida de su motivación, lealtad y sentido del compromiso; talleres en el Tercer Mundo con condiciones de trabajo y salariales deplorables; proveedores cuya supervivencia está amenazada; clientes espantados ante unos precios que aumentan tan pronto como los competidores más débiles han salido del mercado; gobiernos que se encuentran con cierres de factorías o instalaciones después de gastarse importantes recursos públicos en subvenciones para atraer empresas y crear puestos de trabajos; un poder económico cada vez más concentrado; pérdida de legitimidad por parte de las grandes compañías, con la consiguiente desconfianza de la opinión pública; potenciación de los movimientos anti-empresariales y anti-globalización,...

También se admite ahora que muchos directivos establecen la estrategia de su firma y elaboran los correspondientes estados financieros previsionales con la finalidad de satisfacer el «consenso» vigente al respecto en los mercados de capitales. Es poner el carro delante de los bueyes. Como consecuencia, tales directivos que-

¹³ A primera vista, esto puede guardar relación y ser coherente con la reducción del peso de los salarios en la renta nacional durante los últimos años, un asunto muy comentado recientemente tras publicarse las *Perspectivas del empleo-Edición 2007* de la OCDE.

Gráfico n.º 1

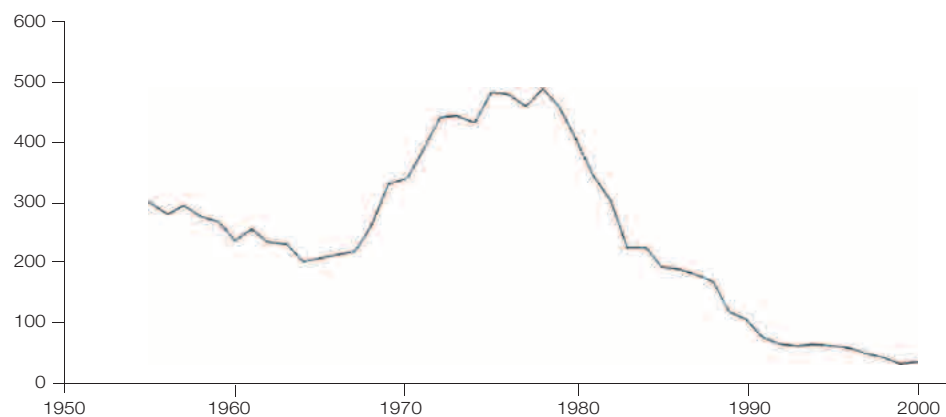
**Índice de precios de acciones comparado con índice de salario medio
con base en año 2000 = 1 y media de diez países, según datos del FMI
(1950-2002)**



Fuente: Glyn (2007).

Gráfico n.º 2

**Huelgas en 16 países de la OCDE.
Días anuales de huelga por 1.000 trabajadores, en media de 5 años
(1953-2000)**



Fuente: Glyn (2007).

dan cautivos de un juego con elevadas apuestas y el fenómeno está teniendo innegables efectos perjudiciales, para las compañías y para la sociedad en su conjunto. En un deseo de cumplir las previsiones externas, se daña el desarrollo a largo plazo de la firma o se recurre a falsear la información sobre sus logros. Al final, existe un incremento en los «costes de agencia» por vías distintas a las tradicionales en la relación accionistas-directivos: ahora aumentan por «contabilidad creativa», «gestión de las ganancias» y sobrevaloración artificial de las acciones (véase Jensen, 2004; Efendi y otros, 2007).

Como ya se ha sugerido antes, la sociedad civil parece reaccionar ante este estado de cosas. Refuerza sus presiones para lograr el respeto a los derechos humanos y sociales, prevenir la marginación económica, defender a los consumidores, proteger la salud, preservar el medio ambiente, fomentar el desarrollo en los países del Sur, etcétera. Tal tipo de cuestiones ha adquirido entre nosotros singular relieve durante los últimos tiempos por la paradójica situación en que nos movemos: una «sociedad del riesgo» en que, habiéndose reducido la capacidad para aceptar éste, sin embargo se multiplican las transformaciones amenazadoras —al menos para la mayoría— en un marco de incertidumbre generalizada, inseguridad social, precarización creciente y cultura de la creación de valor a favor del capital financiero. Esta última lleva implícita la búsqueda continua de un beneficio extraordinario o puro, es decir, de una «superrentabilidad», pues la mencionada creación de valor exige, finalmente, que los accionistas alcancen unas rentas económicas —un rendimiento superior al coste de oportunidad o rentabilidad mínima exigida a su inversión—.

Tras el reciente cambio de siglo, han de añadirse a la escena los efectos sobre la opinión pública de las debacles ocurridas en, por ejemplo, Enron, WorldCom o Parmalat —junto a sus derivaciones por el caso Andersen—, con sus prácticas de «contabilidad creativa» y «gestión de las ganancias». Así, se han multiplicado las precedentes dudas acerca del enfoque meramente accionarial o financiero y la eficacia de los muchos códigos convencionales de buen gobierno corporativo recomendados de forma insistente durante los pasados años. Sabedoras de ello, las empresas han potenciado los esfuerzos para mejorar su imagen e incrementar la confianza entre el público, utilizando instrumentos tangibles o simbólicos. Intentan presentarse como solución de recambio ante un Estado del bienestar en declive y unos organismos internacionales que no terminan de llegar a acuerdos para afrontar los grandes problemas del planeta y salvaguardar los bienes públicos mundiales —paz y seguridad, equidad y justicia, educación e información, sanidad y salud, eficiencia de los mercados y estabilidad financiera, medioambiente y patrimonio cultural, etcétera, según lo que suele citarse hoy en documentos de la ONU—.

2.4. En búsqueda de la legitimación social

Las compañías se animan, pues, a dar un paso adelante para demostrar su buena «ciudadanía empresarial», pretendiendo presentar pruebas —o, al menos, realizar un discurso— acerca de su enraizamiento y compromiso con la sociedad en la que actúan, aun cuando simultáneamente su internacionalización favorezca el desarraigo territorial. Eso sí, a la vez, la literatura sobre

dirección estratégica les ha enseñado que no sólo deben intentar controlar su entorno estrictamente económico sino también su medio ambiente político y social, incluso interviniendo de algún modo en la elaboración de las leyes, en la «flexibilización» de los mercados de trabajo, en la gestión desarrollada por los poderes públicos o hasta en las instancias sociopolíticas internacionales.

La lógica de tales comportamientos resulta evidente. Como sugieren las teorías sociológicas neo-institucionales, los directivos de las compañías tienden a asegurar la legitimidad social de su organización mediante la adopción de estrategias de reputación, imagen y conformidad simbólica o efectiva con los valores dominantes en el contexto social, a fin de obtener o mejorar su «licencia para operar». El uso de términos como transparencia, compromiso o desarrollo sostenible y, desde luego, la difusión de las propias expresiones «responsabilidad social corporativa» y «empresa ciudadana» pueden interpretarse como la emisión de señales positivas desde la firma. Estas señales, canalizadas por los medios de comunicación, contribuyen a la formación de la opinión pública, en un marco de información asimétrica o desigual entre la dirección de la compañía y su entorno; además, influyen a su vez en las expectativas de las diversas partes interesadas.

En tal sentido, la legitimidad viene a ser la «impresión compartida de que las acciones de la organización son deseables, convenientes o apropiadas en relación con el sistema socialmente construido de normas, valores o creencias sociales» (Suchman, 1995, p. 572). Y, así, tal institucionalización de la legitimidad sustituye la presión evidente por los enfoques compartidos y que parecen naturales, con ayuda de ac-

ciones repetidas y habituales. Su propósito es alcanzar una justificación de los comportamientos que convierta a la firma en aceptable a la vista de la opinión pública: una «empresa con alma», con su credibilidad buscada a través de diversas prácticas —códigos éticos y de conducta, mecenazgos y patrocinios, certificaciones sociales y medioambientales, triple *reporting* y memorias de sostenibilidad, auditorías sociales, recepción de premios por todo ello, etcétera—, dentro de un «mercado de la virtud» (Vogel, 2006). Claro está, como ya antes se ha insinuado, a la vez las compañías intervienen para dar forma a esa opinión pública, proponiéndole compartir una muy determinada visión del mundo, de cuyas bondades le desea convencer.

De esta suerte, transmitir la imagen de una conducta socialmente responsable y anunciar el respeto a unos principios éticos —al menos los esenciales— puede representar una estrategia racional e imprescindible a efectos de crear valor para los accionistas, dado el actual entorno socio-económico. Una compañía convenientemente legitimada está en mejores condiciones para alcanzar un aumento de su valor económico sin necesidad de someterse a una evaluación precisa y basada en criterios objetivos e intrínsecos. Y, una vez que se ha ganado la fama de actuar conforme a unos valores sociales compartidos, la realidad puede ser diferente de la apariencia, máxime en contextos en los cuales resulta difícil computar adecuadamente los resultados o efectos de los comportamientos empresariales (Meyer y Rowan, 1977). Así, la responsabilidad social corporativa alcanza la categoría de representación y tiende a generar reputación, cuya importancia como activo intangible justifica muy bien los esfuerzos por lograrla y explica el

miedo a su pérdida —obsérvese lo mucho que se habla hoy en la empresa de los «riesgos de pérdida de reputación»—.

Por tanto, como es obvio, no se trata de poner en duda la legitimidad del beneficio para los accionistas sino de redefinirla en un cierto sentido: esto es, para presentarla en línea con el bien público o interés general —como también se dice, el interés «ilustrado»—. Constituye una forma de humanizar la actuación de las compañías percibida por la sociedad, mediante un mayor compromiso de los directivos con las motivaciones éticas, sociales y ecológicas.

A este respecto, Attarça y Jacquot (2005) han analizado las cartas o mensajes de los presidentes de las compañías que dan comienzo a los informes anuales en 85 firmas europeas. Es una forma significativa de identificar las motivaciones, preocupaciones y visiones de esos dirigentes empresariales. Aplicando técnicas de lexicometría y análisis temático cualitativo, los citados autores detectan que:

- Sobre la base clásica y común que era de esperar (alusiones a temas económicos, legales, éticos,...), se hace más hincapié en unos u otros asuntos en función de la importancia relativa de cada grupo de interés, según la lógica interna de la compañía.
- Se utiliza un léxico vinculado a las modas de la moda, lo mismo que ocurre en los discursos académicos en la materia, de modo que va variando la selección de temas abordados y todavía no existe un vocabulario estable.
- El lenguaje busca transmitir una imagen valorizada de la firma, con tendencia a ocultar las limitaciones, dificultades o elementos negativos. En

ocasiones, no se observa una suficiente conexión entre la responsabilidad social y la estrategia empresarial.

- Se enuncian las restricciones que pesan sobre la dirección y gestión de la compañía, a la vez que figuran aspectos más voluntaristas y se utiliza un léxico ético que da la ilusión de compromiso sin responder a la realidad.
- Se observan disparidades entre los elementos objetivos, simbólicos y normativos de la responsabilidad social empresarial.
- Junto a la retórica de la responsabilidad, basada en argumentos económicos, sociales y medioambientales, existe un discurso ideológico vinculado con el intento de aparecer como «representantes de la *polis*» y encargados de difundir valores humanistas y universales, además de opiniones sobre la situación política nacional o internacional.

En definitiva, se está ante un decir que es un legitimar y, a veces, hasta un encandilar.

¿Nada nuevo bajo el sol? Puede aceptarse que las formas aplicadas no son las mismas que en el siglo XIX: se mantiene al menos un diálogo con los *stakeholders*, aun cuando de hecho suele ser menor de lo que se aparenta o de lo deseable. Sin embargo, no falta quien sugiera la hipótesis de que estamos ante una especie de neopaternalismo. Éste va «orientado a definir e imponer cuadros normativos en los cuales insertar a los individuos; cuadros normativos que tienen ya sus “sumos sacerdotes” y su liturgia en los discursos promocionales de la responsabilidad social de la empresa» (Capron y Quairel-Lanoizelée, 2007, p. 10), tras haberse convertido en una religión (Porter, 2003).

Y todo ello encaminado hacia lo que cabe denominar un utilitarismo estratégico de las empresas, las cuales se sirven de la responsabilidad social corporativa como vía o instrumento para mejorar su competitividad y crear valor para los accionistas. Esto hace temer que esa responsabilidad social pueda ser «selectiva», en el sentido de que no se atiendan las demandas sociales si entran en conflicto con los intereses fundamentales de los accionistas. Máxime cuando numerosos altos dirigentes de las compañías siguen siendo hoy titulares del control de hecho de las mismas (Boyer, 2005; Erturk y otros 2004); y parece que con frecuencia continúan manteniendo unos valores, una cultura, unos comportamientos y unas actuaciones acordes con su tradicional posición en el vértice de la pirámide de poder del *establishment*, como nos advirtió Papandreou (1973, p. 119) hace ya más de tres décadas. No en vano, Perrow (1997) entiende que, en último término, irónicamente o no, esa responsabilidad social corporativa es una herramienta destinada a reposicionar la empresa a fin de explotar mejor su entorno. Pero esto merece ya entrar en un análisis complementario como el que sigue.

3. ¿RESPONSABILIDAD SOCIAL ESTRATÉGICA O AVANZADA?

Desde la perspectiva del análisis económico y la teoría del *management*, dos dimensiones clave subyacen en lo hasta ahora expuesto y resumen los grandes ejes dentro de las cuales podemos situar los diversos contenidos dados al concepto de responsabilidad social corporativa en su trayectoria histórica. Por una parte, existe una vertiente de «orientación empresarial», referida a un cierto modelo de dirección y gestión de la firma. Éste puede otorgar la primacía a

los intereses de los propietarios legales de la compañía, centrándose en la teoría estándar de la agencia (relación única accionistas-directivos) y buscando la creación de «valor accionarial». O, por el contrario, es posible que responda a una relación de agencia múltiple (varios partícipes en interacción con los directivos), estando abierto equilibradamente también a las preferencias y demandas de otros *stakeholders* y encaminándose hacia la generación de riqueza neta total: es decir, para el conjunto de todos ellos y computando los efectos externos positivos y negativos derivados de las actividades empresariales («valor partenarial»). De otro lado, existe una vertiente institucional, relativa a la forma concreta de poner en marcha el modelo de dirección y gestión desde la perspectiva del gobierno corporativo: esto es, con mayor o menor «voz» e intervención en las decisiones por parte del conjunto de las diversas partes interesadas relevantes, no sólo los accionistas.

Debe insistirse en que tal modo de clasificar los diferentes enfoques de la responsabilidad social empresarial deriva de la perspectiva que aquí interesa. No es obstáculo para que, en el sustrato de dichos enfoques, encontremos lo que debería ser una preocupación común a todos ellos y que no se analizará en estas páginas: la obligación de satisfacer los principios de la ética de los negocios y cumplir las leyes, con la consiguiente atención a la aplicación práctica específica de unos y otras en cada firma. En mi opinión, no es apropiado identificar directamente la ética de los negocios con todos los ricos contenidos teóricos, económico-financieros, de *management* e institucionales de esa responsabilidad social. Más aún cuando, según hemos visto en las definiciones reproducidas en una página anterior, dicha responsabilidad social por lo general se

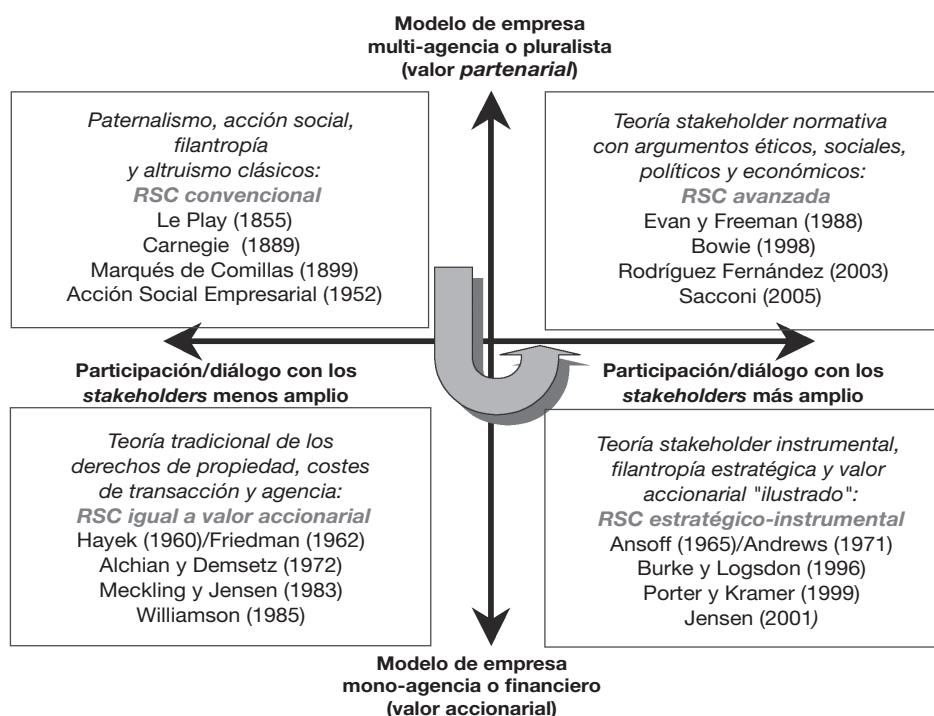
considera que tiene un carácter voluntario y se atiene a unas prácticas contingentes, lo cual casa mal con la naturaleza normativa y universal de la ética. Sin embargo, ello no resulta óbice —muy al contrario— para que, en la correspondiente pirámide de responsabilidades, yendo de abajo a arriba y de mayor a menor en el orden de prioridades, la ética de los negocios y el cumplimiento de las leyes se perfilen justo como imprescindibles basamento de la esfera económica, gerencial y de gobierno incluida en esa responsabilidad. Son así asuntos parcialmente relacionados o superpuestos, pero no coincidentes por completo.

3.1. Cuatro arquetipos de responsabilidad social en perspectiva económica

Con el fin de sistematizar mejor en términos teóricos lo dicho en las páginas precedentes, el cuadro n.º 1 recoge los dos grandes ejes antes citados y permite percibir las coordenadas correspondientes a cada una de las cuatro principales orientaciones que pueden distinguirse en el ámbito de la responsabilidad social de la empresa —aparecen también algunas referencias bibliográficas y fechas de actuaciones significativas por parte de personas o entidades, sólo como ejemplos entre otras varias posi-

Cuadro n.º 1

Coordenadas de la responsabilidad social corporativa (RSC)



Fuente: Elaboración propia.

bles—. Tres de esas orientaciones se deducen fácilmente de la exposición realizada en el epígrafe precedente —la flecha de bloque del cuadro n.º 1 señala su evolución cronológica, ya indicada en el texto— y la cuarta será objeto de atención en lo que sigue.

Ante todo, en el cuadrante superior izquierdo figura la visión convencional, basada en el clásico paternalismo decimonónico, extendido hasta el siglo xx y nunca desaparecido por completo de la escena. Se caracteriza por aplicar una buena dosis de despotismo ilustrado: la preocupación por la suerte de los *stakeholders* no accionariales —muy en especial, los empleados de la empresa y los menos favorecidos de la comunidad— lleva a la realización voluntaria de acciones sociales, filantrópicas y altruistas; pero dentro del «orden» más estricto del liberalismo político-económico y sin dar un suficiente grado de participación e intervención a esos partícipes no accionariales en las decisiones de la firma.

En segundo término, una perspectiva cuando menos limitada, consistente fundamentalmente en identificar la responsabilidad social de la empresa con el incremento de los beneficios y la generación de valor económico para sus propietarios legales (cuadrante inferior izquierdo). Es el modelo financiero o accionarial en estado puro, muy presente durante las pasadas décadas de los setenta y ochenta. Aparece asociado típicamente con las ya citadas posiciones de F.A. Hayek y M. Friedman, pero también con otros muchos defensores y seguidores, en particular con las primeras aportaciones de los académicos vinculados a la teoría tradicional de los derechos de propiedad (Alchian y Demsetz, 1972), la economía de los costes de transacción (Williamson, 1985) y la teoría de la agencia en versión sólo accionistas-di-

rectivos (Meckling y Jensen, 1983). Desde hace unos pocos años, parece que ya no tiene tanto impacto en la práctica, debido a la tendencia de encaminarse hacia el enfoque que sigue.

En tercer lugar, en el cuadrante inferior derecho aparece una responsabilidad social corporativa de carácter estratégico e instrumental, hoy de moda, como ya se insinuó en el subepígrafe 2.4. Con una importante influencia de un punto de vista de procedencia anglosajona y, en particular, norteamericana, da prioridad a la creación de valor económico a largo plazo para los accionistas; pero tiene en cuenta las restricciones impuestas por la necesidad práctica de satisfacer en una medida «razonable» las demandas de las otras partes interesadas —con el consiguiente diálogo con éstas, el cual en teoría podría ser muy amplio, aunque de hecho no suele serlo tanto—. Responde a las actuales necesidades de legitimación de las empresas ante la opinión pública y, por ello, tal vez quepa entenderla ahora como «políticamente más correcta» que la descrita en el párrafo precedente. Burke y Logsdon (1996) utilizan directamente la expresión *strategic corporate social responsibility*. Y no cabe duda de que es objeto de mucha atención dentro de la presente dirección estratégica de la empresa, fundamentándose —por ejemplo— en la teoría basada en los recursos y capacidades o en la teoría conductista o del comportamiento de la firma (Bowen, 2007).

De hecho, dentro de este perpetuo *revival*, viene a ser la recuperación de un punto de vista ya vigente en algunas de las primeras obras sobre estrategia empresarial publicadas en los años sesenta y setenta del pasado siglo; por ejemplo, las muy conocidas de H.I. Ansoff o de K.R. Andrews. Así, siendo el objetivo general de la firma maxi-

mizar la rentabilidad a largo plazo del capital propio, se alude también a unos objetivos sociales de la compañía, pero señalando que tienen una influencia secundaria, modificadora y restrictiva del comportamiento de los directivos (Ansoff, 1965). Por su parte, dentro de los elementos integrantes de la estrategia, Andrews (1971) alude a las obligaciones aceptadas con los segmentos de la sociedad distintos de los accionistas. Probablemente, no es casual que sea hoy M. Porter, uno de los grandes expertos en estrategia empresarial, el que adopta este enfoque en su bien difundida propuesta de una correcta e inteligente integración de la filantropía al servicio de esa estrategia y su rentabilidad. Además, con el cambio de siglo, Jensen (2001) ha suavizado su opinión, para readaptarla convenientemente en esta línea, dentro de lo que se ha dado en denominar «modelo accionarial matizado, enriquecido o ilustrado», el cual enseguida se explicará con más detalle.¹⁴

Por último, el enfoque integrador o avanzado de la responsabilidad social —cuadrante superior derecho— sigue la senda abierta por Abrams (1951), hasta llegar a articular una teoría normativa basada en principios como los siguientes: a) legitimidad corporativa, según el cual la empresa toma como guía la creación de riqueza neta total; b) participación, de suerte que la firma articula ciertas formas efectivas de diálogo comprometido e intervención en la dirección y gestión de la compañía, al menos para los principales grupos de interés; y c) responsabilidad fiduciaria de los administradores y directi-

vos, quienes han de actuar con honradez, diligencia y transparencia en sus relaciones con los *stakeholders* relevantes, para salvaguardar los intereses a largo plazo de cada uno de ellos y garantizar la supervivencia de la firma (véase Evan y Freeman, 1988; Bowie, 1998). La base argumental puede descansar sobre razonamientos éticos o sociales —en sentido amplio, incluyendo los políticos—; pero también es posible añadir aportaciones efectuadas desde el análisis económico, como se verá a continuación.

Puesto que los dos últimos enfoques parecen ser los más importantes en el momento presente —uno por su difusión práctica, otro por ofrecer un «deber ser» digno de atención—, se explican con un poco más de detalle en lo que sigue.

3.2. Estrategia práctica: el modelo accionarial ilustrado

Según se ha apuntado ya, la responsabilidad social corporativa estratégica e instrumental guarda relación con el modelo financiero o accionarial en su versión matizada, enriquecida o «ilustrada» (*enlightened shareholder value model*). Aquí el término «ilustrado» se corresponde bien con *éclairé*, es decir, simplemente aporta el sentido de esclarecido/aclarado, sin implicar transformaciones profundas en la idea del valor accionarial, como ahora veremos. Los accionistas conservan su primacía y tienen en sus manos el control del gobierno corporativo y de la orientación última de los negocios. Sin embargo, entienden que las demás partes interesadas son medios o instrumentos imprescindibles para alcanzar un mayor valor económico de modo sos-

¹⁴ Naturalmente, la orientación estratégico-instrumental ahora comentada puede incluir en la práctica una variante: estar de hecho al servicio de las propias preferencias de los directivos o gerentes y no tanto en función de los intereses últimos de los accionistas.

tenible y a largo plazo para los propios accionistas.¹⁵

Tal es el enfoque que late en muchos de los informes o códigos de buen gobierno corporativo aprobados en instancias nacionales o internacionales durante los años más recientes: Informe Norby de 2001 en Dinamarca; Informe King II de 2002 en Sudáfrica; Informe Hofstetter de 2002 en Suiza; Código Tabaksblat de 2003 en Holanda; Principios de Gobierno Corporativo de 2004 de la OCDE; o, tal vez de forma más confusa, Código Unificado de 2006 en España. Sin olvidar la clara redacción en ese mismo sentido del art. 172, parágrafos 1 y 2, de la Ley de Sociedades de 8 de noviembre de 2006 en el Reino Unido.

A partir de ahí, se enlaza con una responsabilidad social de la empresa percibida en términos de reciprocidad. Así, se sugiere la conveniencia de establecer unas relaciones empresa-sociedad mutuamente beneficiosas para ambas partes, incluso articulando un diálogo con los diversos grupos de interés, para conocer sus opiniones y demandas, establecer algunas colaboraciones específicas, etcétera —en la práctica, suele hacerse dentro de determinados límites—. Eso sí, a decir verdad, con frecuencia se detectan ciertas resistencias frente a los compromisos que deberían asumirse en relación con los *stakeholders* internos (Deakin y Hobbs, 2007); y se pone más énfasis en conseguir reputación hacia el exterior y, en definitiva, legitimación social.

Tener presentes en cierta medida los intereses de los partícipes no accionaria-

les, adoptar una política de «*marketing* con causa», involucrarse en actividades sociales e inversiones filantrópicas dentro de una estrategia bien formulada, efectuar algunas consultas a los *stakeholders*, etcétera, pueden contribuir al logro de los objetivos convencionales (competitividad, crecimiento, rentabilidad, generación de valor para los accionistas,...). Constituyen líneas de acción que se nos presentan como convenciones sociales dirigidas a articular un consenso acerca del comportamiento empresarial «correcto» entre todas las partes interesadas, en un marco en el que entran en juego dinámicas de interacciones entre éstas, procesos de aprendizaje y construcciones sociales ambiguas (véase Persais, 2007).

Como consecuencia, este modelo accionarial ilustrado conduce a un enfoque de la responsabilidad social corporativa donde se combinan cuatro vertientes: ser rentable; cumplir las leyes —algo que suele destacarse como imprescindible, pese a resultar un requisito obvio—; respetar los principios de la ética de los negocios, así como la autonomía, la dignidad y los derechos humanos; y «ser bueno» (acción filantrópica). Se sigue, pues, una jerarquía de prioridades donde ante todo esa responsabilidad social viene a ser una cuestión de rentabilidad (*business case*), de modo que, entrando en detalles, se adopta y se ve impulsada para lograr:

- La creación de nuevos productos, entrada en otros mercados, diferenciación comercial y vinculación emocional de los distintos *stakeholders*, sobre todo de los clientes (véase Gardberg y Fombrun, 2006).
- Una generación y acumulación de intangibles a través de la confianza, la

¹⁵ El resultado es análogo en caso de proceder en sentido contrario: partir del modelo de empresa como asociación de grupos de interés y, no obstante, señalar también como objetivo de tal modelo la maximización a largo plazo de la riqueza de los accionistas. Es lo que se califica de teoría *stakeholder* ilustrada.

- buena imagen comercial y la reputación (por ejemplo, en sectores muy intensivos en publicidad o en entidades financieras). Es decir, conseguir y mantener una «licencia» para funcionar y crecer.
- La reducción de costes de explotación, retrasos y riesgos por conflictos con los grupos de interés (por ejemplo, en la industria química o eléctrica).
 - Atraer inversores y recursos financieros, gracias a su esperado impacto positivo sobre la rentabilidad financiera y bursátil (véase, por ejemplo, Orlitzky y otros, 2003; Dam, 2006).¹⁶
 - La captación y retención de buenos empleados, con talento, motivación y capacidad para innovar, atraídos por los valores asociados con la responsabilidad social corporativa. Algo similar podemos afirmar respecto a otros recursos críticos, como es el caso de proveedores.
 - Una menor regulación pública de las actividades económicas y una mayor autorregulación de las empresas («regulación soft»), al insistir en el compromiso social y el comportamiento ético de los negocios. En determinados países, incluso se utiliza la responsabilidad social empresarial para influir más fácilmente en los poderes públicos o en determinadas instituciones sociales (actividades de *lobbying* o cabildeo), así como con el fin de impulsar en la opinión pública posiciones ideológicas a favor de la propiedad privada y el libre mercado.
 - En algunos casos, ver facilitado el acceso a la financiación de proyectos. Por ejemplo, el Banco Mundial y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo tienen en cuenta los riesgos sociales y medioambientales al analizar las solicitudes de préstamo.

¹⁶ No obstante, debe subrayarse la existencia de problemas metodológicos que dificultan llegar a conclusiones claras y definitivas en los estudios empíricos realizados en torno a la relación entre responsabilidad social corporativa y algún tipo de rentabilidad empresarial. Téngase presente que no es fácil establecer indicadores fiables y prácticos para contrastar los efectos de una dirección empresarial tipo *stakeholder* frente a los rendimientos de un enfoque orientado hacia los accionistas —aparte que en el mundo real las firmas pueden aplicar un modelo que no se corresponde exactamente con uno de esos dos—. En tal sentido, se detectan limitaciones en la definición conceptual y operativa de las variables manejadas para medir la responsabilidad social en esta clase de estudios; de hecho, difícilmente cabe entender que reflejan de modo apropiado la creación de riqueza neta total a la que se alude en varias ocasiones a lo largo del presente artículo. Además, sigue abierto el debate en torno al procedimiento de estimación a aplicar; se observan determinadas carencias a la hora de controlar correctamente el efecto de otras posibles variables explicativas; y es posible que las estimaciones se vean dificultadas por problemas econométricos de endogeneidad entre resultado económico-financiero y responsabilidad social.

El modelo accionarial matizado o ilustrado incorpora contrastes evidentes en relación con la responsabilidad social empresarial más convencional, situada en las coordenadas del mero altruismo clásico y la «filantropía de talonario». Al mismo tiempo, puede representar un avance por su esfuerzo en lograr que las leyes realmente se cumplan, los principios básicos de la ética de los negocios se apliquen, haya un compromiso mínimo efectivo en pro de los derechos humanos, la sostenibilidad medioambiental o el desarrollo social de la comunidad, etcétera. Sin embargo, ¿presenta tantos rasgos por completo despegados del enfoque accionarial puro como para considerarlo de naturaleza muy diferente a éste? Me parece que no. Veamos.

En el esquema puro, se da por cierto un mundo de informaciones completas, competencia perfecta y efectos externos —«externalidades»— prácticamente irrelevantes, de modo que el óptimo privado coincide con el óptimo social (Rodríguez Fernández, 2003, pp. 72-78). Por tanto, la mejor contribución empresarial al bienestar colectivo consiste simple y directamente en incrementar sus beneficios, con el único límite del respeto a las leyes y a la ética de la competencia leal, como se dijo. La visión ilustrada, sigue creyendo también prácticamente en ese mundo perfecto e ideal, así como en la «mano invisible» que conduce del interés privado al bienestar colectivo (véase Jensen, 2001). Al respecto, el matiz sólo reside en que esto último se conseguirá gracias a unos responsables empresariales que trabajen con una perspectiva económica a largo plazo. Pero ello lleva a preguntarse qué se entiende por largo plazo en dicho contexto. Un gerente oportunista podría hacer todo tipo de interpretaciones en su provecho y diferirlo *ad calendas græcas*. ¿No es esto un horizonte temporal ciertamente indefinido e impreciso? Parece que ese «largo plazo» se fija en términos tautológicos, como tantas otras veces en economía: el periodo necesario para que se cumpla lo que se afirma, lo cual, por cierto, soslaya la necesidad científica de especificarlo *a priori* y sólo exige una buena dosis de fe —además de evitar recordar la predicción keynesiana sobre dónde estaremos todos a largo plazo...—.¹⁷

¹⁷ Sin perder de vista el problema de fondo en sí mismo, común a las perspectivas pura e ilustrada: su creencia de que la búsqueda del interés personal privado beneficiará finalmente al conjunto de la sociedad —de acuerdo con unas leyes económicas entendidas como naturales, universales e invariables—, no ha sido demostrada rigurosa y sólidamente ni por A. Smith ni por sus sucesores (Foley, 2006).

Al mismo tiempo, recuérdese que en dicho modelo accionarial ilustrado los *stakeholders* no accionistas son considerados estrictas restricciones secundarias y reciben una consideración estratégico-instrumental. Ello difícilmente puede casar con un principio ético tan básico como no utilizar a los *stakeholders* en cuanto «medios» sino entenderlos cual «fines en sí mismos». Además, no es fácil imaginar en la práctica a los restantes *stakeholders* trabajando sin inconvenientes en favor de la creación de la mayor riqueza posible para los accionistas, de suerte que no va a verse afectada su motivación. ¿Realmente lo harán, convencidos de que ello redundará en su propio interés?

Por otra parte, aunque se insiste repetidamente en que maximizar la riqueza a largo plazo para los accionistas implica de por sí, como automática consecuencia, maximizar el bienestar para las restantes partes interesadas, son evidentes dos cosas. Primera, en términos de formalización analítica, no es lo mismo, por una parte, maximizar la generación neta total de riqueza *para el conjunto* de los *stakeholders* y, por otro lado, maximizar la creación de valor para los accionistas *sujeta a ciertas restricciones* impuestas por las restantes partes interesadas. Segunda, no tenemos evidencia empírica válida y amplia para asegurar dicha equivalencia, aunque sólo sea por las limitaciones prácticas con las que hoy se trabaja a la hora de intentar medir y evaluar correctamente la creación de riqueza para los *stakeholders* no accionariales.

En último término, estamos inmersos en una controversia que parece perenne. De una parte se sitúan cuantos sugieren que la maximización del valor accionarial también maximiza, de modo automático y

como corolario, la creación de valor para los restantes grupos de interesados. De otro lado encontramos a quienes no tienen tanta fe en la benéfica actuación de la «mano invisible»; incluso piensan que, en realidad, el valor para los accionistas tal vez no siempre sea «creado», pues puede ser maximizado simplemente a través de la apropiación del valor correspondiente a otros partícipes y con el consiguiente perjuicio para éstos —incluyendo entre ellos a ese *stakeholder* «mudo» denominado medio ambiente—.

Es posible admitir que, en el «mundo real», con información imperfecta y racionalidad limitada, seguramente no estamos en condiciones de «maximizar» ninguna función objetivo. Y, en este caso, no falta quien, como Blair (2003), modifica en cierta medida su anterior defensa del modelo *stakeholder* e intenta acortar distancias entre ambos lados de la discusión: llega a aceptar ahora que, en la práctica, las actuaciones requeridas con el fin de aumentar a largo plazo el valor accionarial son probablemente indistinguibles de las exigidas para generar riqueza en favor de todos los partícipes. Sin embargo, a continuación se pregunta por qué no abandonar entonces un lenguaje innecesariamente conflictivo como es el asociado con el modelo financiero —incluso en su versión «ilustrada»— y su defensa de la primacía de los accionistas. Un lenguaje de ese tipo puede enfrentar a los diferentes grupos de interés, fomentar un ambiente no cooperativo en la empresa y hasta suscitar comportamientos carentes de ética. Claro está, cabe responder a Blair que no se abandona ese lenguaje porque —parafraseando su propia hipótesis— tales actuaciones son ¡probablemente distinguibles!...

3.3. Propuesta teórica: la responsabilidad social avanzada

Según lo hasta aquí apuntado, podemos dar un paso más allá y perfilar una responsabilidad social corporativa avanzada, derivada de un modelo completo y coherente de empresa pluralista o *stakeholder*. Aquí la responsabilidad social asume que cada grupo de partícipes o partes interesadas merece consideración por lo que en sí mismo representa, no sólo por su capacidad para ser un medio o instrumento útil a algún otro grupo. Es decir, los intereses de cada *stakeholder* son legítimos y tienen un valor intrínseco. En consecuencia, esta visión exige:

- a) Un gobierno corporativo global, ampliado e inclusivo —no excluyente—, articulado en torno a una participación plural y efectiva en las decisiones.
- b) Una generación de riqueza neta total a largo plazo, sostenible en el tiempo y preservando el capital medioambiental general y el capital físico, financiero e intelectual de la organización.
- c) Unos administradores y directivos fiduciarios de los partícipes y encargados de rendir cuentas a la comunidad, con transparencia y verificación externa.

Se da por supuesto que la firma habrá de realizar o alcanzar todo ello en un contexto previo o paralelo de cumplimiento de las leyes, adhesión a la ética de los negocios y de la competencia leal, respeto de los derechos humanos, preocupación por la sostenibilidad medioambiental, etcétera.

Para encontrar fundamentos a dicho enfoque avanzado, puede recurrirse a cono-

cidos argumentos éticos (*moral case*) o sociales (*social case*), en un sentido amplio, de modo que se incluyen también razones que otros denominarían políticas o integradoras.¹⁸ Pero, además, aquí interesa subrayar que existen razones económicas (*economic case*), distintas de las utilizadas en lo que se ha denominado *business case* y derivadas de:¹⁹

- La relevancia de los contratos implícitos, la confianza y la reputación dentro de las actuales economías, en un entorno en que el «capital social» o relacional de las compañías ayuda a mantener su competitividad y es preciso adoptar una visión «multi-agencia», más amplia que la simple conexión accionistas-directivos.
- La importante función que tienen las inversiones específicas, los activos coespecializados y las redes de conocimientos, elementos fundamentales para fomentar la innovación y respecto a los cuales la nueva (o «moderna») teoría de los derechos de propiedad y el enfoque cognitivo de la organización nos han abierto otras perspectivas. La supervivencia de la empresa exige incentivar a los *stakeholders* para efectuar inversiones específicas y mantenerse dentro de ese entramado de activos y personas coespecializados. A su vez, el aprendizaje organizacional puede requerir un sistema de gobierno corporativo basado más en un control desde la or-

ganización que en un control desde el mercado.

- El hecho de que, en función de lo anterior, parece vislumbrarse una manera distinta de la tradicional a la hora de apreciar quiénes realmente soportan riesgos residuales (específicos). Lo hacen diversos grupos de interés, los cuales, por tanto, están probablemente legitimados para participar de algún modo en el control de la dirección y gestión de la empresa y para defender un sistema de gobierno corporativo orientado hacia la creación de riqueza neta total.
- La existencia de efectos externos o sobre terceros generados por las corporaciones y que éstas han de acostumbrarse a «internalizar» —interiorizar o tener en cuenta— en sus cálculos, según nos enseña la economía del bienestar, dentro de un contexto en el cual ha de valorarse la sostenibilidad en el uso de los recursos disponibles y no parece creíble la existencia de un «orden espontáneo» conducente al óptimo bienestar social.

Como consecuencia de lo apuntado, podemos aprovechar la interrelación de la teoría *stakeholder* con la responsabilidad social corporativa, habitual en los debates sobre modelos de empresa y sistemas de gobierno. Y, desde ahí, cada empresa debería articular su respuesta social en torno a dos grandes pilares: la implantación de un gobierno corporativo «global» o «ampliado» y otro modo de entender y realizar la evaluación de los resultados alcanzados por la firma. Ambos son la lógica plasmación de los dos grandes ejes ya utilizados en el cuadro 1 para diferenciar

¹⁸ No procede aquí entrar en su desarrollo. Véase Garriga y Melé (2004) o, más brevemente, Rodríguez Fernández (2006c).

¹⁹ Véase Sacconi (2005). Asimismo, en extenso, Rodríguez Fernández (2003, 2006a). Un primer y más sintético análisis al respecto apareció en Rodríguez Fernández (2002), en esta misma revista *Ekonomiaz*.

las posiciones de cada uno de los principales enfoques existentes en el ámbito de la responsabilidad social empresarial: por un lado, la «voz» o participación (el gobierno de la firma); de otra parte, la creación de valor que tiene prioridad (los resultados para el accionista o para el conjunto de los partícipes).

En relación con el primer pilar citado, conviene subrayar algunos principios fundamentales para la puesta en práctica institucional de ese buen gobierno corporativo global. Constituyen una vía para añadir la responsabilidad social avanzada a las características básicas de cualquier buen gobierno empresarial (disciplina, transparencia, independencia, rendición de cuentas, responsabilidad e imparcialidad). Al fin y al cabo, conviene aplicar la sugerencia de Mitchell (2007, p. 280): «El camino más probable para que los proponentes de la responsabilidad social corporativa alcancen sus objetivos es convertir estos temas en temas de gobierno corporativo», sin perjuicio de que—como se ha subrayado—la primera va más allá del segundo, es decir, incluye otros asuntos (Sparkes, 2006, p. 65). Pues bien, desde una visión vinculada al análisis económico y el *management*, algunos de los principios generales más relevantes al respecto pueden ser (véase Rodríguez Fernández 2006c):

—*Incorporación de la responsabilidad social corporativa en la organización.* Ha de hacerse en su misión, valores, visión estratégica, gobierno de la empresa, políticas de gestión, criterios de remuneración y sistemas o procedimientos operativos, involucrando a los grupos de interés relevantes y consiguiendo el compromiso de los administradores y altos ejecutivos.

—*Identificación objetiva de las partes interesadas.* Distinción entre partícipes primarios, contractuales o directos y complementarios, contextuales o indirectos, todos ellos con derechos, pero también con responsabilidades. Los primeros efectúan inversiones específicas en la empresa, asumen riesgos residuales y su colaboración es estratégicamente importante para la supervivencia, competitividad y éxito a largo plazo de aquélla. Los segundos son fundamentalmente aquellos que experimentan efectos externos positivos o negativos, sin una previa inversión voluntaria directa, más algunos otros derivados de razonamientos éticos.

—*Responsabilidad fundamental de los administradores y altos ejecutivos.* Creación de valor a largo plazo y de modo sostenible para las partes interesadas. A estos efectos, será relevante la riqueza neta total creada, en cuanto diferencia entre el valor de oportunidad de los *outputs* y el coste de oportunidad de los *inputs*, preservando el capital medioambiental y el capital físico, financiero e intelectual de la organización.

—*Obligaciones fiduciarias de los directivos.* Asignación a los administradores y gerentes de una obligación fiduciaria para atender, gestionar prudentemente e intentar buscar el consenso entre las demandas de los partícipes, en ocasiones potencialmente contrapuestas. El propósito es hacer compatibles incentivos y posiciones diversas, convencer y generar adhesiones, basándose en criterios de razonabilidad y satisfacción de acuerdo con las contribuciones realizadas y los riesgos asumidos por las diversas partes interesadas.

- Organización, dirección y gestión participativas*. Utilización de mecanismos que faciliten de manera continua e institucionalizada la participación y el diálogo efectivo con los *stakeholders* —al menos los más relevantes—. Se puede elegir dentro de toda una amplia gama de posibles «contratos de gobierno», de acuerdo con un enfoque contingente, es decir, en función de las circunstancias, por lo general diferentes en cada organización. El cambio de las reglas de juego en este ámbito ha de ser consensuado con las partes interesadas.
- Negociación justa*. Asignación de la riqueza creada mediante un proceso de negociación con ausencia de fuerza, fraude o manipulación y en el cual los partícipes deben ser tratados de acuerdo con sus respectivas contribuciones, costes y riesgos, no necesariamente iguales.
- Equilibrio en la distribución*. Cada *stakeholder* ha de obtener al menos el reembolso de las inversiones específicas realizadas para generar la riqueza o excedente empresarial.
- Interiorización de externalidades*. Esfuerzo por evitar o, llegado el caso, computar y resarcir los efectos externos negativos sobre terceras partes.
- Transparencia y rendición de cuentas*. Acceso periódico de los partícipes a la información relevante, con garantía de fiabilidad y en el momento oportuno (políticas aplicadas en las relaciones con los *stakeholders* y en la presentación de cuentas; amplitud de las obligaciones; objetivos, principales decisiones adoptadas, sistemas de evaluación y publicación de resul-

tados, etcétera), sobre la base de la transparencia y la verificación externa e independiente.

En relación con los posibles «contratos de gobierno» aludidos dentro del principio orientado a facilitar la participación, he aquí varios ejemplos al respecto: asignación de derechos de propiedad o control formales, como es el caso de las acciones u otros títulos análogos; presencia directa o indirecta en el consejo de administración; posibilidad de veto mediante la intervención en algún comité de supervisión y control; capacidad para designar, proponer, recomendar u oponerse al nombramiento de un cierto número de miembros del consejo de administración o de un órgano análogo; organización de paneles, foros, asambleas, encuestas periódicas u otros canales análogos —en su caso, electrónicos o virtuales— para aplicar procedimientos de información y consulta con el fin de entrar en una posterior negociación; asignación de derechos residuales sobre la renta alcanzada, con retribuciones en función del excedente empresarial; percepción de compensaciones en ciertas circunstancias; recepción de garantías de calidad y certificados de sostenibilidad medioambiental; alianzas, proyectos e iniciativas *multi-stakeholder*, etcétera.

Por tanto, en función de las circunstancias, la clave es que se adopte alguna medida de compromiso efectivo con los *stakeholders* no accionariales, tradicionalmente más «fuera de juego» al respecto, considerando previamente también el grado en que esos *stakeholders* tienen protegidos sus intereses por contratos expresos, normas públicas o mecanismos de cobertura externos a la empresa. Puede tomarse como base la escalera de doce peldaños propuesta por Friedman y Miles (2006, pp. 160-177) para reflejar las posibles etapas en las relaciones

con los partícipes. No obstante, parece conveniente introducir algunas modificaciones y acomodar los términos para adaptar mejor su contenido a la perspectiva de las presentes páginas. Así se llega a las etapas enumeradas a continuación, referidas a las relaciones de los directivos con los grupos de interés no accionariales. Yendo de abajo hacia arriba, el objetivo habrá de ser subir más allá de los seis primeros peldaños dentro de los doce que siguen: 1) manipular a los grupos de interés; 2) intentar «curar» la presunta ignorancia e ideas preconcebidas de éstos; 3) facilitar información; 4) dar explicaciones; 5) buscar el apaciguamiento de los *stakeholders* («oír sin necesariamente escuchar»); 6) realizar simples consultas; 7) entrar en negociaciones; 8) alcanzar compromisos mutuos; 9) establecer colaboraciones específicas; 10) constituir un «partenariado» o asociación con los partícipes; 11) efectuar alguna delegación de poder a favor de éstos, otorgándoles una cierta representación en los procesos de decisión; y 12) llegar a un control por parte de los *stakeholders* relevantes, gracias a su mayor representación en dichos procesos.²⁰

²⁰ La participación de los grupos de interés sirve precisamente para eludir un peligro latente en una mayor responsabilidad social empresarial en paralelo a recortes en el Estado del bienestar: la posible aparición de núcleos de importante poder privado sin ningún tipo de control social. Y también para soslayar la eventual reticencia de quienes creen que, si el Estado no siempre conoce bien las necesidades sociales y adopta las decisiones apropiadas, mucho menos podrán hacerlo las empresas. Al fin y al cabo, dado que nuestras economías suelen confiar de forma clara en el sistema de precios descentralizado para alcanzar buenas asignaciones de recursos, parece razonable tener igualmente la esperanza de que unos mecanismos descentralizados de diálogo entre *stakeholders* empresariales y fomento de la participación de los cuerpos intermedios de la sociedad pueden conducir a decisiones colectivas no muy equivocadas. Se otorga así fuerte protagonismo a la dimensión pública de los actores sociales, sin caer en el error de identificar lo público con lo estatal.

A partir de estos principios generales, se está en disposición de perfilar sus consecuencias concretas por lo que atañe a la especificación de las correspondientes responsabilidades estratégicas, organización estructural y formas de funcionamiento del consejo de administración de las compañías; la información a difundir a las partes interesadas, etcétera (véanse las recomendaciones al respecto que incluimos en AECA, 2007).

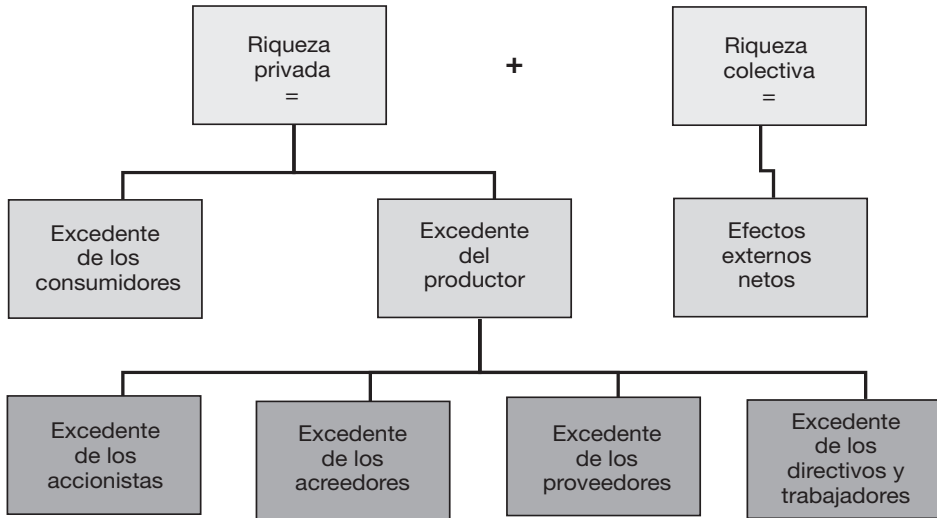
Llegados a este punto, se plantea una pregunta clave, que afecta al citado segundo pilar de la responsabilidad social corporativa avanzada. Si la firma ha de estar al servicio de la creación de riqueza neta total —es decir, para todos los partícipes que proceda y computando los efectos externos positivos o negativos—, ¿pueden servir los métodos tradicionales de evaluación de los resultados empresariales? ¿Se requieren nuevos enfoques? Se sabe que, en buena medida, la identificación y cálculo de costes y beneficios responde a «construcciones sociales». Sea por las dificultades para medirlos de alguna manera, sea por la «entendible» inclinación hacia el cómputo sólo de costes y beneficios fácilmente cuantificables en unidades monetarias, lo cierto es que hemos de preguntarnos si no se excluyen del cálculo muchos «efectos colaterales». La aplicación práctica del modelo pluralista integral, y de su correlato de responsabilidad social corporativa, depende en gran parte de la capacidad para proponer nuevos enfoques contables y de valoración.

3.4. La creación de riqueza para las partes interesadas

Sin duda, lo prioritario es comprender qué es la creación de riqueza neta total

Cuadro n.º 2

Creación de riqueza: suma de excedentes



Fuente: Elaboración propia.

(Rodríguez Fernández, 2003; Salas Fumás, 2004). Como ya se apuntó antes, al hilo de uno de los principios generales para el buen gobierno corporativo global, la riqueza neta total creada viene dada por la diferencia entre el valor de oportunidad de los *ouputs* y el coste de oportunidad de los *inputs*. A su vez, esta riqueza neta total creada será la suma de una riqueza privada —para partícipes directos— y una riqueza pública —para partícipes indirectos—, pudiéndose desglosar para apreciar los excedentes correspondientes a cada partícipe más relevante (Rodríguez Fernández, 2006b). Un esquema sencillo se recoge como simple ejemplo ilustrativo en el cuadro n.º 2, donde los efectos externos netos son la diferencia entre los positivos y los negativos.

Estamos, pues, ante un conjunto de rentas y cuasi-rentas económicas percibidas por los distintos partícipes.²¹ Así, el excedente de los clientes será la diferencia entre el valor de oportunidad de los bienes y servicios comprados y el precio satisfecho en la adquisición; y cada uno de los componentes del excedente del productor vendrá dado por la diferencia entre el correspondiente precio pagado por la empresa y el coste de oportunidad experimentado por

²¹ Recuérdese que se denomina renta económica a la retribución por encima del importe necesario para lograr que un factor de producción acepte participar en una actividad, realizando nuevas inversiones con el fin de ofertar cantidades adicionales de bienes y servicios. Cuasi-renta económica es la retribución que supera el nivel indispensable para inducirlo a que se mantenga en su actividad actual, considerando que las inversiones requeridas ya han sido efectuadas.

el respectivo *stakeholder*. En consecuencia, y a diferencia de la responsabilidad social estratégica e instrumental, el objetivo básico no es sólo crear valor —rentas económicas— para los accionistas, sino a favor de diversos partícipes, pues son varios los que pueden efectuar inversiones específicas y asumir riesgos residuales (específicos), según lo ya señalado. Post y otros (2002, p. 36) apuntan de forma muy gráfica que las compañías generadoras de más riqueza «pueden pagar salarios más altos y ofrecer mejores oportunidades de carrera profesional, asumir mayores riesgos, proporcionar mayores prestaciones a los clientes, responder mejor a la adversidad, proporcionar más valor a los accionistas, y mantener mejores relaciones con otros partícipes».

Este enfoque implica que la creación de valor y su reparto son dos procesos indisolubles. Charreaux y Desbrières (1998) admiten las dificultades para aplicar esa medida en la práctica, por las estimaciones que requiere al intervenir costes de oportunidad. Pero hacen notar que no menos discutible es el cálculo del coste del capital propio en el que se basa el modelo financiero de empresa, pues también es un coste de oportunidad.

Por esta vía se intenta una valoración económica en términos monetarios de la riqueza neta total creada, con el objetivo de alcanzar una medida de naturaleza análoga a la creación de valor para el accionista en el modelo financiero. Por ejemplo, tal ha sido el proceder de numerosos análisis económicos que giran en torno a determinar la disposición a pagar por lograr una ganancia de bienestar o evitar una pérdida y la disposición a aceptar compensación por asumir un daño o renunciar a un beneficio. En este sentido, son diversas las téc-

nicas de valoración económica que se han propuesto para lograr la deseada monetización.

Sobre la base más o menos explícita y directa del enfoque inicialmente adoptado por Brandenburger y Stuart (1996), dentro de la economía financiera y la dirección estratégica de la empresa existen algunos intentos de cuantificar valores y costes de oportunidad para los partícipes directos (riqueza privada), ajustando las tradicionales cuentas de resultados con ciertos datos del mercado de capitales y del correspondiente sector de actividad empresarial —tomado como referencia—. Se alcanzan estimaciones aproximadas muy *grosso modo*, con fuertes hipótesis subyacentes y que todavía han de ser objeto de múltiples refinamientos adicionales.

Por su parte, los especialistas en economía medioambiental y ecológica y los expertos en contabilidad de impacto total o de costes ecológicos completos sugieren la aplicación de una serie de métodos de valoración que podemos resumir en tres grandes enfoques:

- Enfoque de *outputs* y costes a través del mercado convencional («real»).
- Enfoque de «utilidad» con preferencias reveladas (mercado complementario, relacionado, sustitutivo o implícito).
- Enfoque de «utilidad» mediante preferencias declaradas (mercado simulado, ficticio o hipotético).

En el primero de estos enfoques, se intenta utilizar los precios directos de los mercados convencionales; o una valoración de efectos físicos basada en los costes incurridos o en modelos de «dosis-respuesta», orientados a analizar los cambios en

la productividad o en la renta. En el segundo caso, el valor se deduce de lo que revela el comportamiento de los actores económicos, con técnicas como los precios o salarios hedónicos, los costes de viaje o desplazamiento y las consecuencias del comportamiento precavido —gastos preventivos o defensivos y costes evitados—. En el tercer enfoque, se pregunta directamente para obtener declaraciones de preferencias, aplicando métodos como la valoración contingente, el análisis conjunto, etcétera. En la práctica, muchas veces estas técnicas se aplican de forma sucesiva y complementaria (véase, por ejemplo, Russell, 2001; Bontems y Rotillon, 2007).

También las nuevas orientaciones en la evaluación de activos intangibles y demás componentes del valor sustancial de la empresa, abren otras perspectivas para afrontar el desafío que se tiene planteado. De hecho, Post y otros (2002) hablan de que el enfoque *stakeholder* de la empresa se orienta a la creación de «riqueza organizacional». Definen ésta como una medida sintética de la capacidad de la firma para generar a largo plazo ventajas o prestaciones a favor de todos y cada uno de sus partícipes, de modo que —en una visión tipo *stock* o acumulativa en vez de tipo flujo por periodo— citan como sus componentes principales: valor de mercado de los activos físicos y financieros, restadas las deudas; valor de los activos intangibles individualizables, como las patentes, licencias y capital humano específico; y valor de los activos relacionales externos e internos (vinculaciones, colaboraciones, procesos, elementos de reputación).

Ahora bien, todavía no parece fácil traducir todos estos enfoques en esquemas metodológicos completos, operativos y generalizables para evaluar de forma sistemá-

tica la creación de riqueza neta total en el marco del modelo *stakeholder*, yendo más allá de un determinado «caso» empresarial. Por tanto, resulta ineludible continuar recurriendo a la utilización de «indicadores» cualitativos y cuantitativos, monetarios y no monetarios, presuntamente correlacionados tanto con la creación o destrucción de valor para los grupos de interés como con el necesario y obvio respeto de los derechos humanos, la ética de los negocios, etcétera; con frecuencia, han de completarse con informaciones de carácter inevitablemente narrativo (afirmaciones, hechos, intenciones). No olvidemos que intentar aplicar de modo inexcusable criterios de monetización puede introducir sesgos muy subjetivos en las valoraciones. Y, así, cualquier esquema aplicable en esta materia requiere calcular y evaluar diferentes resultados económicos, sociales y medioambientales. Propuestas metodológicas tan completas como las ofrecidas por GRI (Global Reporting Initiative) presentan un importante desglose y muchos mayores detalles al respecto.

No obstante, incluso en el marco de la utilización de indicadores, es posible ofrecer ya unas informaciones más elaboradas y fiables sobre «la respuesta social de la empresa». Por ejemplo, apoyándonos en:

- El empleo de indicadores razonablemente mejor correlacionados con la creación o destrucción de valor para los partícipes.
- La comparación de los resultados alcanzados en los indicadores con los correspondientes niveles medios del sector o los logrados por una empresa líder de referencia. Es un modo aproximado de tener en cuenta la idea de valor o coste de oportunidad, es

decir, el correspondiente a un uso alternativo de los recursos para un nivel de riesgo similar.

- La aprobación de un informe anual de responsabilidad social corporativa, de acuerdo con un modelo generalmente aceptado y previo informe de la representación de los trabajadores y, en su caso, de los foros organizados para otros partícipes.
- Dar prioridad a la verificación externa e independiente de ese informe, sin perjuicio de animar el esfuerzo por alcanzar una certificación en materia de responsabilidad social corporativa.

Por último, parece factible avanzar en la construcción de índices sintéticos de indicadores, recurriendo a la aplicación de técnicas de análisis multicriterio y métodos de estadística multivariable.

4. CONSIDERACIONES FINALES

En Estados Unidos gran parte de las decisiones de los altos dirigentes empresariales a favor de la responsabilidad social de sus compañías parecen consistir en actuaciones instrumentales al servicio final del valor accionarial, de acuerdo con el modelo financiero ilustrado y la también de moda «filantropía estratégica». Con esa finalidad última, se busca mejorar la imagen comercial y fortalecer la reputación de la compañía, con la consiguiente acumulación de activos intangibles, diferenciación ante la clientela, motivación del personal, reducción de conflictos con el entorno, etcétera.

Tal modelo de responsabilidad social corporativa predominante en Estados Unidos está instalándose también en la práctica al respecto desarrollada en Europa. Por

ello, cabe preguntarse si este viejo continente, dados sus valores y sus tradiciones, no podría promover una reflexión y un esfuerzo para situarse en una fase más avanzada de la forma de entender la responsabilidad social empresarial. En mi opinión, desde Europa deberíamos ser capaces de ir «tomando distancias», para dejar claras algunas apuestas básicas: a) frente al fundamental interés estadounidense por favorecer la reputación de la compañía y el valor accionarial, comprometernos en una perspectiva que vislumbre la responsabilidad social como parte integral de los valores y la cultura de la organización, intentando crear riqueza de modo equilibrado para todas las partes interesadas; b) ante una respuesta social empresarial entendida con gran frecuencia en función de determinadas demandas consideradas externas, optar por una dirección y gestión de la firma que perciba mejor la importancia de la intervención efectiva de los *stakeholders* relevantes en las decisiones; c) en contraposición a una relación de agencia reducida al nexo accionistas-directivos, encaminarnos hacia una visión «multi-agencia» entre las diversas partes interesadas y los directivos; y, en definitiva, d) en vez de un enfoque estratégico-instrumental, una perspectiva institucional-normativa.

En consecuencia, parece necesario que en Europa los responsables políticos, juristas, economistas, empresarios, trabajadores, movimientos y organizaciones sociales, etcétera, reflexionen acerca de cómo articular la participación efectiva en la empresa de los diversos grupos de interés relevantes; y cómo abrir el camino para un modelo de compañía menos contractualista-accionarial y más pluralista. Las soluciones al respecto pueden ser diversas, existiendo la posibilidad de que sea la propia

firma la que elija según sus circunstancias. No se olvide que, hoy por hoy, los administradores de las compañías puede ser que reconozcan las implicaciones éticas y sociales de sus decisiones, pero consideran que el actual derecho de sociedades les exige maximizar el valor accionarial, si bien haciéndolo dentro de los propios cauces legales (Rose, 2007).

Además, habrían de perfilarse nuevos instrumentos prácticos para estimar el conjunto de la riqueza neta total generada por la empresa. Probablemente, ello obliga a reconsiderar lo que se entiende por costes y beneficios, para no excluir del cálculo muchos «efectos colaterales» que ahora con tanta frecuencia omitimos. También implica requerir que la elaboración y la difusión de informaciones sobre responsabilidad social respondan a criterios bien definidos, sean transparentes y creíbles, resulten evaluables y, sobre todo, puedan ser verificadas externamente por un tercero reputado e independiente. Para ello los economistas de diversas ramas necesitamos colaborar para diseñar modelos de evaluación de la responsabilidad social corporativa progresivamente más completos y detallados, sirviéndonos tanto de los habituales indicadores como de métodos de valoración monetaria utilizados desde hace tiempo.

A su vez, debería avanzarse en el diseño de mecanismos para inducir a los administradores, directivos y gerentes a interiorizar el bienestar de todos los *stakeholders* pertinentes, de forma que tiendan a maximizar la suma de los «excedentes» corres-

pondientes al conjunto de los mismos. Es tanto como decir repensar las vías para incentivar a esos directivos de suerte que se conviertan en auténticos fiduciarios de las diversas partes interesadas y, así, verdaderamente, de toda la sociedad, superando las simples buenas intenciones o una retórica más o menos *ad hoc*.

Finalmente, si la responsabilidad social avanzada aquí sugerida parece una aventura intelectual sin éxito posible o se percibe como una propuesta que requiere excesivo coraje, tal vez pueda tomarse ejemplo de la audacia aconsejada por F.A Hayek para promover la defensa e implantación de su propia utopía neoliberal, con muy buenos resultados por lo que se ha visto: «Necesitamos líderes intelectuales [...] dispuestos a trabajar por un ideal, aunque sus perspectivas de rápida realización sean escasas. Deben estar dispuestos a aferrarse a los principios y batirse por su completo cumplimiento, aun cuando parezca lejano [...]. Quienes se han ocupado exclusivamente de lo que parecía realizable [...], se han encontrado constantemente con que incluso eso devenía políticamente imposible, por la evolución de una opinión pública a la que no habían hecho nada por guiar [...]. Si recuperamos esta fe en el poder de las ideas [...], la batalla no está perdida» (Hayek, 1949, pp. 432-433).

Tal vez así podamos superar el estadio del *homo economicus* —aunque sea ilustrado— y alcanzar los sueños del *homo sapiens*, una especie más evolucionada que todavía no habita el territorio de la ciencia económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMS, F. (1951): «Management responsibilities in a complex world», *Harvard Business Review*, vol. 29, pp. 29-34.
- AECA (2004): *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*, ponentes José Luis Lizcano Álvarez y Jose Mariano Moneva Abadía, Comisión de Responsabilidad Social Corporativa, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.
- AECA (2007): *Gobierno y responsabilidad social de la empresa*, ponentes José Miguel Rodríguez Fernández, Mónica Melle Hernández y José Manuel Sastre Centeno, Comisión de Responsabilidad Social Corporativa, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.
- ALCHIAN, A.A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production, information cost, and the economic organization», *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777-795.
- ANDREWS, K.R. (1971): *The concept of corporate strategy*, Irwin, Homewood (IL).
- ANSOFF, H. I. (1965): *Corporate strategy*, McGraw-Hill, Nueva York.
- ATTARÇA, M. y JACQUOT, T. (2005): «La représentation de la responsabilité sociale des entreprises: une confrontation entre les approches théoriques et les visions managériales», XIV Conférence Internationale de Management Stratégique, Angers-Nantes, 6-9 de junio.
- BLAIR, M.M. (2003): «Directors' duties in a post-Enron world: why language matters», *Wake Forest Law Review*, vol. 38, pp. 885-909.
- BONTEMS, P. y ROTILLON, G. (2007): *L'économie de l'environnement*, La Découverte, París.
- BOULDING, K.E. (1966): «The economics of the coming spaceship earth», en JARRETT, H. (ed.): *Environmental quality in a growing economy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, pp. 3-14.
- BOWEN, F. (2007): «Corporate social strategy: competing views from two theories of the firm», *Journal of Business Ethics*, vol. 75, pp. 97-113.
- BOWEN, H.R. (1953): *Social responsibilities of the businessman*, Harper and Row, Nueva York.
- BOWEN, H.R. (1978): «Social responsibility of the businessman: twenty years later», en EPSTEIN, E.M. y VOTAW, D.: *Rationality, legitimacy, responsibility: the search for new directions in business and society*, Goodyear, Santa Monica (CA), pp. 116-130.
- BOWIE, N.E. (1998): «A Kantian theory of capitalism», *Ruffin Series in Business Ethics*, vol. 1, pp. 37-60.
- BOYER, R. (2005): «From shareholder value to CEO power: the paradox of the 1990s», *Competition and Change*, vol. 9, pp. 7-47.
- BRANDENBURGER, A.M. y STUART, H.W.Jr. (1996): «Value-based business strategy», *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 5, pp. 5-24.
- BRY, F. de (2006): «Du paternalisme à la responsabilité sociale», *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 19, pp. 69-84.
- BURKE, L. y LOGSDON, J.M. (1996): «How corporate social responsibility pay off», *Long Range Planning*, vol. 29, pp. 495-502.
- CAPRON, M. y QUAIREL-LANOIZELÉE, F. (2007): «La responsabilité sociale d'entreprise», La Découverte, París.
- CARROLL, A.B. (2006): «Corporate social responsibility: a historical perspective», en EPSTEIN, M.J. y HANSON, K.O. (eds.): *The accountable corporation*, Vol. 3: *Corporate social responsibility*, Praeger, Westport (CT), pp. 4-30.
- CHARREAUX, G. y DESBRIÈRES, P. (1998): «Gouvernance des entreprises: valeur partenariale contre valeur actionnariale», *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 1, pp. 57-88. Existe versión en inglés (2001): «Corporate governance: stakeholder value versus shareholder value», *Journal of Management and Governance*, vol. 5, pp. 107-128.
- CLARK, J.M. (1916): «The changing basis of economic responsibility», *Journal of Political Economy*, vol. 24, pp. 209-229.
- CLARK, J.M. (1926): *Social control of business*, University of Chicago Press, Chicago.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): *Libro verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, COM (2001) 366 final, Bruselas, 18 de julio.
- DAM, L. (2006): «Corporate social responsibility in a general equilibrium stock market model: solving the financial performance puzzle», CCSO Centre for Economic Research, University of Groningen, Groningen.
- DEAKIN, S. y HOBBS, R. (2007): «False dawn por CSR? Shifts in regulatory policy and the response of the corporate and financial sectors in Britain», *Corporate Governance: An International Review*, vol. 15, pp. 68-76.
- EELLS, R. (1960): *The meaning of modern business: an introduction to the philosophy of large corporate enterprise*, Columbia University Press, Nueva York.

- EFENDI, J., SRIVASTAVA, A. y SWANSON, E.P. (2007): «Why do corporate managers misstate financial statements? The role of option compensation and other factors», *Journal of Financial Economics*, vol. 85, pp. 667-708.
- ERTURK, I., FROUD, J., JOHAL, S. y Williams, K. (2004): «Corporate governance and disappointment», *Review of International Political Economy*, vol. 11, pp. 677-713.
- EVAN, W.M. y FREEMAN, R.E. (1998): «A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism», en BEAUCHAMP, T.L. y BOWIE, N.E. (eds.): *Ethical theory and business*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (NJ), pp. 75-93.
- FOLEY, D.K. (2006): *Adam's fallacy: a guide to economic theology*, Belknap Press/Harvard University Press, Cambridge (MA).
- FRIEDMAN, A.L. y MILES, S. (2006): *Stakeholders: theory and practice*, Oxford University Press, Oxford.
- FRIEDMAN, M. (1962): *Capitalism and freedom*, University of Chicago Press, Chicago.
- GALBRAITH, J.K. (1952): *American capitalism: the concept of countervailing power*, Houghton Mifflin, Boston (MA).
- GALBRAITH, J.K. (1967): *The new industrial state*, Houghton Mifflin, Boston (MA).
- GARDBERG, N.A. y FOMBRUN, C.J. (2006): «Corporate citizenship: creating intangible assets across institutional environments», *Academy of Management Review*, vol. 31, pp. 329-346.
- GARRIGA, E. y MELÉ, D. (2004): «Corporate social responsibility theories: mapping the territory», *Journal of Business Ethics*, vol. 53, pp. 51-71.
- GLYN, A. (2007): *Capitalism unleashed: finance, globalization, and welfare*, Oxford University Press, Oxford.
- HALIMI, S. (2005): *Le grand bond en arrière*, Fayard, París.
- HANSMANN, H. y KRAAKMAN, R. (2001): «The end of history for corporate law», *Georgetown Law Journal*, vol. 89, pp. 439-468.
- HAYEK, F.A. (1949): «The intellectuals and socialism», *University of Chicago Law Review*, vol. 16, pp. 417-433.
- HAYEK, F.A. (1960a): «The corporation in a democratic society: in whose interest ought it and will it be run?», en ANSHEN, M. y BACH, G.L.: *Management and corporation 1985*, McGraw-Hill, Nueva York, pp. 99-117.
- HAYEK, F.A. (1960b): *The constitution of liberty*, Routledge, Londres.
- JENSEN, M.C. (2001): «Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function», *European Financial Management*, vol. 7, pp. 297-317.
- JENSEN, M.C. (2004): «The agency costs of overvalued equity and the current state of corporate finance», *European Financial Management*, vol. 10, pp. 549-565.
- KAYSEN, C. (1957): «The social significance of the modern corporation», *American Economic Review*, vol. 47, pp. 311-319.
- KENNEDY, A.A. (2000): *The end of shareholder value*, Orion Business Books, Londres.
- LANGE, O. (1966): *Economía política I: problemas generales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- LE PLAY, F. (1855): *Ouvriers européens*, Imprimerie impériale, París.
- MARCH, J.G. y SIMON, H.A. (1961): *Teoría de la organización*, Ariel, Barcelona.
- MECKLING, W.H. y JENSEN, M.C. (1983): «Reflections on the corporation as a social invention», *Midland Corporate Finance Journal*, vol. 1, pp. 6-15.
- MEYER, J.W. y ROWAN, B. (1977): «Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony», *American Journal of Sociology*, vol. 83, pp. 340-363.
- MITCHELL, L.E. (2007): «The board as a path toward corporate social responsibility», en McBARNET, D.; VOICULESCU, A. y CAMPBELL, T. (eds.): *The new corporate accountability: corporate social responsibility and the law*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 279-306.
- NOVAK, M. (1981): *Toward a theology of the corporation*, American Enterprise Institute Press, Washington (D.C.).
- ORLITZKY, M., SCHMIDT, F.L. y RYNES, S.L. (2003): «Corporate social and financial performance: a meta-analysis», *Organization Studies*, vol. 24, pp. 403-441.
- PAPANDREOU, A.G. (1973): *El capitalismo paternalista*, Alianza, Madrid.
- PENSADO, B. (1954): *El marqués de Comillas*, Publicaciones Españolas, Madrid.
- PERROW, C. (1997): «Organizing for environmental destruction», *Organization and Environment*, vol. 10, pp. 66-72.
- PERSAIS, É. (2007): «La RSE est-elle une question de convention?», *Revue Française de Gestion*, núm. 172, pp. 79-97.
- PORTER, M. E. (2003): «CSR: a religion with too many priests?», *European Business Forum*, núm. 15, pp. 41-42.
- PORTER, M.E. y KRAMER, M.R. (1999): «Philanthropy's new agenda: creating value», *Harvard Business Review*, vol. 77, pp. 121-130.

- POST, J.E., PRESTON, L.E. y SACHS, S. (2002): *Redefining the corporation*, Stanford University Press, Stanford.
- RHENMAN, E. (1968): *Industrial democracy and industrial management*, Tavistock, Londres.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2002): «Teoría de los partícipes y ciudadanía empresarial: una perspectiva pluralista del gobierno de las compañías», *Economías*, núm. 50, 2002, pp. 75-109.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Akal, Madrid.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2006a): «Valor accionarial y orientación stakeholder: bases para un nuevo gobierno corporativo», *Papeles de Economía Española*, núm. 108, pp. 10-26.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2006b): «Responsabilidad social corporativa: ¿filantropía estratégica u otro modelo de empresa?», *Boletín AECA*, núm. 74, pp. 11-15.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2006c): «La responsabilidad social de la empresa: ¿un medio o un fin?», *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, núm. 13, 2006, pp. 53-77.
- ROSE, J.M. (2007): «Corporate directors and social responsibility: ethics versus shareholder value», *Journal of Business Ethics*, vol. 73, pp. 319-331.
- RUSSELL, C.S. (2001): *Applying economics to the environment*, Oxford University Press, Oxford.
- SACCONI, L. (2005): «Le ragioni della CSR nella teoria economica dell'impresa» y «CRS: verso un modello allargato di corporate governance», en SACCONI, L. (a cura di): *Guida critica alla responsabilità sociale e al governo d'impresa*, Bancaria, Roma, pp. 91-136.
- SALAS FUMÁS, V. (2004): «El buen "performance" de la empresa», en *Ponencias y conclusiones de las Segundas Jornadas sobre la Singularidad de las Cajas de Ahorro Españolas*, Federación Nacional de Usuarios Financieros de Cajas de Ahorros, Zaragoza, 12-13 de noviembre, pp. 27-44.
- SAMUELSON, P.A. (1971): «Love that corporation», *Mountain Bell Magazine*, primavera, p. 24.
- SPARKES, R. (2006): «From mortmain to corporate social responsibility: the historical background», en ALLOUCHE, J. (ed.), *Corporate social responsibility*, vol. 1: *Concepts, accountability and reporting*, Palgrave, Basingstoke, pp. 38-72.
- STIGLITZ, J. (2004): «Keynote address on business for social responsibility and development», en Business for Social Responsibility 2004 Annual Conference, Columbia University, Nueva York, 9-12 de noviembre.
- SUCHMAN, M.C. (1995): «Managing legitimacy: strategic and institutional approaches», *Academy of Management Journal*, vol. 20, pp. 571-610.
- VOGEL, D. (2006): *The market for virtue*, Brookings Institution Press, Washington (D.C.).
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The economic institutions of capitalism*, Free Press, Nueva York.

Responsabilidad social de la empresa: una revisión crítica a las principales teorías

Se revisan críticamente cuatro teorías actuales de responsabilidad social empresarial, atendiendo a sus fundamentos filosóficos y sus implicaciones normativas. En primer lugar, la teoría comúnmente denominada «actuación social de la empresa» que tiene un enfoque procedente de la teoría social. En segundo lugar, la teoría denominada del «valor para el accionista» y también teoría del «capitalismo fiduciario», próxima a la teoría económica neoclásica. A continuación, la teoría de los grupos implicados, basado en teorías filosóficas y éticas de corte racionalista. Finalmente, la teoría de la «ciudadanía empresarial», que parte de una metáfora tomada de la filosofía política y utiliza un enfoque próximo a de los estudios políticos. Considerando las limitaciones de esas teorías, parece necesario desarrollar una teoría de la responsabilidad social empresarial más global, que vaya más allá de los enfoques tomados de ciencias sociales particulares (psicología, economía y estudios políticos) y superando también el racionalismo ético de algunas propuestas actuales.

Enpresen gizarte-erantzukizunari buruzko egungo lau teoriaren azterketa kritikoa egiten du, oinarri filosofikoak eta inplikazio normatiboak kontuan hartuta. Lehenik eta behin, teoria sozialaren ikuspegi duen teoria aztertzen du, «enpresaren jokabide soziala» izenekoak. Bigarrenik, «akziodunen baliorearen teoria», eta, halaber, «kapitalismo fiduziarioaren» teoria, teoria ekonomiko neoklasikotik gertu dagoena. Hirugarrenik, talde inplikatuaren teoria, teoria filosofiko eta etiko arrazionalistetan oinarritua. Azkenik, «herritar enpresarien» teoria: filosofia politikotik hartutako metafora bat du abiapuntu, eta ikasketa politikoetan erabiltzen den ikuspegitik gertu dago. Teoria horien mugak kontuan izanda, badirudi beharrezkoa dela enpresen gizarte-erantzukizunari buruzko teoria osoagoa garatzea, gizarte-zientzia jakin batetik (psikologia, ekonomia eta ikasketa politikoak) hartutako ikuspegiez haratago, eta, halaber, egungo proposamen batzuen arrazionalismo etikoa gaindituz.

This article critically reviews four current theories of Corporate Social Responsibility (CSR) by considering their philosophical foundations and their normative implications. Firstly, the theory commonly known as «Corporate Social Performance», a model that stems from the social theory. Secondly, the «Shareholder Value Theory», or «Fiduciary Capitalism», which is closely related with neoclassic economics. Thirdly, the «Stakeholder Theory» based on rationalist philosophical and ethical theories. Finally, «Corporate Citizenship» which derives from a metaphor from political philosophy and which uses an approach similar to that of political studies. Considering the limitations of these theories, it seems necessary to develop a more global theory of CSR, one that goes beyond the approaches taken from social sciences (sociology, economics, and political studies) and that surpasses the rationalistic ethics of some current propositions.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Teoría de la actuación social de la empresa
 3. Teoría del valor para el accionista o capitalismo fiduciario
 4. Teoría de los grupos implicados
 5. Teoría de la 'ciudadanía empresarial' (*corporate citizenship*)
 6. Conclusión
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: responsabilidad social empresarial, *corporate citizenship*.

N.º de clasificación JEL: M14

1. INTRODUCCIÓN

Mucho se ha discutido sobre si la responsabilidad social empresarial (RSE) contribuye a unos beneficios sostenibles y sobre modos concretos de llevar a cabo dichas responsabilidades. Pero, cuando uno trata de buscar razones profundas que justifiquen si las empresas deben o no deben asumir un conjunto de responsabilidades en la sociedad y el ámbito y prioridades de esas responsabilidades, sorprende la escasa atención prestada a los fundamentos filosóficos que lo justifiquen. Parece olvidarse que el «deber ser» de la responsabilidad empresarial requiere unas bases racionales sólidas y convincentes.

Por otra parte, en los últimos años ha proliferado la literatura sobre RSE, ya sea describiendo actuaciones, argumentando sobre su necesidad o presentando modos de entender la RSE. Se han propuesto numerosas definiciones o descripciones de

RSE. Carroll (1999) ha revisado hasta veinticinco propuestas distintas de RSE, de las cuales, no todas pueden considerarse verdaderas teorías. En ocasiones, estas propuestas no pasan de ser nociones bastante vagas o escasos fundamentos conceptuales. Sin embargo, existen también algunas propuestas en las que subyace una visión consistente de la empresa y de la sociedad, con bases filosóficas mucho más sólidas. Contar con unos buenos cimientos racionales resulta especialmente importante cuando la RSE se presenta no como una mera hipótesis para explicar la que se está haciendo, sino como una teoría normativa.

Aquí nos proponemos revisar críticamente cuatro teorías actuales de RSE, analizando sus fundamentos e implicaciones normativas. En primer lugar, nos ocuparemos de la teoría comúnmente denominada de «actuación social de la empresa» (*Corporate Social Performance*). En segundo lugar, revisaremos la teoría denomina-

da del «valor para el accionista» o simplemente «teoría del accionista» (*Shareholder Theory*) y también teoría del «capitalismo fiduciario». A continuación nos ocuparemos de la teoría de los grupos implicados (*Stakeholder Theory*). Finalmente, revisaremos la teoría de la «ciudadanía empresarial» (*Corporate Citizenship*). Terminaremos sintetizando el «estado del arte» en teorías de RSE y apuntando posibles desarrollos cara al futuro.

Como punto de partida para el análisis que nos proponemos presentar aquí distinguiremos cuatro elementos que aparecen, al menos de modo implícito, en las teorías de RSE¹ y que, de algún modo son interdependientes:

- Legitimidad*, entendida como conjunto de ideas y valores con los que se trata de justificar el modo de entender la responsabilidad social.
- Orientación*, o criterio fundamental propuesto en una teoría para tomar decisiones en la dirección y gobierno de la empresa para que aquellas puedan considerarse socialmente responsables.
- Regulación*, concebida como normas o criterios a aplicar para concretar la RSE.
- Actuación*, esto es, acciones y reacciones de la empresa hacia su entorno social.

En las siguientes secciones analizaremos las cuatro teorías mencionadas tomando como marco para su análisis estos cuatro elementos o dimensiones mencionados.

2. TEORÍA DE LA ACTUACIÓN SOCIAL DE LA EMPRESA

En este enfoque, la idea de la responsabilidad social surge al considerar que la empresa en su actuación en la sociedad produce no sólo efectos económicos, sino también sociales. Desde esta perspectiva, se habla de «actuación social de la empresa» para significar «el comportamiento empresarial orientado a producir menos daño y unos resultados más beneficiosos para la gente y la sociedad» (Wood, 1991a, p. 68).

Los orígenes de esta teoría datan de mediados del siglo xx, cuando en la literatura académica surgió el concepto de responsabilidad social de los directivos de empresa, como preámbulo de lo que después se llamaría responsabilidad social de la empresa o responsabilidad social empresarial. Entre esos pioneros se encuentra Howard R. Bowen (1953, p. 6), quien definió la RSE como «la obligación que tienen los directivos empresariales de establecer políticas, tomar decisiones o seguir líneas de acción que sean deseables de acuerdo con los objetivos y valores de nuestra sociedad».

Concretamente, Ackerman (1973) y Sethi (1975) añadieron a esta idea la noción de «receptividad empresarial» (*Corporate Responsiveness*), subrayando la necesidad de que la empresa se adaptara y atendiera necesidades y demandas sociales específicas, incluso anticipándose a peticiones concretas, esto es, siendo «proactiva». Carroll (1979) introdujo el concepto de «actuación social de la empresa» (*Corporate Social Performance*) uniendo responsabilidad social empresarial y receptividad empresarial con la consideración de aspectos sociales específicos que la empresa debía afrontar (*Social Issues*). Retomando

¹ Estos cuatro elementos, propuestos aquí por primera vez, están inspirados en la sociología relacional desarrollada por Donati (2002, 2006).

este concepto y apoyándose en el posterior desarrollo realizado por Wartick y Cochran (1985), Wood (1991b, p. 693) definió la actuación social de la empresa como: «la configuración en una organización empresarial de principios de responsabilidad social, procesos de receptividad social y políticas, programas y resultados observables asociados a las relaciones de la empresa con la sociedad». Este es el modelo más completo de la teoría aquí considerada.

2.1. Legitimidad

La teoría de actuación social de la empresa basa su legitimidad en la aceptación social de su actuación. La sociedad, en cierto modo, concede «licencia para operar» a la empresa y la empresa existe por esa legitimidad social. En este sentido, desde hace años, se viene afirmando que «las instituciones empresariales deben moverse decididamente hacia la integración de los valores sociales en los mecanismos de toma de decisiones. Las empresas que vacilen o prefieran no entrar en la terreno de la responsabilidad social puede encontrarse que paulatinamente naufraguen en el mar de la desaprobación pública.» (Davis, 1973, p. 321; ver también Wood, 1991b). En otras palabras, se argumenta que si las empresas ignoran las expectativas y demandas sociales probablemente perderán el control sobre la toma de decisiones interna y sobre las relaciones externas (Sethi, 1979).

Se ha señalado también que la legitimidad de la empresa le viene por asumir su condición de institución social, actuando con interdependencia con otras instituciones y sin abusar de su poder. Desde esa perspectiva, Selznick (1957) afirmaba que sólo cuando las empresas adoptan valo-

res sociales más allá de los requerimientos técnicos, llegan a ser instituciones sociales.

En las teorías de RSE siempre subyace una concepción específica de la relación entre empresa y sociedad. En este modelo, Wood, siguiendo a Preston y Post (1975), sugiere que empresa y sociedad son dos sistemas «interpenetrados». Al propio tiempo subraya la interdependencia entre las instituciones sociales, en lugar de considerar, como en otros enfoques, que en la sociedad existe especialización funcional. Si hay interdependencia institucional, las empresas tienen que ser socialmente responsables porque operan en un entorno compartido, y del cuál dependen.

La interdependencia existe también entre la empresa y grupos implicados con ella. Estos grupos, que afectan o son afectados por la empresa, son los que se encargan en gran medida de hacer efectiva la legitimidad social o, por el contrario, la retiran. Lo hacen concediendo credibilidad, reputación y disposición a colaborar con la empresa (Mahon y Wartick, 2003) o, en sentido inverso, negándose a proporcionar los beneficios derivados de la interdependencia, o incluso tomando represalias contra prácticas cuestionables desarrolladas por la empresa (Collins, 1989). La existencia de esta interdependencia social es también apoyada por la creciente conciencia de la finitud de los recursos de la Tierra y la dependencia recíproca de sus pobladores.

2.2. Orientación

Wood (1991b) se apoya en la propuesta de Preston y Post (1975) que propone la «responsabilidad pública» como referencia para la responsabilidad social en la em-

presa. De acuerdo con esta idea, los ejecutivos deberían tomar decisiones reforzando lo establecido por la ley, siguiendo las direcciones que marcan las encuestas de opinión y los temas sociales más candentes.

Es, pues, el principio de responsabilidad pública, y no los directivos empresariales, el que define las responsabilidades sociales que la empresa ha de asumir. Dicho de otro modo, «el principio de responsabilidad pública no permite que la responsabilidad social de la empresa sea definida por los caprichos, preferencias o contactos sociales de los altos ejecutivos de la empresa» (1991b, p. 698), sino por las demandas sociales del entorno de la empresa. Sin embargo, los directivos tienen cierto papel en la concreción de aquella. Wood señala que «los directivos son actores morales, y dentro del dominio de la RSE están obligados a ejercer su criterio en lo que está a su alcance para conseguir unos resultados socialmente responsables.» (Wood, 1991b, p. 698).

2.3. Regulación

Como se ha señalado, la empresa ha de adaptar su actuación a los valores sociales existentes en cada momento y lugar, pero eso es demasiado genérico. De modo más específico, Word, siguiendo de nuevo a Preston y Post (1975), considera dos ámbitos de responsabilidad empresarial que concretan la «responsabilidad pública» y proporcionan una expresión reguladora de la responsabilidad social. Las denominan respectivamente «implicación primaria» e «implicación secundaria» (Wood, 1991b, p. 697).

La «implicación primaria» se refiere a las tareas económicas esenciales de la empre-

sa, como ubicar y construir instalaciones, buscar proveedores, captar y seleccionar trabajadores y llevar a cabo el proceso productivo y distributivo de sus productos. La «implicación secundaria» se refiere a aspectos sociales derivados de la implicación primaria, como la contaminación generada en la producción o el avance profesional de los trabajadores contratados. Los directivos deberán averiguar en cada momento los contenidos de estas «implicaciones» y tomar decisiones en cada situación particular, asumiendo su responsabilidad como actores morales.

2.4. Actuación

Esta teoría incluye, además de principios de responsabilidad social, algunas pautas de actuación. Entre estos últimos se encuentran, por una parte, los procesos de receptividad social empresarial y, por otra, los impactos sociales, programas y políticas de responsabilidad social (*resultados de la actuación*).

Los procesos de receptividad social incluyen: valoraciones del entorno, gestión de grupos implicados (*Stakeholder Management*) considerando quiénes son, cómo son y qué clase de relaciones e influencias se mantienen con ellos y, por último, la identificación, análisis y respuesta a dar ante asuntos sociales específicos.

Hacer operativa la responsabilidad social tiene un coste económico, pero con él se evitan riesgos derivados de incumplir la legalidad social. La RSE puede verse también como una inversión para crear reputación empresarial de la que se espera cierto retorno a largo plazo. Sin embargo, esta teoría no pone el acento en calcular los costes y beneficios económicos ocasiona-

dos por el ejercicio de la responsabilidad social, por otra parte difíciles de determinar. Se limita a asumir las responsabilidades sociales hasta un coste razonable sin mayores preocupaciones por conocer los beneficios que puedan aportar.

2.5. Comentarios

Este modelo recoge los más valiosos desarrollos en la concepción clásica de la responsabilidad social desde 1950 a 1991. Añade preocupación y sensibilidad acerca del impacto social de la actividad empresarial, advierte de la repercusión de una conducta responsable para evitar riesgos y crear reputación corporativa y busca legitimidad social a la actuación de la empresa.

Junto a estos aspectos positivos, esta teoría tiene también muchas limitaciones. Su enfoque está inspirado en una sociología que analiza el poder y las tensiones sociales creadas por el abuso de poder. Su enfoque es próximo al neoinstitucionalismo, una escuela de teoría social focalizada en el modo en que las instituciones interactúan y sus efectos en la sociedad. Los pensadores de esta escuela sostienen que la interacción entre instituciones y la influencia de la sociedad es decisiva para explicar por qué muchas empresas terminan teniendo la misma estructura organizativa (isomorfismo) aunque su desarrollo es diverso y cómo las instituciones conforman el comportamiento de los individuos que forman parte de ella. Desde esta perspectiva, la libertad y la responsabilidad personal del directivo quedan muy mermadas. Es un enfoque en el que parece no contar para nada la conciencia moral del directivo.

Además, presenta una concepción sociológica de la ética reducida a valores so-

ciales y a las sensibilidades éticas de cada tiempo y lugar. Aunque estos valores y sensibilidades pueden coincidir con ciertas exigencias éticas, la teoría carece de racionalidad ética. La intencionalidad inherente a la normatividad presentada no es actuar bien, que es lo propio de la ética, sino exclusivamente evitar riesgos y procurar buena reputación. La perspectiva adoptada es, pues, completamente utilitarista.

Por otra parte, al exigir ajustarse a la «responsabilidad pública», se relativizan las responsabilidades sociales. En la práctica, eso puede significar seguir los vaivenes de grupos de presión, presiones ideológicas de los medios de comunicación y adaptarse a lo «políticamente correcto» en cada situación, en lugar de hacer lo debido. Esto puede llevar también a peligrosas contradicciones si se actúa en un ámbito global, ya que la sensibilidad social varía de un lugar a otro. Mientras en un país puede ser, por ejemplo, muy sensible en materia de medioambiente, otro puede no serlo tanto. Lo mismo podría decirse en materias relativas a derechos humanos y corrupción.

Por último, y no por ello menos importante, la RSE tal como aquí se entiende no es algo intrínseco a la actividad empresarial, sino que se separa netamente lo social y lo económico.

3. TEORÍA DEL VALOR PARA EL ACCIONISTA O CAPITALISMO FIDUCIARIO

Es el enfoque presentado por Friedman, M. (1962, 1970) y, más recientemente, por Michael Jensen (Jensen y Mecling, 1976; Jensen 2000), entre otros. Estos autores no ven más responsabilidad social en la empresa que maximizar el valor para el

accionista. Cualquier otra actuación social será aceptable si, y sólo si, contribuye a este objetivo económico, ya que, para los defensores de esta teoría, éste es el único fin de la empresa.

3.1. Legitimidad

Milton Friedman basa la legitimidad de su propuesta en lo que considera propio de una sociedad libre, que incluye libertad de empresa, libertad de mercado y propiedad privada. Las leyes establecidas apoyan y articulan estos ideales, permitiendo contratar y despedir libremente, comerciar en un mercado libre y dotando a los titulares de la propiedad privada el derecho a usar dicha propiedad, usufructuarla y disponer de ella a su antojo, sin más limitaciones que las señaladas por la ley. Se señala también que los directivos contratados por las empresas se deben totalmente a quienes los han contratado y tienen la obligación de servir lealmente a sus intereses sin más restricciones que las señaladas por la ley.

La teoría de la agencia (Ross, 1973; Jensen y Meckling, 1976), muy popular en el mundo académico y en muchas empresas, está en esta línea. Se apoya en la relación fiduciaria entre directivos y propietarios, presentando a los accionistas (propietarios del capital) como *principales* y los directivos como *agentes*.

Siguiendo a Adam Smith en su metáfora de la «mano invisible», se considera también que la búsqueda del interés privado y un Estado mínimo es el mejor modo de crear riqueza y, por consiguiente, de aumentar la capacidad de inversión en nuevas empresas, creando puestos de trabajo y haciendo más accesibles al público bienes y servicios (Jensen, 2000).

A diferencia de la teoría anterior, en la teoría del capitalismo fiduciario subyace una idea funcional de la sociedad. Cada grupo social tendría una única función a cumplir. La escuela estaría para educar, la familia para criar a los hijos y la empresa para generar riqueza. Eso es todo. El impacto social producido por la actividad empresarial no sería, en modo alguno, responsabilidad de la empresa, sino del Estado. Dentro de esta visión monofuncionalista, el Estado ha de ocuparse de resolver los problemas sociales que se presentan en la sociedad, también los ocasionados por la empresa. Lo hace promulgando leyes que limiten el daño social de la actividad empresarial y estableciendo políticas sociales. Los individuos, en uso de su libertad, pueden realizar obras benéficas, pero no las empresas, a menos que lo decidan sus propietarios.

En esta teoría subyace un modelo de hombre con deseos y preferencias. Tiene también derecho a la libertad, a la vida y a la propiedad. La sociedad se entiende como una agrupación de individuos unidos por un hipotético «contrato social» que permite a cada uno perseguir sus preferencias vitales. La empresa es vista como una «persona artificial», una mera creación de la ley (Friedman, 1970), y no como una institución social. Las relaciones empresariales, tanto internas como externas son consideradas como una red de contratos, y nada más. La esfera de actuación de la empresa es plenamente autónoma y privada, limitada solamente por la esfera pública administrada por el Estado.

3.2. Orientación

La toma de decisiones debe orientarse indefectiblemente hacia el interés de los

propietarios de la empresa, que supuestamente es conseguir el máximo retorno del capital invertido.

Aplicando la teoría de la agencia, la orientación hacia los intereses de los accionistas en la toma de decisiones suele estar reforzada por incentivos que se otorgan en función de los beneficios o del valor de las acciones. De este modo, se pretenden alinear los intereses económicos de los directivos con los de los accionistas.

3.3. Regulación

Según Milton Friedman, «la única responsabilidad de la empresa hacia la sociedad es la maximización de los beneficios para los accionistas, dentro del marco legal y las costumbres éticas del país.» (Friedman, 1970). Los directivos, en virtud de la relación contractual con los accionistas, tiene hacia éstos unos deberes fiduciarios: han de servir a sus intereses y mandatos. Friedman asume, pues, que la empresa no tiene más responsabilidad social que la derivada de su responsabilidades económicas y legales, esta última ampliada, si acaso, por algunas otras normas derivadas de las «costumbres éticas de país» (aspecto en el que Friedman no profundiza).

Friedman no afirma que la empresa sólo puede desarrollar actividades *directamente* orientadas a los beneficios, sino que la empresa sólo puede emprender actividades orientadas al beneficio. Aunque, por diversas razones, Friedman era contrario a que la empresa se implicara en la solución de problemas sociales, generados o no por su actividad, parece que no habría de excluir del planteamiento Friedmaniano ciertas actividades de la empresa directamente sociales si indirectamente pueden llevar

a posteriores beneficios. La posibilidad de conseguir beneficios de la responsabilidad social fue ya apuntada por Peter Drucker (1984, p. 62), hace más de veinte años, al señalar que «la “responsabilidad social” apropiada de la empresa es “domesticar al dragón”, esto es, convertir un problema social en oportunidades económicas y de beneficio económico, en competencia humana, en trabajos bien pagados y en riqueza.» De un modo explícito Jensen (2000), sin renunciar a la búsqueda del valor económico como único objetivo de la empresa, acepta asumir ciertas demandas sociales de grupos implicados si éstas pueden contribuir a maximizar los beneficios a largo plazo. A este enfoque Jensen lo denomina: «maximización ilustrada del valor».

En el capitalismo fiduciario, la regulación de la RSE viene, pues, determinada por: 1) los deberes fiduciarios de los directivos hacia los accionistas, 2) la búsqueda de la maximización del valor para el accionista, 3) el cumplimiento de las leyes y normas del libre mercado, que pueden ampliarse con costumbres éticas locales y 4) la asunción de aspectos sociales si, y sólo si, se estima que conducirán a maximizar el valor de la acción a largo plazo.

3.4. Actuación

Como se ha indicado, en los últimos años, y sin cambiar su filosofía fundamental, muchos defensores de esta teoría sugieren prestar atención y emprender ciertas actividades sociales si proporcionan ventajas competitivas a la empresa (p.e., Porter y Kramer, 2002, 2006) y, en consecuencia, beneficios a largo plazo. En este sentido, Burke y Logsdon (1996, p. 496) ha presentado el concepto de «responsabilidad so-

cial empresarial estratégica» (*Strategic Corporate Social Responsibility*) para referirse a políticas, programas y procesos que rinden «sustanciales beneficios económicos a la empresa, especialmente los apoyados en actividades centrales de la empresa, que así contribuyen a la efectividad de la empresa en el cumplimiento de su misión».

El cálculo coste-beneficio obviamente es clave en esta teoría. Se comprende, por tanto, que pueda hablarse de un nivel «ideal» de RSE determinable por un análisis coste-beneficio (a largo plazo) dependiente de varios factores (McWilliams y Siegel, 2001).

3.5. Comentarios

A diferencia de la teoría anterior inspirada en la teoría social, la teoría del valor para el accionista tiene sus raíces en la teoría económica neoclásica. La aplicación de esta teoría ha llevado, sin duda, a crear riqueza. Los defensores de esta teoría, subrayan que los aspectos sociales ya quedan cubiertos con las debidas restricciones legales y una adecuada política fiscal y social. Aunque la empresa se desentiende de su responsabilidad social más allá de la creación de valor para el accionista, el Estado puede limitar posibles abusos empresariales y mitigar, al menos parcialmente, los impactos sociales negativos ocasionados por algunas empresas.

Crear riqueza es importante, pero la creación de riqueza no es suficiente para lograr una buena sociedad. Se puede crear riqueza al tiempo que se degrada a las personas en su humanidad, se erosiona la convivencia social, se agotan recursos naturales y se contamina el medio ambiente.

Otra crítica a esta teoría es el reduccionismo que supone dirigir empresas exclusivamente según la racionalidad económica, cuando ésta es sólo una parte del concepto más amplio de racionalidad humana. La racionalidad humana incluye también considerar los fines de la acción y aspectos humanos, éticos y sociales no estrictamente económicos.

Por otra parte, el modelo de hombre y de sociedad que subyace en esta teoría es muy incompleto y, por tanto, erróneo. La persona humana es mucho más compleja que la simplificación adoptada aquí, que no es otra que del *homo economicus*, que reduce al hombre a un ser de intereses (económicos) y preferencias.

Es también muy cuestionable la concepción funcionalista, individualista y atomista de la sociedad implícita en esta teoría. La multiplicidad de fines de las instituciones sociales y la interdependencia entre empresa y sociedad son hoy ampliamente reconocidos. En este sentido, si bien la creación de riqueza es primordial entre los fines de la empresa, la contribución de la empresa al bien de la sociedad no se limita a este fin. La empresa crea empleo, suministra bienes y servicios con eficiencia, es un cauce para inversiones rentables, difunde valores, etc.

La defensa de las libertades es acorde con la libertad del hombre pero la libertad necesita un marco ético-legal para evitar abusos en nombre de la libertad por parte de los poderosos. También el derecho de propiedad es importante, pero es muy discutible que sea un derecho absoluto. Desde una perspectiva ética muchos defienden que la propiedad tiene funciones tanto individuales como sociales, que han de ser armonizadas.

Las bases éticas son también insuficientes. Las leyes suelen concretar exigencias éticas, pero la ética es más amplia que las leyes. Las leyes no pueden cubrir todas las exigencias normativas y, con frecuencia, llegan tarde. Por otra parte, aunque ciertamente existen unos deberes fiduciarios del directivo hacia los accionistas, estos deberes morales y legales no son los únicos que el directivo debe asumir. Hay derechos humanos que exigen ser respetados aunque no estén incluidos en las leyes vigentes, así como otros deberes de justicia que pueden estar en contradicción con los deberes fiduciarios, si estos se interpretan como la obligación de buscar el interés del accionista a toda costa. Los diversos deberes éticos deben ser considerados al mismo tiempo por el directivo, armonizándolos y, si es necesario, priorizándolos con sabiduría práctica.

4. TEORÍA DE LOS GRUPOS IMPLICADOS

A diferencia de la teoría anterior, la idea clave de la teoría de los grupos implicados (*stakeholders*) o simplemente teoría de implicados, es que la empresa, y en su nombre los directivos y quienes la gobiernan, tienen responsabilidades hacia todos los grupos constituyentes de la empresa, y no sólo hacia los accionistas. Entre estos grupos de implicados se encuentran los empleados, los accionistas, los clientes y consumidores, los proveedores y la comunidad local. En algunos casos, también pueden considerarse grupos implicados algunas organizaciones cívicas, medios de comunicación y otros grupos sociales. Hay muchas variantes de esta teoría y muchas interpretaciones que no podemos recoger aquí. Nos limitaremos, por tanto, a las propuestas más difundidas.

4.1. Legitimidad

Algunos argumentan que actuar de modo responsable con los implicados conduce a los mejores resultados a largo plazo para todos, también para los accionistas. Se crea valor porque los implicados pueden satisfacer conjuntamente sus necesidades y deseos por medio de acuerdos voluntarios de unos con otros. Aunque tal propuesta parece no salir de la racionalidad económica, para que los acuerdos sean sostenibles en el tiempo, como señala Freeman (1994), deben incluir algún tipo de equidad.

Otros autores acuden abiertamente a teorías éticas para justificar obligaciones gerenciales hacia los grupos implicados, defendiendo que los directivos, de modo explícito o tácito, tienen relaciones fiduciarias con todos los grupos implicados y también con la empresa como entidad abstracta (Evan y Freeman, 1988). Desde otra perspectiva, se afirma que los grupos implicados tienen intereses que han de ser respetados en virtud de su autonomía, y que la empresa ha de crear valor para todos los grupos implicados, y no sólo para los accionistas. Se argumenta también que los derechos de propiedad deben subordinarse a principios de justicia distributiva (Donaldson y Preston, 1995). Otros, desde una perspectiva liberal, invocan la libertad y la necesidad de asumir la responsabilidad empresarial por las consecuencias de sus acciones sobre terceros. Añaden que, cuando una tercera parte es damnificada, debe ser compensada o se debe negociar un nuevo acuerdo con las partes afectadas (Freeman y Phillips, 2002).

La relación entre empresa y sociedad se ve, sobre todo, como una relación de interdependencia entre grupos sociales. La libertad y la libre competencia se aceptan

como valores fundamentales. Los grupos implicados tienen, por tanto, opciones; entre ellas la posibilidad de cooperar con la empresa, y viceversa. De esta cooperación con los implicados emerge la competición entre las empresas. El Gobierno (Estado), en lugar de ser visto como limitador de los intereses económicos de los empresarios, es considerado como un grupo implicado más, en interdependencia con la empresa.

4.2. Orientación

La orientación fundamental para las decisiones empresariales es que éstas deben beneficiar a todos los implicados y a la empresa en su conjunto. Se debe, pues, dirigir y gobernar la empresa a favor de todos los grupos implicados y para la continuidad de la empresa (Evan y Freeman, 1988).

4.3. Regulación

La toma de decisiones, según Evan y Freeman (1988), ha de adecuarse a los siguientes criterios:

1. Buscar y asegurar el beneficio de todos los grupos implicados.
2. De algún modo, los grupos implicados deben participar en las decisiones que substancialmente afecten a su bienestar.
3. La dirección debe actuar en interés de los grupos implicados como su agente y también en interés de la empresa para asegurar la supervivencia de ésta y salvaguardar la implicación de cada grupo a largo plazo.

Este enfoque normativo plantea el problema de determinar los grupos implicados

y, sobre todo, suscita la cuestión de cómo resolver intereses en conflicto. Se ha propuesto equilibrar intereses en conflicto de los grupos implicados, utilizando diversas teorías éticas (Freeman 1994), mediante diálogo con los grupos implicados buscando consenso y también atender a criterios de legitimidad, urgencia y poder (Mitchell et al., 1997).

4.4. Actuación

En relación con el modo de actuar en la aplicación de la teoría de grupos implicados, se han señalado, entre otros, los siguientes criterios para directivos²:

1. Reconocer y seguir activamente las preocupaciones de todos los legítimos grupos implicados.
2. Escuchar y comunicarse abiertamente con los implicados.
3. Adoptar procesos y modos de comportamiento sensibles a las preocupaciones y capacidades de cada uno de los grupos implicados.
4. Reconocer la interdependencia de esfuerzos y compensaciones entre grupos implicados e intentar conseguir una equitativa distribución de beneficios y cargas entre ellos, teniendo en cuenta sus respectivos riesgos y vulnerabilidades.
5. Trabajar en cooperación con otras entidades, públicas y privadas, para asegurar que los riesgos y daños deri-

² The Carson Center for Business Ethics, Toronto (1999). Reproducidos en *Business Ethics Quarterly*, 2002, Vol. 12, pp. 257-264. Ver también en: <http://www.mgmt.utoronto.ca/%7Estake/Principles.htm>.

vados de la actividad empresarial son minimizados y, si no se pueden evitar, son debidamente compensados.

6. Evitar actividades que puedan poner en peligro derechos humanos inalienables (p.e., el derecho a la vida) o generar riesgos que, si son claramente entendidos, resultan manifiestamente inaceptables por grupos implicados relevantes.
7. Reconocer los conflictos potenciales entre el papel del directivo como grupo implicado y sus responsabilidades morales y legales por los intereses de los implicados. Estos conflictos han de resolverse con una comunicación abierta, una información apropiada, sistemas de incentivos y cuando sea necesario con la revisión de una tercera parte.

4.5. Comentarios

Con relación a la teoría de la actuación social de la empresa, la teoría de los grupos implicados permite concretar el modo de determinar responsabilidades específicas de la empresa hacia cada grupo de implicados. Además, conecta los aspectos estratégicos de la empresa con las personas afectadas.

La teoría de los grupos implicados mejora algunas limitaciones de la teoría del valor para el accionista. Así, toma en consideración no sólo la libertad, sino también los legítimos intereses y derechos de los grupos implicados en un sentido más amplio; la propiedad está moderada por la justicia distributiva y las obligaciones del directivo no están restringidas a los deberes fiduciarios hacia los accionistas. Además, incor-

pora un lenguaje que pone de manifiesto que la empresa no es sólo una sociedad de capitales, sino que está formada por varios constituyentes.

Junto a estos aspectos positivos, la teoría de los implicados tiene también sus limitaciones y ha sido objeto de diversas críticas. Una de ellas, procedente de los defensores de la teoría del valor para el accionista, argumenta que la atención a todos los grupos implicados elimina las ventajas de un objetivo básico para evaluar las actividades empresariales (Jensen, 2000). Efectivamente, actuar y evaluar la actuación directiva a partir de una función objetiva de carácter económico tiene ventajas operativas, pero esto no significa que sea lo correcto desde el punto de vista ético. Por otra parte, si cooperar con grupos implicados es fuente de valor a largo plazo, la atención a estos grupos podría no oponerse al objetivo económico aunque sea difícil de cuantificar y, más aún, de incluir en una función objetivo.

Algunas teorías de implicados suponen que el directivo tiene deberes fiduciarios con todos los grupos, lo cual está poco fundamentado. Pero no todos los partidarios de esta teoría lo sostienen. También es cuestionable que sea una exigencia ética la participación de implicados en la toma de decisiones en asuntos que les afecten, a menos que se matice mucho el sentido de la participación.

Otra dificultad no menor está en la cuestión de atender los intereses de los grupos implicados. Algunos autores hablan sólo de intereses, sin más, y eso carece de justificación. Otros, más serios, hablan sólo de legítimos intereses. Aquí la pregunta es cómo determinar qué son intereses legítimos. Queda también en suspenso qué teoría

ética se debe utilizar para resolver conflictos de intereses. Algunos, como Freeman (1994), aceptan que cualquier teoría ética será válida para resolverlos, lo cual da lugar a cierto relativismo ético. Esto es relevante, dado que la teoría de implicados empezó su andadura apoyándose en principios éticos universales, frente a quienes se limitan a cumplir las leyes, para justificar el reconocimiento y respeto a los implicados. Este relativismo en la elección de teorías, conlleva el riesgo de que haya directivos que elijan la teoría que más convenga para justificar lo que previamente ya se ha elegido.

5. TEORÍA DE LA 'CIUDADANÍA EMPRESARIAL' (CORPORATE CITIZENSHIP)

El término «ciudadanía empresarial» (*Corporate Citizenship*) es relativamente antiguo, pero la teoría de la «ciudadanía empresarial» es reciente y aún no completamente desarrollada. La expresión aparece en Estados Unidos en la década de los ochenta, o quizá antes, sobre todo en la práctica empresarial para designar acciones filantrópicas empresariales para contribuir a solucionar determinadas necesidades sociales de la comunidad donde opera la empresa. «La empresa —se afirmaba— ha de ser una buena ciudadana» y, si hay ciudadanos que se preocupan y ayudan a resolver problemas o necesidades sociales, las empresas, sobre todo las grandes, con sus inmensos recursos, no pueden ser menos.

La idea de que las empresas tienen que preocuparse por las comunidades que las acogen, más allá del pago de impuestos, se extendió progresivamente con las protestas antiglobalización a finales del siglo pasado y principios del actual. En gran me-

didada, contribuyó a ello una declaración firmada por 34 directores ejecutivos de las mayores empresas del mundo dentro del *World Economic Forum* de 2002, celebrado ese año en Nueva York en lugar de Davos (Suiza), donde habitualmente tiene lugar. En esta declaración del *World Economic Forum* se afirma que «la *ciudadanía empresarial* se refiere a la contribución que una compañía hace a la sociedad a través de sus actividades empresariales nucleares, su inversión social y programas filantrópicos y su implicación en políticas públicas.»³

5.1. Legitimidad

Se considera que la empresa es parte de la sociedad y ha de participar en la vida social contribuyendo en alguna medida y voluntariamente al desarrollo y bienestar de la sociedad más allá de la creación de riqueza. Esta visión de la relación entre empresa y sociedad difiere de las anteriores teorías (interpenetración, monofuncional, interdependencia con grupos⁴).

Para la mayoría de autores, el concepto de «ciudadanía empresarial», inspirado en la filosofía política, tiene afinidad con la noción de ciudadano, es decir, alguien que forma parte de una nación-estado y está dotado de deberes y derechos. Pero la noción de ciudadano expresa exactamente el modo de entender la ciudadanía empresarial, ya que las empresas multinacionales,

³ <http://www.weforum.org/en/initiatives/corporate-citizenship/index.htm> Acceso realizado el 26 de febrero de 2007.

⁴ Algunos autores ven la noción de ciudadanía referida a la relación que la empresa establece con sus grupos implicados (Waddock y Smith, 2000). Sin embargo, esta idea no parece lo más genuino de esta teoría, ya que si fuera así, apenas se distinguiría de la teoría de los grupos implicados.

primariamente aludidas en esta teoría, no están circunscritas a un ámbito de soberanía política ni están limitadas por un rígido listado de derechos y deberes ciudadanos. Por el contrario, la ciudadanía empresarial suele referirse a un ámbito global y es crucial el sentido de voluntariedad en cooperar al bien de la sociedad.

El concepto de ciudadanía empresarial se apoya en la noción de «participación cívica», la cual enlaza con la tradición aristotélica que considera la sociabilidad humana que busca la cooperación en todos los ámbitos. Según Aristóteles, las economías domésticas participan y contribuyen al bienestar de la ciudad (*polis*). La ciudadanía empresarial se encuadra en esta visión de la sociedad en la cual todas las partes integrantes de la misma han contribuir al bien de la sociedad en su conjunto.

En definitiva, la legitimidad se fundamenta en la necesidad de cooperación social y en la participación responsable de la empresa en lograr una buena sociedad.

5.2. Orientación

La empresa ha de actuar a modo de «buen ciudadano» y todo que se pueda reconocer como tal ha de orientar una actuación social responsable. Esto incluye las contribuciones de la empresa a la sociedad a través de sus actividades propias, la realización de algunas inversiones sociales y programas filantrópicos y ciertas implicaciones en políticas públicas.

5.3. Regulación

Hay, al menos, dos modos de entender cómo la empresa concreta su ciudada-

nía. Uno, propuesto por Wood y Logsdon (2002) se basa en la aplicación de derechos humanos universales y un número limitado de normas éticas universales (hipernormas), al tiempo que se respetan las normas locales consistentes con éstas y se buscan modos de conciliarlas cuando no son consistentes y se implantan procesos sistemáticos de aprendizaje en beneficio de la organización, de los grupos implicados locales y de la comunidad global.

Otra perspectiva es la propuesta por Matten y Crane (2005) que ven el papel de la empresa en administrar ciertos derechos de los grupos implicados en la empresa en países donde los gobiernos han dejado de administrar derechos cívicos, donde no los han administrado todavía y donde la administración de derechos cívicos van más allá de lo que alcanza el gobierno de una nación-estado.

5.4. Actuación

Articular la ciudadanía empresarial, tal como la entienden Logsdon y Wood (2005), requiere:

1. Establecer un conjunto de valores fundamentales e incorporarlos en el código de conducta y en las políticas empresariales que reflejen normas éticas universales.
2. Puesta en marcha por toda la organización con una atenta vigilancia para conocer dónde el código y las políticas encajan bien y dónde pueden no encajar con las expectativas de los grupos implicados.
3. Analizar y experimentar cómo tratar casos concretos.

4. Llevar a cabo un proceso de aprendizaje sistemático para comunicar interna y externamente los resultados de la implantación y las experimentaciones.

La actuación puede también incluir asociaciones entre el sector público y privado para realizar obras de interés social.

Por su parte, Matten y Crane (2005) piensan que las empresas administran derechos cívicos (sociales, civiles y políticos) de tres modos: proporcionado medios para el ejercicio de *derechos sociales* (p.e., educación y servicios médicos), haciendo posible *derechos civiles* (p.e., promoviendo libertad frente a abusos e interferencias de terceras partes) y erigiéndose en cauce para el ejercicio de *derechos políticos* (p.e., siendo un conducto para el ejercicio de los derechos políticos de los individuos). La propuesta de estos autores no es normativa, sino descriptiva de lo que se está haciendo en algunos lugares. Así mismo, ponen el relieve los riesgos políticos que supone asumir tareas tradicionalmente asignadas al gobierno y controladas por mecanismos democráticos.

5.5. Comentarios

El nombre de «ciudadanía empresarial» en algunos lugares resulta más atractivo que el de responsabilidad social. Da idea de que la empresa es parte activa de la sociedad y no sólo una entidad con responsabilidades exigidas por otros. No olvidemos que éste fue el término elegido por los altos directivos firmantes de la citada declaración del *World Economic Forum*. Sin embargo, en Europa, hoy por hoy, sigue siendo más popular hablar de responsabilidad social de la empresa.

Aparte del anterior aspecto semántico, el modelo de «ciudadanía empresarial» entraña un concepto de empresa y de relación empresa-sociedad que va más allá del estrecho concepto funcional implícito en el modelo de valor para el accionista. Aquí, al igual que el modelo de los grupos implicados, la empresa no es considerada únicamente como un agente económico. Amplía también la visión de «interpenetración» empresa-sociedad y va más allá también de reducir la relación empresa-sociedad a la interdependencia entre empresa y grupos implicados, aunque la puede incluir. La empresa es vista, sobre todo, como un actor social dentro la sociedad.

Dentro de la perspectiva global, el concepto de ciudadanía empresarial, cuando es sinceramente aplicado, evita riesgos, proporciona reputación y puede mejorar los resultados a largo plazo.

Este modelo, como las anteriores, no está tampoco exento de algunas críticas. Una es que se trata de un concepto vago y difícil de articular. También se han criticado los fundamentos conceptuales, todavía muy incipientes y sujetos a controversia (Moon *et al.*, 2005, Van Oosterhout, 2005).

La crítica probablemente más importante se refiere a la legitimidad de la empresa de asumir funciones que tradicionalmente ha realizado el Estado y la cuestión del control social que muchas actividades de ciudadanía empresarial deberían tener. Se teme que dado el poder económico de las grandes multinacionales, su acción «ciudadana» pueda terminar en una intromisión en la soberanía de países con gobiernos débiles o con poca capacidad de regulación.

6. CONCLUSIÓN

La distinción analítica que aquí hemos introducido nos ha permitido revisar con cierto detalle cuatro elementos claves, empezando por las condiciones de legitimidad de la RSE en cada teoría. La revisión efectuada, tras señalar las limitaciones de cada teoría, permite concluir que las actuales teorías de RSE, aunque cada una aporta aspectos interesantes, en general, son deficientes. Necesitan, por tanto, serias mejoras o incluso nuevos enfoques que revisen sus fundamentos conceptuales.

No cabe duda de que el concepto que se tenga de RSE depende de los conceptos subyacentes asumidos de empresa y sociedad. Una visión mecanicista de la empresa, reducida a un mero instrumento económico conduce a una visión de la RSE completamente distinto de otra que vea la empresa no sólo como un instrumento económico, sino también y sobre todo como una realidad humana. Ver la empresa como una comunidad de persona que actúa y sirve a una comunidad más amplia no sólo creando riqueza sino también proporcionado trabajo, bienes y servicios e impactando sobre el medio ambiente y la sociedad de diversos modos, puede ayudar a vislumbrar un modo distinto de entender la empresa y sus responsabilidades en la sociedad.

Quizá el problema principal de las teorías expuestas es que se han desarrollado sobre teorías procedentes de ciencias particulares: la sociología (teoría de la actuación social de la empresa), la economía (teoría del valor para el accionista) y la teoría política (teoría de la ciudadanía empre-

sarial). La teoría de los grupos implicados, que trata de situarse en una perspectiva ética, lo hace desde una perspectiva racionalista. Está apoyada en presupuestos filosóficos de autores como Kant (Evans y Freeman, 1988), Rawls y Nozick (Freeman y Phillips, 2002), entre otros. Esto presenta los problemas propios del racionalismo. El racionalismo, al menos en su forma más radical, apela a la razón encerrada en sí misma como única fuente de conocimiento y justificación. Los principios éticos racionalistas se suponen evidentes en sí mismos y ajenos al bien del hombre y de la consideración de la naturaleza humana, que suponen incognoscible. Esto da lugar a una multitud de teorías, dependiendo del principio básico elegido (Kantianismo, Utilitarismo, etc.).

A mi juicio, podría mejorarse la teoría de RSE adoptando una visión más global, que considere simultáneamente las perspectivas económica, sociológica, política y ética, y una filosofía realista. Sin embargo, en la situación actual, falta todavía mucha investigación y desarrollo hasta poder presentar una teoría más sólida de la RSE. Entretanto, las teorías vigentes, con las pertinentes modificaciones y con ayuda del sentido común, pueden proporcionar una orientación normativa para formular e implantar políticas empresariales de responsabilidad social. Confiamos en que algunos de los comentarios incluidos en este trabajo puedan ayudar a un correcto discernimiento. También la experiencia práctica, que con frecuencia precede a la teoría, puede proporcionar elementos de reflexión que ayuden a enriquecer los futuros desarrollos teóricos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACKERMAN, R. W. (1973): «How companies respond to social demands». *Harvard Business Review*, Vol. 51, n.º 4, pp. 88-98.
- BOWEN, H. R. (1953): *Social Responsibilities of the Businessman*. Harper & Row. New York.
- BURKE, L. y J. M. LOGSDON (1996): «How Corporate Social Responsibility Pays Off». *Long Range Planning*, Vol. 29, n.º 4, pp. 495-502.
- CARROLL, A. B. (1979): «A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance». *Academy of Management Review*, Vol. 4, n.º 4, pp. 497-505.
- CARROLL, A. B. (1999): «Corporate Social Responsibility. Evolution of Definitional Construct». *Business & Society*, Vol. 38, n.º 3, pp. 268-295.
- COLLINS, D. (1989): «Organizational Harm, Legal Condemnation and Stakeholder Retaliation: A Typology, Research Agenda and Application». *Journal of Business Ethics*, Vol. 8, n.º 1, pp. 1-13.
- DAVIS, K. (1973): «The Case For and Against Business Assumption of Social Responsibilities». *Academy of Management Journal*, Vol. 16, n.º 2, pp. 312-322.
- DONALDSON, T. y L. E. PRESTON (1995): «The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications». *Academy of Management Review*, Vol. 20, n.º 1, pp. 65-91.
- DONATI, P. (2002): *Introduzione alla sociologia relazionale*. Angeli. Milano.
- DONATI, P. (2006): *Repensar la sociedad: el enfoque relacional*. Ediciones Internacionales Universitarias. Madrid.
- DRUCKER, P. (1984): «The New Meaning of Corporate Social Responsibility». *California Management Review*, Vol. 26, n.º pp. 53-63.
- EVAN, W. M. y R. E. FREEMAN (1988): «A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism», en T. BEAUCHAMP y N. BOWIE (ed.): *Ethical Theory Business*. Prentice Hall. Englewood Cliffs, pp. 75-93.
- FREEMAN, R. E. (1994): «The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions». *Business Ethics Quarterly*, Vol. 4, n.º 4, pp. 409-429.
- FREEMAN, R. E. y R. A. PHILIPS (2002): «Stakeholder Theory: A Libertarian Defence». *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12, n.º 3, pp. 331-349.
- FRIEDMAN, M. (1970): «The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits». *New York Times Magazine*, September 13, pp. 32-33, 122, 126.
- FRIEDMAN, M. y R. FRIEDMAN (1962): *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press. Chicago.
- JENSEN, M. C. (2000): «Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function», en M. BEER y N. NOHRIA (ed.): *Breaking the Code of Change*. Harvard Business School Press. Reproduced in *Business Ethics Quarterly* 12(2), 235-256. Boston, pp. 37-58.
- JENSEN, M. C. y MECKLING, W. (1976): «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Capital Structure». *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, n.º 4, pp. 305-360.
- LOGSDON, J. M. y WOOD, D. J. (2005): «Implementing Global Business Citizenship: Multi-Level Motivations», en J. HOOKER (ed.): *International Corporate Responsibility: Exploring the Issues*. Carnegie Mellon University Press. Pittsburgh.
- MAHON, J. F. y WARTICK, S. L. (2003): «Dealing with Stakeholders: How Reputation, Credibility and Framing Influence the Game». *Corporate Reputation Review*, Vol. 6, n.º 1, pp. 19-35.
- MATTEN, D. y CRANE, A. (2005): «Corporate Citizenship: Towards an Extended Theoretical Conceptualization». *Academy of Management Review*, Vol. 30, n.º 1, pp. 166-179.
- MCWILLIAMS, A. y SIEGEL, D. (2001): «Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective». *Academy of Management Review*, Vol. 26, n.º 1, pp. 117-127.
- MITCHELL, R., AGLE, B. R. y WOOD, D. J. (1997): «Towards a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts». *Academy of Management Review*, Vol. 22, n.º 4, pp. 853-886.
- MOON, J., CRANE, A. y MATTEN, D. (2005): «Can Corporations Be Citizens? Corporate Citizenship as a Metaphor for Business Participation in Society». *Business Ethics Quarterly*, Vol. 15, n.º 3, pp. 429-453.
- PORTER, M. E. y KRAMER, M. R. (2002): «The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy». *Harvard Business Review*, Vol. 80, n.º 12, pp. 56-69.
- PORTER, M. E. y KRAMER, M. R. (2006): «Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility». *Harvard Business Review*, Vol. 84, n.º 12, pp. 78-92.
- PRESTON, L. E. y POST, J. E. (1975): *Private Management and Public Policy. The Principle of Public Responsibility*. Prentice Hall. Englewood Cliffs, NJ.

- ROSS, S. (1973): «The Economy Theory of the Agency: the Principal's Problem». *American Economic Review*, Vol. 63, n.º pp. 134-139.
- SELZNICK, P. (1957): *Leadership and Administration*. Haper & Row. New Yorl.
- SETHI, S. P. (1975): «Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytical Framework». *California Management Review*, Vol. 17, n.º 3, pp. 58-64.
- SETHI, S. P. (1979): «A Conceptual Framework for Entironmental Analysis of Social Issues and Evaluation of». *Academy of Management Review*, Vol. 4, n.º pp. 63-74.
- VAN OOSTERHOUT, J. H. (2005): «Corporate Citizenship: An Idea Whose Time Has Not Yet Come». *Academy of Management Review*, Vol. 30, n.º 4, pp. 677-681.
- WADDOCK, S. y SMITH, N. (2000): «Relationships: The real challenge of corporate global citizenship». *Business & Society Review*, Vol. 105, n.º 1, pp. 47-62.
- WARTICK, S. y COCHRAN, P. L. (1985): «The Evolution of Corporate Social Performance Model». *Academy of Management Review*, Vol. 10, n.º 4, pp. 758-769.
- WOOD, D. J. (1991a): «Toward improving corporate social performance», Vol. 34 Issue 4, p. 66. *Business Horizons*, Vol. 34, n.º 4, pp. 66-73.
- WOOD, D. J. (1991b): «Corporate Social Performance Revisited». *Academy of Management Review*, Vol. 16, n.º 4, pp. 691-718.
- WOOD, D. J. y LODGSON, J. M. (2002): «Business Citizenship: From individuals to organizations». *Business Ethics Quarterly*, Ruffin Series, n.º 3, pp. 59-94.

Economía del gobierno empresarial orientado a los interesados: el caso de la empresa intensiva en conocimiento

Compartir poder de decisión entre accionistas y trabajadores en la empresa puede llegar a ser la consecuencia natural de una evolución en las características de los activos productivos que, como el conocimiento y el capital humano que resulta del mismo, son cada vez más importantes en sus estrategias competitivas. Comprender las limitaciones a las que se enfrenta el gobierno corporativo orientado a los accionistas en estas circunstancias es imprescindible para calibrar cuál puede ser el futuro de la nueva empresa orientada a todos los interesados que se propugna desde diferentes ámbitos, incluido el propio de la responsabilidad social corporativa.

Enpresetan akziodun eta langileen artean erabakitzeke ahalmena banatzea aktiboproduktiboen ezaugarrietan eboluzio baten ondorio naturala izatera hel daiteke. Gainera, banatze horren ondorioz ezagutza eta gizarte soziala sortzen dira. Ondorio hauek gero eta garrantzi gehiago daukate beraien lehiakortasuneko estrategietan. Akziodunerantz zuzendutako gobernu korporatiboak egoera hauetan aurre egin dizkien zailtasunak ulertzea beharrezkoa da enpresa berrien etorkizuna zein izan daitekeen neurtzeko, zeinak arlo desberdinatik bultzatzen duen, erantzukizun enpresa sozialatik ere barne.

Sharing the decision making power between shareholders and employees within the company may be a natural consequence of an evolution in the characteristics of the productive assets which, like knowledge and human capital resulting from it, are more and more important in firms' competitive strategies. The investigation of the constraints faced by shareholders oriented mode of corporate governance when applied to knowledge intensive firm, will help us to understand the future developments of the stakeholders' oriented mode of the corporate governance recommended by commentators from fields such as Corporate Social Responsibility.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Elementos del problema de contratación
 3. Resultados del proceso
 4. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: conocimiento, eficiencia estática, eficiencia dinámica, gobierno corporativo

N.º de clasificación JEL: M14, L31, D21

1. INTRODUCCIÓN

El amplio debate sobre cómo mejorar el gobierno corporativo está motivado, en su mayor parte, por las crisis de confianza entre los accionistas minoritarios a raíz de escándalos y abusos detectados en empresas cotizadas en los mercados financieros más desarrollados. Los diagnósticos, recomendaciones e iniciativas legislativas y auto-reguladoras (códigos de buen gobierno) para dar seguridad a los inversores financieros, se entremezclan con las propuestas desde la responsabilidad social corporativa (RSC), en las que se reclama una nueva estrategia de las empresas que reconozca y gestione adecuadamente la relación de interdependencia entre la empresa y la sociedad de que forma parte. En la formulación y puesta en práctica de la nueva estrategia social se recomienda a las empresa que suscriban un nuevo contrato con todos los grupos de interés, incluida la sociedad en general, a través del cual se comparten los beneficios adicionales que

resultan de la nueva relación (Handy, 2002, Davis, 2005, Porter y Kramer, 2006). Actuar de forma socialmente responsable en la dirección propuesta no perjudicará a los beneficios de la empresa ni a la riqueza de los accionistas, sino todo lo contrario: Primero, porque la RSC crea más riqueza y, aunque una parte de ella se comparte con otros grupos de interés, los accionistas también participan del reparto; segundo, porque la RSC promueve una nueva ética en los negocios debido al carácter incompleto del contrato que se suscribe entre la empresa y los grupos de interés, el cual se basa necesariamente en la confianza mutua entre la empresa y cada uno de los colectivos que se relacionan con ella, incluidos los accionistas.¹

¹ Aglieta y Reberlioux (2005) y Rodríguez Fernández (2003) exponen las limitaciones del modelo financiero de gobierno corporativo y ofrecen justificaciones, adicionales a las que se presentan en este trabajo, sobre porqué es necesario un gobierno orientado a los interesados.

El optimismo entre quienes defienden la RSC como modelo de gestión en cuanto a transformar la empresa en una forma de organización y gobierno con objetivos múltiples e igualmente ponderados, que además interiorice los efectos externos de las decisiones orientadas a maximizar los beneficios (Tirole, 2001), contrasta con la escasez de análisis rigurosos donde se demuestra la coherencia interna del argumento y se demuestra que, efectivamente, las propuestas llevan a una solución de ganancia (*win, win*) para todos. Nada se dice, por ejemplo, sobre las características que debe tener ese nuevo contrato y si deben ser las mismas en los contratos que suscriben con todos los grupos de interés. Tampoco se clarifican los beneficios y costes en juego en la nueva relación, especialmente lo que ganan y pierden los actuales accionistas que ocupan los puestos de poder en las empresas existentes en el tránsito hacia el nuevo modelo de empresa.

El objetivo de este trabajo es resumir los principales resultados de una investigación más amplia (Salas Fumás, 2007) sobre el diseño de sistemas de gobierno corporativo en empresas orientadas a los interesados, y de modo especial en empresas donde la relación singular entre la empresa y los grupos de interés incluye entre estos últimos a los trabajadores cuyo capital humano incorporado específico a la empresa es el resultado de inversiones previas en conocimiento.

La investigación arranca en las aportaciones de Rajan y Zingales (2002) y Zingales (2000) donde se señala que la necesidad de cambio en los modelos de gobierno corporativo tienen su origen en la emergencia de una «nueva empresa». Esta nueva empresa es consecuencia de cambios en el entorno competitivo y de nuevas fuentes de ventajas competitivas sostenibles, de manera que los activos físicos, que son la fuente

de ventajas en la sociedad industrial dejan paso a otros activos de naturaleza intangible entre los que destaca el conocimiento. También se inspira en la dirección estratégica, que desde hace algún tiempo insiste en que la empresa debe organizarse y gobernarse buscando adquirir, retener y proteger conocimiento y competencias valiosas para la organización (Grant, 1996, Kogut y Zander, 1996, Teece *et al.*, 1997). Sin embargo, los trabajos sobre la «nueva empresa» y sobre la «empresa basada en el conocimiento y las competencias» no han formalizado el problema de diseño del sistema de gobierno corporativo para esta nueva empresa ni han diferenciado entre la problemática que se plantea cuando son los accionistas quienes financian la inversión en conocimiento o cuando son los trabajadores.²

A modo de resumen, el razonamiento que inspira este trabajo se sintetiza en los siguientes términos: El conocimiento que proporciona ventajas competitivas es específico a la organización; el conocimiento está incorporado en las personas; las personas no se compran ni se venden por lo que el control último sobre el conocimiento está en la persona que lo posee, independientemente de quien lo haya pagado (esto le distingue de la situación donde el conocimiento está incorporado en máquinas o procesos que sí se pueden comprar y poseer en propiedad); los costes de transacción (debido a la incertidumbre sobre cómo van a transcurrir las transacciones en el futuro entre los trabajadores y quienes les emplean) impiden regular el intercambio entre trabajador y

² La ausencia de formalización es también la característica general de los trabajos que han relacionado la teoría de los derechos de propiedad y los contratos con el problema de gobierno en la empresa orientada a los interesados, Asher y otros (2005), Coff (1999), Grandori (2005), Osterloh y Frey (2006).

empresa bajo los contratos completos y es preciso recurrir a los contratos incompletos; los contratos incompletos incorporan mecanismos de decisión para dar respuesta a las contingencias que no han sido anticipadas en el momento de redactar el contrato inicial; al elegir el mecanismo de gobierno es preciso tener en cuenta la singularidad del conocimiento incorporado en las personas como recurso estratégico.

El resto del trabajo se organiza como sigue. En el siguiente apartado se describen los elementos que componen el marco conceptual de la contratación entre accionistas y trabajadores. El apartado segundo muestra los resultados de la contratación bajo los diferentes supuestos planteados. Las conclusiones resumen los mensajes que se extraen del ejercicio analítico.

2. ELEMENTOS DEL PROBLEMA DE CONTRATACIÓN

Supongamos una situación de producción conjunta en la que intervienen servicios de trabajo y servicios de capital los cuales, combinados bajo una determinada tecnología producen un bien o servicio que se vende al mercado final en condiciones de competencia. Los activos necesarios para la producción deben proveerlos entre unos agentes que genéricamente llamamos accionistas y otros que se identifican como trabajadores. Se excluye la posibilidad de que los trabajadores financien las inversiones en activos humanos y no humanos, capital físico, mientras que los accionistas tienen suficiente capacidad financiera para proveer los dos. Otra combinación factible es que los accionistas financien la inversión en capital físico y los trabajadores la inversión en conocimiento que da lugar al capi-

tal humano. El capital humano está incorporado en los trabajadores y puesto que las personas no se pueden comprar y vender la propiedad del capital humano no es transferible aunque sí se pueden contratar los servicios del trabajo que prestan los trabajadores. En cambio, la propiedad del capital físico es transferible sin restricciones. Cada unidad de capital físico y cada unidad de conocimiento requieren una unidad de inversión monetaria de manera que K unidades de capital físico y H de capital humano requieren un desembolso de K y H unidades monetarias, respectivamente.

La inversión en conocimiento que dará lugar a capital humano productivo no es información verificable y por ello no puede formar parte de contratos explícitos y defendibles delante de tribunales de justicia³. Además los activos tienen una vida útil productiva que se prolonga en el tiempo pero en el momento de hacer la inversión resulta imposible anticipar todas las contingencias que pueden ocurrir a lo largo de la relación productiva. Todo ello implica que los contratos entre accionistas y trabajadores serán contratos necesariamente incompletos y requerirán de un mecanismo de gobierno (es decir, de un mecanismo para decidir qué hacer cuando ocurra una contingencia no prevista en el contrato inicial).

La secuencia temporal de decisiones a tomar se representa esquemáticamente en el cuadro n.º 1.

En el momento inicial, tiempo 0, se decide quien financia cada inversión, la que da lugar al capital físico y la que da lugar al

³ Arrow (1973) y Teece (1987) profundizan en las peculiaridades de la información y el conocimiento como bienes económicos y la dificultades que plantean los contratos para el intercambio de información y la protección del valor del conocimiento.

Cuadro n.º 1

Distribución temporal de las decisiones

Tiempo 0	Tiempo 1	Tiempo 2	Tiempo 3
Se decide sobre quién financia la inversión	Se decide sobre el volumen de inversión	Se decide sobre la asignación de trabajo y capital	Se compete en el mercado de producto

Fuente: Elaboración propia.

capital humano. Suponemos que la inversión en capital físico siempre la financian los accionistas de manera que la duda está en quién financia la inversión en conocimiento, los trabajadores o los accionistas. En el tiempo 1 se decide sobre la cantidad de inversión a realizar, asumiendo que la decisión corresponde a quien financia el activo. Con la dotación de activos disponibles según las inversiones anteriores, en el tiempo 2 accionistas y trabajadores negocian las condiciones del intercambio y la colaboración que dará como resultado una producción y una riqueza creada (valor menos coste). Esta riqueza determina la fortaleza competitiva de la empresa en el tiempo 3 cuando compete con otras empresas en el mercado de producto.

Se supone que el capital físico es de uso general mientras que el capital humano puede tener diferente grado de especificidad a la relación productiva. El carácter general del capital físico significa que su valor fuera de la relación productiva que ha justificado la inversión inicial es siempre al menos igual al coste de la inversión. Por tanto si se ha invertido por un coste K , el valor en el mercado del activo es K (nadie paga más por un activo que se puede comprar en el mercado a su coste de producción). Si la espe-

cificidad del capital humano decimos que es λ , entre 0 y 1, esto significa que la inversión H en conocimiento que se realiza inicialmente tiene un valor en el mercado, fuera de la relación productiva, igual a λH . De manera que cuando $\lambda = 0$ el valor del capital humano fuera de la relación es igual a cero (activo totalmente específico), mientras que si $\lambda = 1$ el capital humano es general.

Definimos por $U = F(K, H)$ la utilidad, en forma de disposición a pagar de los compradores por el bien o servicio producido en el tiempo 2. La utilidad/disposición a pagar crece con las cantidades de capital físico y capital humano empleadas aunque el crecimiento ocurre a tasa decrecientes (rendimientos marginales positivos pero decrecientes). La riqueza creada por la empresa es igual a la disposición a pagar menos el coste de oportunidad de producción, es decir $W = F(K, H) - K - \lambda H$. Esta riqueza se determina en términos de coste de oportunidad, es decir valor de los recursos invertidos en usos alternativos, no en términos de costes de producción, pues la parte de coste totalmente hundido no tiene valor de oportunidad. Los consumidores del producto tienen dos alternativas entre las que elegir que corresponden a la oferta de la empresa y la de otra empresa competidora.

La riqueza creada por la empresa rival viene dada por $W_b = U_b - C_b$, donde U_b es la disposición a pagar y C_b es el coste de producción. Se supone que $W > W_b$, es decir la empresa de referencia crea más riqueza que la empresa rival. Una forma de justificar esta relación es a través de la especificidad de los activos en capital humano. El capital humano H de la empresa de referencia representa sólo λH unidades de capital para la empresa rival debido a que es específico a la actividad que aquella realiza. De esta forma $W_b = F(K, \lambda H) - K - H$. Puesto que $\lambda < 1$, entonces por las propiedades de la función de producción $U > U_b$ para un valor de H dado y, por tanto, $W > W_b$. Nótese que si el capital humano fuera totalmente general con $\lambda = 1$ entonces las dos empresas crean la misma riqueza.

En el periodo 3, cuando compiten en el mercado de producto, las empresas utilizan el precio para atraer a los compradores a que compren su producto. Si P y P_b son los precios de cada empresa, la utilidad neta del consumidor si compra el producto de la primera o si compra el producto de la segunda será, respectivamente, $U - P$ y $U_b - P_b$. Los consumidores compran el producto que les proporciona mayor utilidad y las empresas deciden el precio con el objetivo de maximizar el beneficio. En el equilibrio, cuando los consumidores no quieren cambiar de empresa y una empresa no quiere cambiar su precio si la otra tampoco lo hace, se cumple:

$$U - P^* = U_b - P_b^* \text{ y } P_b^* = C_b \quad (1)$$

Los asteriscos indican precios de equilibrio. En el equilibrio las dos empresas ofrecen la misma utilidad neta a los compradores y la empresa b fija el precio más bajo posible para evitar pérdidas (precio igual a coste de oportunidad). Resolviendo para

P^* , se obtiene, $P^* = U - U_b + C_b$. Por tanto, la utilidad neta del consumidor (excedente) es $U - P^* = W_b$ mientras que la empresa obtiene una cuasi renta, QR , igual a,

$$\begin{aligned} QR = P^* - K^* - \lambda H^* &= (U - K^* - \lambda H^*) - \\ &- (U_b - C_b) = W - W_b = F(K^*, H^*) - \\ &- K^* - \lambda H^* - W_b \end{aligned} \quad (2)$$

Los asteriscos indican ahora que la empresa ya ha decidido previamente las cantidades de recursos que utiliza en la producción.

En el tiempo 2 accionistas y trabajadores negocian para repartirse la cuasi renta. La negociación transcurre bajo las reglas del proceso / solución que propone Nash en su modelo, de manera que en la solución de equilibrio cada parte negociadora consigue una contrapartida que incluye lo que puede conseguir rompiendo la colaboración y destinando el recurso bajo su control a usos alternativos, más una participación en la riqueza que se crea continuando la colaboración; esta participación es proporcional a su poder negociador.⁴ Respectivamente para accionistas y trabajadores la contrapartida que obtienen en esa negociación viene dada por (con las variables de recursos en las cantidades que hacen máxima la riqueza total):

$$\begin{aligned} G(K^*, H^*) &= K^* + (1 - \alpha) (F(K^*, H^*) - \\ &- K^* - \lambda H^* - W_b) \end{aligned} \quad (3)$$

$$\begin{aligned} S(K^*, H^*) &= \lambda H^* + \alpha (F(K^*, H^*) - \\ &- K^* - \lambda H^* - W_b) \end{aligned} \quad (4)$$

Siendo α (valores entre cero y uno) el parámetro que mide el poder negociador relativo de los trabajadores ($(1 - \alpha)$ para los

⁴ Zingales (1998) propone una definición de gobierno corporativo en términos de disputa de las cuasi rentas de la empresa al que se acerca el modelo de negociación que subyace en nuestro modelo.

accionistas). Nótese que los trabajadores obtienen un pago por su valor humano igual a λH^* tanto si financian ellos la inversión en conocimiento como si la financian los accionistas. Esto es así por la hipótesis de que los accionistas no pueden apropiarse del capital humano incorporado en los trabajadores (no es posible la esclavitud).

A partir de estos pagos en el tiempo 2, los accionistas y trabajadores ya conocen la ganancia neta por la inversión que realizan en el tiempo 1 en función de su participación en la financiación de la misma. Por ejemplo si los accionistas financian el capital físico y los trabajadores la inversión en conocimiento entonces los pagos netos respectivos serán $G(K^*, H^*) - K^*$ y $S(K^*, H^*) - H^*$. Las cantidades que se invierten en los respectivos recursos son las que hacen máxima la ganancia neta en cada caso. A partir de la solución se obtiene la riqueza creada cuando los accionistas financian todo, capital físico y conocimiento, y cuando los accionistas financian el físico y los trabajadores el conocimiento. Comparando la riqueza creada total en cada caso es posible determinar la solución a la pregunta en el tiempo cero sobre quién interesa que financie la inversión en conocimiento.

3. RESULTADOS DEL PROCESO

Evitaremos los detalles de las soluciones y resumiremos los resultados principales en forma de proposiciones.

3.1. Eficiencia estática

Proposición 1.—En el equilibrio competitivo los consumidores obtienen un excedente igual a W_b , y las empresas una cuasi

renta o beneficio ex post igual a $W - W_b$, la empresa de referencia y un beneficio igual a cero la empresa b.

La Proposición 1 resume el resultado de la competencia en el tiempo 3 cuando las empresas se disputan la disposición a pagar de los consumidores y estos aprovechan la competencia entre las empresas para capturar una parte de la riqueza creada. Como ya se adelantó en la descripción del proceso de contratación, la empresa obtiene un beneficio ex post positivo en cuanto crea más riqueza que las empresas competidoras. Por tanto la riqueza creada, diferencia entre valor y coste de oportunidad, es la medida de fortaleza competitiva ex ante que permite valorar las oportunidades de beneficio ex post.

La riqueza creada (fortaleza competitiva) no es suficiente para conocer la ventaja competitiva porque ésta depende de la riqueza propia y de la riqueza de las empresas competidoras. Es decir, la diferencia de riqueza creada con la empresa competidora determina la ventaja competitiva que está correlacionada positivamente con el beneficio ex post.

Cuando las dos empresas ofrecen productos que son percibidos como sustitutos perfectos por los compradores, entonces la disposición a pagar por ellos será la misma y cualquier ventaja competitiva tendrá que ser en forma de menores costes. Si aumentar el valor del bien para el comprador supone incrementos en los costes para que la empresa no pierda ventaja competitiva tendrá que ocurrir que el incremento en valor sea al menos igual al incremento en coste. Las variables de valor y coste están dadas a corto plazo y la variable de decisión de las empresas es el precio que se determina por las condiciones de la competencia.

El resultado tiene relevancia para la RSC porque a veces dentro de ella se discute sobre si la maximización del beneficio es o no la función objetivo de la empresa que lleva a resultados socialmente eficientes. De la exposición anterior se deduce que el beneficio es la recompensa que la empresa recibe a cambio de su superioridad competitiva en forma de riqueza creada por encima de la riqueza creada por las demás empresas rivales. La empresa debe orientar sus esfuerzos de gestión a aumentar la riqueza creada ex ante porque éste es el medio más eficaz de mejorar la recompensa/beneficio ex post, cuando el proceso competitivo haya concluido. Por supuesto la empresa se preocupa de la riqueza creada porque quiere conseguir el máximo beneficio. El objetivo (fin) de la empresa es el beneficio, mientras que crear riqueza (posicionarse en el mercado con una oferta atractiva de relación valor-coste) es la estrategia (medio) para conseguirlo. En ausencia de efectos externos la riqueza creada es la medida de desempeño mejor correlacionada con el bienestar social. Por tanto la competencia alinea el interés de la empresa (el beneficio) con el interés de la sociedad (la riqueza creada) si no existen efectos externos importantes.

La riqueza creada es un indicador de bienestar previo a cualquier propuesta de reparto. La competencia, al fijar los precios de equilibrio, determina el reparto de la riqueza creada entre las empresas y los consumidores. Cuánto más parecida es la fortaleza competitiva (riqueza creada) de las empresas que compiten en el mercado, mayor es la parte de riqueza creada que capturan los consumidores. En la explicación del párrafo anterior los consumidores capturan toda la riqueza cuando la ventaja competitiva es nula, es decir $W = W_0$. En

condiciones ideales (suponemos que los consumidores conocen las ofertas sin costes relevantes y pueden pasar de comprar una u otra sin que haya costes por haber cambiado la decisión de compra) la mejor defensa de los intereses de los consumidores es a través de la competencia. La parte de riqueza creada que esperan conseguir las empresas en el proceso competitivo servirá de estímulo para otros grupos de interés que tendrán expectativas de recibir una parte de la misma. Sobre esas expectativas se tomarán las decisiones de inversión ex ante que darán como resultado la dotación de recursos, capacidades y competencias sobre las que se asienta la riqueza creada ex post. Para valorar socialmente estas decisiones la creación de riqueza se analiza como parte de la eficiencia dinámica.

3.2. Eficiencia dinámica

Proposición 2.—En general la solución donde los accionistas financian la inversión en capital físico y la inversión en conocimiento da lugar a una riqueza creada inferior a la riqueza potencial, excepto cuando se cumple $\alpha = \lambda = 0$.

Proposición 3.—En general la solución en la que los trabajadores financian la inversión en conocimiento y los accionistas financian la inversión en capital físico da lugar a un nivel de riqueza inferior a la riqueza potencial, excepto cuando $\alpha = 1$ o $\lambda = 1$.

Proposición 4.—Para hacer máxima la riqueza creada, los trabajadores deben financiar la inversión en conocimiento cuando se cumple que $\alpha \geq \alpha^c = (1 - \lambda)/(2 - \lambda)$; en caso contrario es preferible que la inversión en conocimiento sea financiada por los accionistas.

Las ventajas de diversificar riesgos hacen recomendable que, en entornos de incertidumbre, fáciles de incorporar al entorno productivo que se acaba de describir, sean los accionistas quienes financien las inversiones que soportan los retornos inciertos. No obstante, en los entornos donde existe un grado imperfecto de apropiación de las rentas de la inversión, la financiación por parte de los accionistas lleva a resultados subóptimos en términos de riqueza creada (Proposición 2). La apropiación total de las rentas que conlleva la inversión en conocimiento por parte de los accionistas ocurre cuando el capital humano es totalmente específico, y por tanto su valor fuera de la relación es nulo y, además, los trabajadores tienen un nulo poder negociador para disputar las cuasi rentas de la relación. Por esta razón, las condiciones que crean los incentivos adecuados entre los accionistas para que sus decisiones de inversión en capital humano y en capital físico sean socialmente eficientes, son aquellas donde el capital humano tiene un valor nulo fuera de la transacción y además los trabajadores no tienen poder negociador para disputar las cuasi-rentas que asigna a la empresa la competencia (ventaja competitiva) en el mercado de productos.⁵

Puesto que en condiciones generales los accionistas toman decisiones subóptimas de inversión cuando financian la inversión en conocimiento, resulta de interés conocer qué ocurre cuando son los traba-

jadores quienes financian la inversión en conocimiento (ignorando los efectos sobre su utilidad de asumir riesgos o, si se quiere, suponiendo que son neutros al riesgo). La proposición 3 establece que, en general, también en este caso la riqueza creada será inferior a la potencial y sólo cuando el capital humano que resulta de la inversión en conocimiento es totalmente general o cuando los trabajadores tienen todo el poder negociador y capturan íntegramente las cuasi rentas, la decisión de que sean ellos quienes financian la inversión en conocimiento lleva a decisiones óptimas en términos de máxima riqueza creada. Puesto que los trabajadores se apropian íntegramente del valor de oportunidad del capital humano incorporado, una condición suficiente para que inviertan en conocimiento la cantidad que maximice la riqueza creada es que el capital humano generado resultante de la inversión sea de carácter general, es decir, mantenga un valor de oportunidad igual al coste de la inversión. Cuando el capital humano es parcial o totalmente específico la condición para que los trabajadores inviertan en conocimiento la cantidad socialmente óptima es que en la negociación ex post los trabajadores capturen todas las cuasi rentas que concede a la empresa el proceso competitivo en el mercado de producto.

La proposición 4 es continuación natural de los dos anteriores y establece condiciones lógicas en los dos parámetros del modelo (el poder negociador de los trabajadores y la empleabilidad de su capital humano) sobre quién debe asumir la decisión de financiar la inversión en conocimiento, los trabajadores o los accionistas, con el fin de hacer máxima la riqueza creada (en los entornos de óptimo de segundo rango). Como era de esperar la recomendación de que sean los accionistas (trabajadores)

⁵ Si la inversión específica se materializa en activos materiales el problema de *hold up* se puede evitar a través de la propiedad única de todos los activos, es decir soluciones de integración vertical, como ha demostrado la teoría de los costes de transacción (Williamson, 1985). La singularidad del problema de inversión en conocimiento que da lugar a capital humano específico incorporado en las personas es que la solución de integración vertical no es factible.

quienes financien la inversión en conocimiento aparece cuando menor (mayor) es el poder negociador de los trabajadores y más específico (general) es el capital humano asociado a ese conocimiento.

La exposición deja claro que, en entornos donde el conocimiento es un recurso importante para la producción, la competitividad (riqueza creada) depende de factores del entorno institucional y económico de las empresas, en cuanto que ese entorno determina condiciones de empleabilidad del capital humano, determina el poder negociador de los agentes que colaboran en la producción y facilita o entorpece que las decisiones de financiación del conocimiento recaigan en quien consigue crear más riqueza. Por ejemplo, la empleabilidad del capital humano estará relacionado con el número de empresas en el mercado que ofrezcan oportunidades alternativas de empleo; el poder negociador de los trabajadores varía en entornos donde los sindicatos tienen una fuerte organización o las leyes establecen mecanismos de participación de los trabajadores en los órganos de gobierno de las empresas (cogestión). Finalmente el desarrollo de los mercados financieros influirá en las oportunidades de los trabajadores para encontrar los fondos que se requieren para financiar la inversión en conocimiento.

Pero además, para un entorno institucional dado, dentro de las propias empresas se toman decisiones que afectan a la naturaleza de los activos productivos empleados y a la asignación o reparto del poder entre capital y trabajo, influyendo por todo ello en las oportunidades de crear riqueza y, finalmente, en la competitividad. En este contexto, la investigación que se está describiendo incluye otras preguntas de interés como por ejemplo la disposición de los

accionistas a dar más poder a los trabajadores y/o a aumentar la empleabilidad de los trabajadores, en aras a lograr una mayor competitividad. La transición desde la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento se realizará desde una empresa donde el poder de decisión está concentrado principalmente en los accionistas que, además, parten con un alto poder negociador frente a los trabajadores. Por tanto, es razonable preguntarse por el interés de los accionistas, desde la propia lógica del beneficio privado que ello les reporta, por facilitar la transición de un modelo de economía (empresa) a otro.

Proposición 5.—Cuando los accionistas financian la inversión en conocimiento, su beneficio se maximiza cuando el poder negociador de los trabajadores es mínimo ($\alpha = 0$). Cuando son los trabajadores quienes financian la inversión en conocimiento entonces está en el interés de los accionistas dar poder negociador a los trabajadores, tanto más, cuanto más específico es el capital humano que resulta de esa inversión.

Como era previsible, los accionistas ven reducirse el beneficio que obtienen de la colaboración con los trabajadores si financian la inversión en conocimiento y, al mismo tiempo, tienen que compartir las rentas de la inversión con los trabajadores porque estos tienen poder negociador. Si está en sus manos, los accionistas tratarán de hacer mínimo el poder negociador de los trabajadores, aunque lógicamente el poder negociador de los trabajadores depende también de factores institucionales. Otra lectura de este resultado es que si el poder negociador de los trabajadores, por alguna razón, aumenta en el tiempo, los accionistas disminuyen su interés en financiar inversión en conocimiento, lo cual significa

una pérdida de competitividad y de riqueza creada.

Por el contrario, cuando son los trabajadores quienes financian la inversión en conocimiento entonces está en el interés de los accionistas crear condiciones internas en la empresa para que los trabajadores tengan más poder negociador en el momento en que se disputarán las cuasirentas que genera el capital humano específico que resulta de la inversión. La especificidad reduce la capacidad de ejercer la opción de salida para proteger las rentas de la inversión en conocimiento que realizan los trabajadores. Para mantener los incentivos a la inversión y acercarla a la que hace máximos los beneficios que les corresponde en el reparto, los accionistas tienen interés en dar más poder a los trabajadores, lo cual se traduce en más participación de estos en las cuasirentas ex post. La opción de salida pierde eficacia como salvaguarda del valor de la inversión que se realiza en el tiempo 1 a medida que el capital humano es más específico. Para mantener los incentivos a la inversión entre los trabajadores, el poder que los accionistas están dispuestos a compartir aumentará con la especificidad del capital humano. No hay altruismo alguno en la disposición de los accionistas a dar más poder a los trabajadores; su disposición a actuar de ese modo es un medio para aumentar los incentivos de los trabajadores a invertir en el conocimiento que financian y acercar así la inversión al valor que maximiza el beneficio que finalmente obtienen los accionistas de la colaboración. Actuando de este modo los accionistas también crean más riqueza total y hacen a la empresa más competitiva.

Otro factor relevante para la creación de riqueza, que también es susceptible de cambiar bien por factores externos o bien

por factores internos de la empresa, es la especificidad del capital humano que se recoge a través del parámetro λ (en realidad el parámetro aproxima la empleabilidad de los trabajadores pues su capital humano se hace más general a medida que λ se acerca a 1). Rajan y Zingales (2002) explican cómo la globalización de los mercados y el desarrollo de las TIC han desmembrado verticalmente las industrias aumentando la especialización y aumentando el número de competidores en cada fase de la cadena de valor. Por otra parte, la dirección de la empresa define planes de carrera profesional, define puestos y organiza el trabajo de manera que la empleabilidad futura de los trabajadores se verá afectada en un sentido o en otro. Finalmente la empleabilidad de los trabajadores tendrá consecuencias sobre la competitividad de la empresa en la medida en que detrás de ella se encuentre un conocimiento y unas competencias más fáciles de imitar por los competidores; en este sentido está justificado el supuesto de que la riqueza creada por el competidor b aumente a medida que el parámetro λ se acerque a la unidad ($W_b(\lambda)$ crece con λ). La siguiente proposición resume la actuación previsible de los accionistas en relación a la empleabilidad de sus trabajadores desde el punto de vista de su beneficio particular.

Proposición 6.—Cuando son los accionistas quienes financian la inversión en conocimiento su beneficio se hace máximo para un mínimo nivel de empleabilidad de los trabajadores; es decir, si está en sus manos, los accionistas eligen $\lambda = 0$ (capital humano totalmente específico). Cuando son los trabajadores quienes financian la inversión en conocimiento entonces los accionistas eligen un nivel de empleabilidad positivo.

Puesto que los accionistas no se pueden apropiar del capital humano, impidiendo la salida de los trabajadores de la empresa, cuando financian la inversión en conocimiento una forma de retener el capital humano en la empresa es a través de reducir la empleabilidad de los trabajadores. Por ello, si está en sus manos, los accionistas prefieren financiar la inversión en conocimiento cuando el capital humano resultante es específico. Alternativamente, cuando los accionistas financian la inversión en conocimiento procurarán que el capital humano que resulta sea lo más específico posible. Otra implicación de este resultado es que si factores externos, como cambios en la tecnología, aumentan la empleabilidad del capital humano existente en la empresa los accionistas disminuirán su interés en financiar la inversión en conocimiento porque disminuye la rentabilidad privada de esa inversión. En cualquier caso, si al aumentar la empleabilidad del capital humano aumenta la riqueza creada por las empresas competidoras, la empresa disminuirá las cuasirentas y con ellas disminuirán tanto la compensación a los trabajadores como el beneficio para los accionistas.

Cuando son los trabajadores quienes financian la inversión en conocimiento, para un poder negociador dado, los accionistas maximizan su beneficio con un nivel de empleabilidad positivo para el capital humano porque actúa como incentivo para que los trabajadores inviertan en conocimiento: la empleabilidad ex post dará a los trabajadores una mayor recompensa en la negociación con los accionistas y ante esa expectativa aumentará la inversión ex ante que están dispuestos a financiar. Cuando se tiene en cuenta que la empleabilidad afecta también a la competitividad de la empresa en su conjunto ($W_b(\lambda)$ aumenta

con λ) entonces los accionistas y los trabajadores tendrán interés en determinar una empleabilidad óptima es decir elegir aquella que maximiza la diferencia entre la riqueza creada por la empresa y la riqueza creada por las empresas rivales. Trabajadores y accionistas tienen intereses comunes en la elección de λ porque está en juego la competitividad de la empresa.

La elección de las condiciones de trabajo que determinan el grado de empleabilidad ex post de los trabajadores influyen en la decisión ex ante sobre la inversión en conocimiento y en la riqueza finalmente creada. El ejercicio supone que la elección de la empleabilidad de los trabajadores por parte de los accionistas es una decisión comprometida que los accionistas no variarán unilateralmente ex post, una vez los trabajadores ya han realizado la inversión en conocimiento. ¿Es creíble el compromiso? ¿Existen incentivos de los accionistas a variar ex post el grado de empleabilidad de los trabajadores?

En el periodo 2, cuando los trabajadores ya han realizado la inversión en conocimiento, el beneficio de los accionistas varía con el valor de λ en una magnitud igual a $-(1 - \alpha)H^*$. Cambiado de signo, este es el incremento ex post en el beneficio que obtienen los accionistas al disminuir marginalmente el valor de λ cuando los trabajadores han realizado la inversión en conocimiento.

Mientras mantengan un poder negociador positivo los accionistas tienen incentivos ex post a hacer más específico el capital humano de los trabajadores. Es de esperar que los trabajadores anticipen este posible comportamiento oportunista ex post de los accionistas y, como la ganancia de los accionistas al reducir la empleabilidad es

la misma que la pérdida de los trabajadores ante tal eventualidad, los incentivos ex ante de los trabajadores a invertir en conocimiento se reducirán.

Para que los trabajadores realicen una inversión en conocimiento que maximiza el beneficio de los accionistas éstos tienen que garantizar a los trabajadores que, a posteriori, mantendrán el valor de λ que maximiza la competitividad de la empresa. Una forma de conseguir esa credibilidad es compartiendo poder con los trabajadores sobre aquellas decisiones que pueden afectar seriamente a la empleabilidad. Compartir poder con los trabajadores ya no es sólo una opción que mejora los incentivos a invertir en conocimiento cuando son los trabajadores los que lo financian; con ello se busca también ofrecer una salvaguarda a los trabajadores de que, ex post, desde los órganos de poder y gobierno de la empresa no se tomarán decisiones que busquen alterar la empleabilidad con el único propósito de transferir rentas desde los trabajadores a los accionistas.⁶

Las complicaciones para la apropiación privada de las rentas que genera el capital humano basado en el conocimiento y el carácter necesariamente incompleto de los contratos debido a los altos costes de transacción, obligan a innovar en los modelos de propiedad y gobierno de la empresa para conseguir acercarse a la riqueza potencial y con ella maximizar la competitividad. Los trabajadores y los accionistas tienen intere-

ses comunes para avanzar y conseguir los objetivos buscados aunque no son indiferentes a la forma de repartir la riqueza creada y capturada en competencia con otras empresas. La competencia y la colaboración van a seguir dominando el panorama de la competencia estratégica también en la sociedad del conocimiento como lo ha hecho también en la sociedad industrial, aunque bajo modelos de propiedad y gobierno más equilibrados en cuanto al reparto de poder entre trabajadores e inversores financieros. También debemos esperar más empresas con propiedad y control directo de los trabajadores, sin la intervención de inversores financieros, en sectores y actividades donde la inversión en capital físico no es importante, como ya ocurre en las empresas de servicios profesionales cualificados.

4. CONCLUSIONES

La RSC presenta la gestión orientada a todos los interesados como alternativa a la gestión orientada a maximizar el beneficio de los accionistas, que actualmente representan el grupo de interés privilegiado en las relaciones de la empresa con los mercados y con la sociedad en general. Este trabajo muestra algunos condicionantes de la eficiencia estática y de la eficiencia dinámica que surgen en la empresa orientada a los interesados cuando uno de los recursos productivos que utiliza la empresa es el capital humano incorporado en las personas que resulta, a su vez, de decisiones previas de inversión en conocimiento. A modo de síntesis final estas son algunas de las lecciones que se desprenden del análisis realizado.

- a) El problema de gobierno corporativo (asignación de derechos residuales

⁶ Blair y Stout (1999) justifican un mayor equilibrio en la distribución de poder entre accionistas y trabajadores en la empresa como un mecanismo que protege el valor de la inversión e incentiva ex ante para que esta se produzca. Sin embargo no distinguen entre la problemática diferente que plantea que sean los accionistas o que sean los trabajadores quienes financien las inversiones específicas.

de decisión en la empresa) se manifiesta en entornos donde los contratos completos y con respaldo legal tienen elevados costes de transacción y es preciso recurrir a contratos incompletos que inducen riesgos de expropiación ex post de las rentas que corresponden a inversiones ex ante. Es recomendable que el estudio económico de la empresa orientada a los interesados se inicie con una exposición detallada de las condiciones de información bajo las que transcurre la colaboración entre los grupos de interés alrededor del nexo común de la empresa y, concretamente, de los costes de transacción en que se incurre con cada alternativa contractual.

- b) La decisión sobre el sistema a utilizar en el gobierno de los contratos incompletos afecta a la riqueza creada en la colaboración y con ello a la competitividad de la empresa en el mercado de producto. Por tanto las decisiones sobre el modelo de gobierno corporativo son decisiones que deben tomarse en el marco de la formulación y puesta en práctica de la estrategia competitiva de la empresa. Una empresa que opte por la ventaja competitiva en costes con recursos de carácter general, que se compren y venden fácilmente en los respectivos mercados, afronta un problema de gobierno corporativo diferente de aquélla que apuesta por la diferenciación, la especificidad y, por tanto, la difícil sustitución entre los recursos internos y los recursos externos.
- c) La ventaja competitiva ex ante de la empresa está determinada por

la riqueza creada. El beneficio que obtiene ex post cuando el proceso competitivo determina las variables de ajuste, por ejemplo los precios de venta, refleja el premio a esa competitividad ex ante. La motivación de maximizar el beneficio obliga a las empresas a crear cada vez más riqueza como el medio eficaz para conseguirlo. Cuando la riqueza creada por la empresa (definida como la diferencia entre el valor que otorgan los consumidores a los bienes y servicios que produce y el coste de oportunidad de los recursos empleados) es un buen indicador de bienestar social entonces no existe conflicto entre el objetivo de maximizar el beneficio y el de maximizar la riqueza.

- d) Los efectos externos y las consideraciones distributivas producen una brecha entre la riqueza directa que crea la empresa y el bienestar social en sentido amplio. La RSC, para diferenciarse de la «buena gestión» del negocio, debería señalar a las externalidades y a la distribución de la riqueza como las ineficiencias a corregir, en coordinación con la actuación del Estado cuando sea necesario. Dentro de la propia empresa, los grupos de interés más vinculados regularmente a ella como son los trabajadores y los accionistas o inversores financieros, tienen razones interesadas para gobernar la colaboración con mecanismos que contemplen, a la vez, maximizar la riqueza creada con los recursos disponibles y crear incentivos para invertir en nuevos recursos productivos. Esto es así especial-

mente cuando entre los recursos se encuentra el conocimiento y otros intangibles para los cuales los contratos completos y formales dan lugar a costes de transacción muy elevados. En estos entornos la confianza mutua (contratos relacionales) puede ser insuficiente para conse-

guir la dotación eficiente de los activos deseados y será preciso reforzarla con nuevas formas de reparto del poder de decisión, al más alto nivel, entre trabajadores e inversores financieros. Llegados a este punto la empresa orientada a los interesados alcanzará su plena expresión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M. y REBERIOUX, A. (2005): *Corporate governance adrift. A critique of shareholder value*. Cheltenham, Edward Elgar.
- ASHER, C., MAHONEY, J. M. y MAHONEY, J.T. (2005): «Towards a property rights foundation for the stakeholder theory of the firm». *Journal of Management and Governance*. 9, 5-32.
- ARROW, K. (1973): *Information and economic behaviour*. Estocolmo, Federación de Industrias Suecas.
- BLAIR, M. y STOUT, L. (1999): «A team production theory of corporate law». *Virginia Law Review*, 85, 246-232.
- COFF, R. (1999): «When competitive advantage doesn't lead to performance: The Resource Based View and stakeholder bargaining power». *Organization Science*, 10, 119-133.
- DAVIS, I. (2005): «What is the business of business?», *McKinsey Quarterly*. 3, 105-113.
- GRANDORI, A. (2005) «Neither stakeholder nor shareholder "theories": How Property Right and Contract Theory can help in getting out of the dilemma», *Journal of Management and Governance*, 9, 41-46.
- GRANT, R. (1996) «Towards a Knowledge Based-Theory of the Firm». *Strategic Management Journal*, 17, 109-122.
- HANDY, Ch. (2002): «»What's a business for?», *Harvard Business Review*. Diciembre, 49-55.
- KOGUT, B. y ZANDER, U. (1996): «What firms do? Coordination, identity and learning», *Organization Science*. 7, 502-518.
- OSTERLOH, M. y FREY, B. (2006): «Shareholders should welcome knowledge workers as directors», Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich, WP 23.
- PORTER, M. y KRAMER, M. (2006): «Strategy and society. The link between competitive advantage and corporate social responsibility». *Harvard Business Review*. Diciembre, 1-15.
- RAJAN, R. y ZINGALES, L. (2000): «The Governance of the New Enterprise», en X. VIVES (ed.): *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*. Cambridge, Cambridge Uni. Press.
- RODRÍGUEZ, JM. (2003): *El gobierno de la empresa: Un enfoque alternativo*. Madrid, Akal.
- SALAS FUMÁS, V. (2007): «Governance of the knowledge-intensive firm». Documento de trabajo. Fundación BBVA. Noviembre.
- TEECE, D. (1987): «Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy» en D. TEECE (ed.): *Competitive Challenge*. NY, Ballinger.
- TEECE, D., PISANO, G. y SHUEN, A. (1997): «Dynamic capabilities and Strategic Management», *Strategic Management Journal*. 18, 509-533.
- TIROLE, J. (2001): «Corporate Governance», *Econometrica*. 69, 1-35.
- WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, NY., Free Press.
- ZINGALES, L. (1998): «Corporate Governance» en P. NEWMAN (ed.): *The new Palgrave dictionary of Economics of the Law*, Vol. I, Londres, McMillan, 497-503.
- ZINGALES, L. (2000): «In search of new foundations». *The Journal of Finance*. LV, 1623-1653.

La responsabilidad social dentro del sector público

El compromiso hacia la responsabilidad social (RS) por parte de las Administraciones públicas se relaciona con la responsabilidad social corporativa (RSC) y constituye el objeto de este artículo. El buen gobierno «global» de la Administración pública incluye no sólo disciplina, transparencia, independencia, rendición de cuentas y sentido del deber e imparcialidad, sino también participación y diálogo con los *stakeholders*, compromiso ético y respeto hacia la diversidad e igualdad de oportunidades. Implica cambios en los procesos de toma de decisiones públicas, con un papel más activo de los *stakeholders*. Se resumen las principales actuaciones que integran los enfoques de RS y de los principios del desarrollo sostenible en los sistemas de gestión de lo público.

Administrazio publikoek gizarte-erantzukizunarekin duten konpromisoa enpresen gizarte-erantzukizunarekin lotu ohi da, eta horixe da artikuluko honen aztergaia. Administrazio publikoaren gobernu «global» egokiak diziplina, gardentasuna, independentzia, kontuak ematea, egin beharraren zentzua eta inpartzialtasuna bildu behar ditu; baina, horrez gain, baita bere interes-taldeen parte-hartzea eta elkarriketa, konpromiso etikoa, aniztasunarekiko errespetua eta aukera-berdintasuna ere. Horrek erabaki publikoak hartzeko prozesuan aldaketak egin beharra dakar, interes-taldeei eginkizun aktiboagoa emanez. Bestalde, artikuluko honetan esparru publikoaren kudeaketa-sistemetan gizarte-erantzukizunaren ikuspegia osatzen duten jarduerak nagusiak eta garapen iraunkorraren printzipioak laburbiltzen dira.

The compromising towards the Social Responsibility (SR) by the Public Administrations relates with the Corporate Social Responsibility (CSR), and is the aim of this article. The good «global» government of the Public Administration includes not only discipline, transparency, independence, accountability and sense of duty and impartiality, but also participation and dialogue with stakeholders, ethical compromising and respect of the diversity and equality of opportunities. It implies changes in the processes of public decision making, with a paper of more active stakeholders. This article resumes the main actions integrating the SR and the principles of the sustainability, developed by the systems of public management.

ÍNDICE

1. Introducción
2. Responsabilidad social de las Administraciones públicas
3. Los grupos de interés relevantes en la Administración pública
4. Nuevo enfoque del proceso de toma de decisiones
5. Algunas iniciativas desarrolladas por las Administraciones públicas en materia de responsabilidad social
6. A modo de conclusión: futuro de la responsabilidad social en las Administraciones públicas

Referencias bibliográficas

Palabras clave: responsabilidad social corporativa, Administración pública, gobierno global, *stakeholders*

N.º de clasificación JEL: M14, H11, H83

1. INTRODUCCIÓN

La responsabilidad social corporativa (RSC) es un proceso que se refiere a la gestión de la actividad empresarial en su relación con los grupos de interés tanto internos como externos. Un proceso de gestión que, de hecho, comporta también un nuevo modo de gobierno de las externalidades empresariales en lo económico, lo social y lo medioambiental. El establecimiento de los límites o fronteras dentro de los cuales han de gestionarse estos costes y beneficios externos atañe a la política y la estrategia de la firma; pero también concierne a los poderes públicos. Por otra parte, en la medida en que la RSC supone la aparición de retos y oportunidades que afectan al espacio público, se plantea a las administraciones públicas la necesidad de definir una propuesta política en relación con esta materia.

En el ámbito europeo, la Comisión Europea promueve la formulación y puesta en práctica de políticas nacionales de RSC en consonancia con las políticas comunitarias y las normas y códigos internacionales. Así, entre los objetivos de la Cumbre Europea de Lisboa del año 2000, destaca el de estimular las «prácticas idóneas en relación con la formación continua, la organización del trabajo, la igualdad de oportunidades, la integración social y el desarrollo sostenible». En esa misma línea, la Agenda Social Europea de la Cumbre de Niza, en diciembre de 2000, propone «apoyar las iniciativas relativas a la RSE y a la gestión del cambio, por medio de una Comunicación de la Comisión». Posteriormente, el Libro Verde de la responsabilidad social empresarial de julio de 2001 y la ulterior Comunicación de la CE *La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible* definen la

RSE como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores» (Comisión Europea, 2001).

La promoción de la RSC se ha incluido también en la Agenda Social Europea, presentada por la Comisión en febrero de 2005: «La Comisión proseguirá fomentando la responsabilidad social de las empresas. Para potenciar la eficacia y la credibilidad de estas prácticas, la Comisión, en cooperación con los Estados miembros y los protagonistas, presentará iniciativas dirigidas a mejorar más aún el desarrollo y la transparencia de la responsabilidad social de la empresas».

De esta manera, la RSC ha entrado en la agenda política de la mayoría de gobiernos europeos y de otros países. Los gobiernos se enfrentan, pues, a un desafío social importante: están dando respuesta al nuevo papel de la empresa en el actual proceso de desarrollo económico y a los consiguientes retos sociales y medioambientales que se plantean.

Se observan en la actualidad dos enfoques diferentes acerca de la función que deben realizar las Administraciones públicas en lo referente a la RSC: por una parte, se propone la incentivación de prácticas empresariales voluntarias en este ámbito; de otro lado, se sugiere la introducción de regulaciones al respecto.

Desde el primer punto de vista, introducir elementos de obligatoriedad en las políticas de RSC supondría su desnaturalización, pues, en el fondo, la RSC comienza allí donde acaban las exigencias de las normativas. En consecuencia, se entiende que el papel de los poderes públicos debe

circunscribirse a la difusión y promoción de la RSC.

La segunda corriente hace notar que, aun cuando el carácter voluntario de la RS es un elemento básico, las Administraciones públicas deben establecer un marco de referencia específico para potenciar y defender este nuevo concepto de empresa. La generalización de la RS se considera un asunto de Estado, que ha de preocupar y ocupar a las instancias públicas, siendo un objetivo importante de su política económica. Ahora bien, con frecuencia se apuesta porque las medidas normativas se circunscriban a ordenar las vertientes de transparencia y verificación externa e independiente, fundamentalmente.

Frente a esta dicotomía «voluntariedad-regulación» se sitúa la autorregulación, que constituye también una herramienta útil de gestión de la RSC. Puede plantearse en clave de empresa individual, en el marco del sector de actividad o de zonas territoriales e, incluso, en el ámbito de situaciones específicas compartidas. La autorregulación sectorial, promovida por las asociaciones empresariales que tienen un conocimiento concreto de sus miembros y de sus operaciones, puede reducir la necesidad de que actúe el legislador, atenuando las posibles distorsiones derivadas de la intervención de éste en los mercados.

Más en detalle, el Banco Mundial identifica cuatro posibles funciones de las Administraciones públicas en materia de RSC: obligar, facilitar, colaborar y promocionar.

En la vertiente de «obligar», las instancias gubernamentales pueden definir las pautas de la actuación empresarial dentro del marco legal. Por ejemplo, estableciendo estándares mínimos y control de

su cumplimiento, exigiendo transparencia y memorias de gestión o legislando en el ámbito laboral conforme a la RSC (igualdad de género, medidas de conciliación de vida laboral y personal, inserción de personas con discapacidad, y tantos otros aspectos).

El sector público también está en disposición de «facilitar», «colaborar» y «promocionar», de manera que se incentiven, posibiliten y difundan actuaciones y comportamientos socialmente responsables de las empresas. En este sentido, las instituciones públicas pueden estimular la implicación de actores clave en la agenda de la RSC de múltiples modos: animando a las empresas; aportando fondos para la investigación; poniendo en marcha campañas de concienciación ciudadana, de formación o de recopilación y diseminación de informaciones; promocionando y fomentando el consumo socialmente responsable; introduciendo fórmulas voluntarias de etiquetado de productos, bancos de buenas prácticas y guías para los sistemas de gestión o de *reporting* de las empresas; fomentando la convergencia y transparencia de prácticas e instrumentos de RSC; estableciendo un marco fiscal y de financiación favorable a la RSC; incluyendo en los pliegos públicos de compras y contrataciones elementos que primen la RSC; desarrollando los conocimientos para introducir efectivamente criterios de RSC en las empresas o vías de información para los diferentes actores sociales sobre la RSC; o promocionando los valores de ésta en la educación a todos los niveles.

Asimismo, los poderes públicos pueden fomentar medidas de autorregulación empresarial sectorial, impulsadas por las asociaciones empresariales sectoriales, promover acciones de sensibilización, for-

mación e intercambio de buenas prácticas para empresas, y facilitar el buen desarrollo del proceso de diálogo entre empresas y partes interesadas de la sociedad.

En el plano de la práctica, muchos gobiernos europeos han comenzado a poner en marcha políticas y actuaciones en relación con la RSC. En general, aunque con alguna significativa excepción, no han adoptado pautas de obligatoriedad. Más bien han apostado por animar, facilitar y dinamizar la aplicación de modelos y estrategias empresariales que favorezcan la RSC, el desarrollo de estándares y prácticas de información en la materia y la creación de espacios de diálogo y patrocinio («partenariado»). En este marco, las administraciones públicas desempeñan un papel fundamental, difícilmente sustituible. Además, dado el ámbito transnacional de actuación de bastantes empresas, cabe que existan vacíos legales o normativas laxas, que puede ser preciso cubrir a través de iniciativas multilaterales e internacionales de los diferentes gobiernos.

Por lo hasta aquí apuntado, no parece viable proponer la introducción de normativas detalladas y extensas de obligado cumplimiento en materia de RSC. Ahora bien, existen dos dimensiones específicas y cruciales del gobierno y RSC de las compañías que cabe regular desde nuevas perspectivas. Por una parte, la información de las empresas en el ámbito de la RSC, asegurando la calidad y verificación externa e independiente de las memorias de RSC publicadas con destino a las partes interesadas y a la sociedad en general. De otro lado, perfeccionar la legislación sobre sociedades mercantiles, aprovechando la ocasión para abrir dentro de la misma mayores posibilidades para el desarrollo de la RSC (Rodríguez, Melle y Sastre, 2007).

Además, en una Administración pública descentralizada como la española, parece lógico que se coordinen las políticas públicas de RSC en los diferentes planos de la Administración. Y, a la vez, se tenga presente la importante función que juegan las organizaciones intermediarias entre Gobiernos y empresas. Son instituciones de distinto tipo en cada país, pero que, en cualquier caso, generan materiales, fomentan espacios de encuentro, proporcionan oportunidades de verificación de las actuaciones empresariales y facilitan proyectos comunes, entre otros cometidos.

Dentro de las posibles actuaciones de los poderes públicos en materia de RSC, pero desde otro ángulo, cabe aludir al compromiso hacia ella por parte de las propias Administraciones públicas, en cuanto organizaciones que prestan servicios a la ciudadanía. Este es precisamente el objeto de este artículo que se centra en el análisis del desarrollo de actuaciones socialmente responsables por parte de las Administraciones públicas. El Estado debe liderar el impulso de pautas de conducta responsable en todas sus actividades económicas, empresas públicas y organismos públicos. La Administración pública, como actor económico, es susceptible de ser examinada como un empleador más, y tendrá que tener diseñadas sus propias políticas de transparencia y reporte, de relaciones laborales, de integración de minorías, de gestión de los fondos públicos (fundamentalmente, el fondo de reserva de la Seguridad Social). La estructura gubernamental interna de dicha responsabilidad social se puede instrumentar vía la creación de un consejo o comité de RSC en el pertinente nivel administrativo; o de una agencia interdepartamental para la coordinación técnica y el fomento y desarrollo de

las políticas de responsabilidad social en la Administración pública.

Después de esta breve introducción, este artículo se estructura en cinco apartados más que analizan, primero desde una perspectiva más teórica, los principios de responsabilidad social de las administraciones públicas, los grupos de interés relevantes en la Administración pública y el nuevo enfoque del proceso de toma de decisiones. Pasar después a exponer las iniciativas concretas más importantes desarrolladas por las Administraciones públicas en materia de RS, y concluye con las perspectivas de futuro que ofrece la responsabilidad social en las administraciones públicas.

2. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Las Administraciones públicas, cada vez en mayor medida, integran los principios de responsabilidad en sus propios sistemas de gestión y en las relaciones con terceros, con el fin de proteger, entre otros, los derechos de los consumidores, no permitir las agresiones a los derechos humanos, alcanzar la máxima observancia de estándares laborales dignos y no discriminatorios, respetar el medio ambiente y erradicar cualquier tipo de corrupción, así como cualquier otro aspecto en el que se identifique una desprotección de los derechos básicos.

Las Administraciones públicas deben integrar los enfoques de RSC y de los principios del desarrollo sostenible en los sistemas de gestión de lo público, impulsando dentro del Estado, en todas sus actividades económicas, empresas públicas y organismos públicos, y en las relaciones con terceros, las mismas pautas de conducta

responsable. En este sentido, en el caso de aprovisionamientos públicos, implica, por ejemplo, la exigencia de determinados requisitos en términos de RSC a aquellas empresas que aspiren a contratar con la Administración.

Asimismo, las Administraciones tratan de combinar los acuerdos, tanto en el marco del diálogo social como en el desarrollo de consensos de bases más amplias que implican a otros actores sociales, con nuevas obligaciones normativas y medidas legislativas de regulación de la actividad económica. Así, en España y de acuerdo con la legislación comunitaria en materia de contratación pública, en la futura ley de contratos del Sector Público se han recogido cláusulas de naturaleza social y ambiental, como la creación de empleo, la contratación de personas con especiales dificultades de inserción laboral o los compromisos medioambientales de las empresas adjudicatarias. La Ley Orgánica para la igualdad efectiva de mujeres y hombres recoge también políticas de estímulo e incentivos junto con nuevas obligaciones como la necesidad de incorporar en los convenios colectivos la negociación de Planes de Igualdad. Asimismo, la Administración pública debe ser ejemplarizante en sus actuaciones para con sus empleados, integrando a personas con discapacidad e incorporando planes de igualdad.

La aplicación de principios de RSC a las Administraciones públicas implica la implantación de mecanismos de buen gobierno corporativo «global»; esto es, con una perspectiva integradora de las distintas partes interesadas. En primer término es preciso perfilar la debatida cuestión de identificar a los grupos de interés, para en un segundo lugar, apuntar los diversos mecanismos existentes para articular un go-

bierno *stakeholder* en las administraciones públicas.

Según el cuarto de los *Principios de gobierno corporativo* enunciados por la OCDE, en su versión última del año 2004, «El marco del gobierno corporativo debe reconocer los derechos de los grupos de interés establecidos legalmente o acordados mutuamente y promover activamente la cooperación entre las empresas y dichos grupos para la creación de riqueza, puestos de trabajo y la sostenibilidad de empresas financieramente sanas».

Adaptando a la Administración pública los criterios de dirección *stakeholder* que señala Bowie (1998): 1) La Administración pública debe considerar los intereses de todos los *stakeholders* afectados en cualquier decisión que adopte; 2) esta consideración implica obtener contribuciones (*inputs*) de todos los *stakeholders* afectados; 3) no debe darse el caso de que los intereses de un solo *stakeholder* tengan prioridad en todas las decisiones; 4) cada Administración pública debe establecer procedimientos diseñados para garantizar que las relaciones entre los *stakeholders* sean gobernadas mediante reglas justas, establecidas de acuerdo con los tres criterios precedentes y respaldadas por todos los *stakeholders*.

Un buen gobierno «global» de la Administración pública incluye las características básicas del buen gobierno de la Administración, que se resumen en disciplina, transparencia, independencia, rendición de cuentas, sentido del deber e imparcialidad. Pero a todo ello añade la responsabilidad social (*King Committee on Corporate Governance*, 2002) cuyos principios generales aplicables a la Administración pública son los siguientes:

- Que la organización de la propia institución incorpore la responsabilidad social*, esto es, en sus políticas de gestión, criterios de remuneración y sistemas o procedimientos, involucrando a las partes interesadas relevantes y consiguiendo el compromiso de los puestos directivos.
- Que se lleve a cabo una identificación objetiva de las partes interesadas*, distinguiendo entre partícipes primarios y complementarios; todos ellos con derechos, pero también con responsabilidades.
- Que la organización, dirección y gestión sean participativas*. Se deben usar mecanismos que faciliten de manera continua e institucionalizada la participación y el diálogo con los *stakeholders*.
- Transparencia y rendición de cuentas*. Los partícipes deben tener acceso periódico a la información relevante, con garantía de fiabilidad y en el momento oportuno sobre la base de la transparencia y la verificación externa e independiente. A través del control parlamentario es posible llevar a cabo una evaluación de la responsabilidad social de las administraciones públicas.
- Compromiso ético, respeto hacia la diversidad e igualdad de oportunidades*. Como complemento a los principios de buen gobierno corporativo asumidos, las administraciones públicas deben dotarse de códigos éticos generales, en los cuales, además de las reglas habituales sobre respeto a los derechos humanos y comportamiento honrado e íntegro, se aprecie de modo específico el valor de la diversidad—en todas sus vertientes—y

se garantice la libertad de los diferentes *stakeholders* para comunicar sus informaciones acerca de eventuales prácticas ilegales o contrarias a la ética, incluso a través de los órganos de representación en los que participen y sin ver por ello comprometidos sus derechos.

- Adopción de códigos formales de responsabilidad social*, que incluyen criterios para establecer políticas al respecto, articulan el diálogo con los *stakeholders* y elaboran, difunden y verifican las informaciones pertinentes, desarrollando así los principios generales señalados.

3. LOS GRUPOS DE INTERÉS RELEVANTES EN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Los partícipes, grupos de interés, partes interesadas o *stakeholders* de la Administración Pública son los grupos sociales e individuos *afectados* de una u otra forma por la existencia y acciones de la Administración, con un *interés legítimo*, directo o indirecto, por la marcha de ésta, que influyen a su vez en la consecución de los objetivos marcados.

Pueden distinguirse dos niveles básicos de *stakeholders* que, para el caso específico de las Administraciones públicas, se concretan en:

- Partícipes primarios, contractuales o directos*, que asumen riesgos no diversificables y determinan estratégicamente el grado de eficiencia y eficacia de las políticas públicas. Se distingue entre *internos* (los altos cargos políticos —que en este caso asumen el

rol de los accionistas o propietarios— y los empleados públicos, incluyendo directivos y no directivos) y *externos* (ciudadanos —son los «clientes» para la Administración pública—, proveedores, acreedores financieros, y otras administraciones públicas locales o territoriales cuando se desarrollan convenios para llevar a cabo actuaciones conjuntas).

—*Partícipes complementarios, contextuales o indirectos*, ya estén afectados por efectos externos positivos o negativos, sin una previa inversión voluntaria directa (sociedad y público en general, generaciones futuras...), o ya sean instituciones o grupos que intentan influir y condicionar las actuaciones de la Administración (agentes e interlocutores sociales, agentes económicos y empresariales, organizaciones no gubernamentales, medios de comunicación...).

Los *stakeholders* relevantes pueden variar en función de cada Administración. También pueden ir cambiando a lo largo del tiempo en una misma Administración pública, pues la identificación y la importancia de esos partícipes vienen determinadas por variables como la justificación, la factibilidad, la legitimidad y la urgencia de sus demandas (Boatright, 1999; Mitchell *et al.*, 1997). Es responsabilidad de los órganos de gobierno de la Administración identificarlos adecuadamente en cada momento.

De hecho, según Donaldson y Preston (1995) no resulta conveniente tratar a todos los *stakeholders* por igual, ya que se deben sopesar sus respectivas contribuciones, costes y riesgos. Asimismo, no necesariamente todos ellos deben es-

tar igualmente involucrados en el conjunto de procesos y decisiones. Lo relevante es delimitar bien las facultades y las responsabilidades, de modo que cada partícipe cuente con información, incentivos, poder y capacidad para actuar. Como regla general, un *stakeholder* tiene menor necesidad de «voz» a medida que se reduce su coste de «salida» de la relación. Precisamente, es el mantenimiento y protección de su «inversión específica» o el problema de los efectos externos lo que justifica que deba escuchársele.

Por tanto, en la orientación pluralista cabe elegir dentro de una extensa red o «cartera» de mecanismos de gobierno, complementarios entre sí, que deben intentar extenderse a los proveedores, contratistas, ciudadanos y empleados. De estos principios generales y buenas prácticas en materia de RSC, cabe citar:

- Presencia directa o indirecta en los comités y órganos de dirección y gobierno de las Administraciones públicas.
- Posibilidad de veto a través de la presencia en algún comité de supervisión y control.
- Organización de paneles, foros, asambleas u otros canales análogos —en su caso, electrónicos o virtuales— para aplicar procedimientos de información y consulta.
- Encuestas periódicas para cada Administración pública y en comparación con otras organizaciones similares.
- Asignación de derechos residuales sobre los resultados alcanzados, mediante retribuciones en función de la eficiencia y resultados de las actuaciones.

- Recepción de garantías de calidad y certificados de sostenibilidad medioambiental.
- Alianzas, proyectos e iniciativas *multi-stakeholder*.

Es posible dar protagonismo a todos los partícipes construyendo redes de intereses y aplicando estrategias de colaboración, reforzando la supervisión mutua (de cada *stakeholder* sobre las actuaciones de los demás) como solución típica ante los problemas de interdependencia e incertidumbre.

Una estructura de gobierno de las Administraciones públicas que anima la «voz» y la participación, no sólo facilita la «internalización» de los efectos externos sobre los diversos partícipes. También multiplica la transferencia mutua de mejor y más abundante información entre la Administración pública y los grupos de los que depende. Se articula una especie de «cámara de compensación» de las informaciones, donde éstas se reúnen, comparten, analizan y difunden. Ello favorece la adopción de decisiones, el control, la mejora de los resultados de las actuaciones de la Administración y, en definitiva, la eficiencia dinámica del sistema de gobierno aplicado.

Los diferentes mecanismos de gobierno para la Administración pública pluralista pueden agruparse en diversos niveles posibles de compromiso entre aquélla y sus partes interesadas, que se concretan de menor a mayor nivel del compromiso asumido en los siguientes:

1. Permanecer pasivo: No hay meta ni relación con los *stakeholders*. No hay comunicación activa. Las inquietudes de los *stakeholders* se plantean a través de protestas, cartas, o Internet.

2. Hacer un seguimiento de las opiniones de los *stakeholders*. La comunicación es unilateral de los *stakeholders* hacia la Administración pública. Existe un seguimiento en los medios y en Internet, así como informes de otros *stakeholders*.
3. Informar o educar a los *stakeholders*. La comunicación es también unilateral, pero en este caso va de la Administración pública a los *stakeholders* a través de boletines, cartas, folletos, informes, sitios en Internet, discursos, conferencias, presentaciones públicas, comunicados y conferencias de prensa y publicidad en los medios. La relación con los *stakeholders* puede ser a corto o largo plazo («*Le mantendremos informado*»).
4. Realizar transacciones, esto es trabajar juntos en una relación contractual entre la Administración pública y los *stakeholders*. La comunicación es bilateral, aunque limitada, establecida y controlada según las condiciones del contrato.
5. Consultar para obtener información y opiniones de los *stakeholders* para fundamentar las decisiones internas de la Administración pública. La comunicación es bilateral, aunque limitada porque la Administración pregunta y los *stakeholders* responden a través de encuestas, reuniones personales y públicas, talleres, foros de asesoramiento, foros online, sondeos de opinión, en una relación que puede ser a corto o largo plazo («*Les mantendremos informados, escucharemos sus inquietudes, consideraremos sus opiniones y explicaremos nuestras decisiones*»).

6. Participar y trabajar directamente con los *stakeholders* para asegurar la comprensión y consideración de sus inquietudes en los procesos de toma de decisiones. La comunicación es bilateral o multilateral entre la Administración pública y los *stakeholders* a través de foros de múltiples *stakeholders*, paneles de asesoramiento, procesos de creación de consenso y procesos participativos de toma de decisiones. El aprendizaje es bilateral, las relaciones pueden ser puntuales o a largo plazo y los *stakeholders* actúan de forma individual.
7. Asociarse o convocar a una red de *stakeholders* para desarrollar consensos y planes de acción conjuntos. La comunicación es bilateral o multilateral entre la Administración pública y los *stakeholders*. El aprendizaje y la toma de decisiones son bilaterales. Los *stakeholders* actúan de forma conjunta y la relación entre la Administración y los *stakeholders* es a largo plazo, a través de proyectos conjuntos e iniciativas voluntarias de dos o más *stakeholders*.
8. Delegar las decisiones sobre un tema determinado a los *stakeholders*. Implica nuevas formas organizacionales de rendición de cuentas, en las que los *stakeholders* tienen un rol formal en el gobierno de la institución o las decisiones se les delegan. La relación entre la Administración pública y los *stakeholders* es a largo plazo.

En la práctica, las Administraciones públicas han ido pasando por las distintas etapas o niveles señalados anteriormente.

Cada vez en mayor medida prestan particular atención al seguimiento de las opiniones de los ciudadanos y resto de *stakeholders*, la organización de paneles, foros y asambleas, la realización de encuestas, o el logro de certificados de sostenibilidad.

Asimismo, en la actualidad se percibe por parte de determinadas Administraciones públicas españolas un intento de avanzar hacia una mayor comprensión y consideración de las inquietudes de los *stakeholders* en los procesos de toma de decisiones. Se tiende también hacia una comunicación bilateral o multilateral entre la Administración pública y los *stakeholders* a través de foros de múltiples *stakeholders*, paneles de asesoramiento, procesos de creación de consenso y procesos participativos de toma de decisiones.

4. NUEVO ENFOQUE DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

La incorporación de la RS en las administraciones públicas implica tener en cuenta a los ciudadanos y a los demás *stakeholders* en la organización, lo cual requiere cambios en los procesos de toma de decisiones. Tradicionalmente, en dichos procesos la Administración toma unilateralmente las decisiones que posteriormente se comunican a los *stakeholders*. Sin embargo, el cada vez más importante buen gobierno «global» de la Administración pública implica un papel más activo de los *stakeholders* en la toma de decisiones públicas. Esto supone un cambio fundamental en la cultura de las administraciones públicas.

En muchas ocasiones, la presión por involucrar a los *stakeholders* en los procesos de decisiones públicas surge, no tan-

to del debate sobre los principios éticos de legitimidad democrática, sino de la crisis de confianza en los Gobiernos por los casos de corrupción. La incorporación de los *stakeholders* al proceso de decisiones se presenta entonces como una forma de mejorar la relación entre la Administración pública y el público en general.

Frecuentemente, el primer paso consiste en aumentar la transparencia, proporcionando a los ciudadanos un mayor acceso a la información sobre las decisiones públicas. Asimismo, también se suele poner énfasis en mejorar la calidad de los servicios públicos incluyendo una mayor audiencia para los usuarios. En este sentido algunas medidas pueden concretarse en el desarrollo de oficinas de relaciones públicas en cada Administración para facilitar información y recogida de quejas, y en el uso de encuestas que permitan medir el grado de satisfacción de los usuarios para evaluar las percepciones de los ciudadanos sobre la calidad de los servicios.

Estos nuevos procesos de toma de decisión derivados de la incorporación de RS en la Administración pública, se introducen también para reducir los potenciales conflictos que se generan en aquellas decisiones que pueden tener un impacto significativo sobre la mayoría de los grupos de interés. De ahí que sea cada vez más frecuente que numerosas leyes, tanto estatales como autonómicas, introduzcan el requerimiento de consultar a los *stakeholders* relevantes en planificación urbana y en iniciativas de desarrollo local. Las iniciativas de implicación y participación de los *stakeholders* se usan también para gestionar potenciales áreas de conflictos relacionados con proyectos de desarrollo polémico, especialmente relacionados con medioambiente y asuntos de

seguridad y salud pública. Estas iniciativas suponen un cambio evolutivo de los procesos tradicionales de toma de decisiones, que aparece representado en el gráfico n.º 1, hacia un modelo inclusivo de toma de decisiones (representado en el gráfico n.º 2).

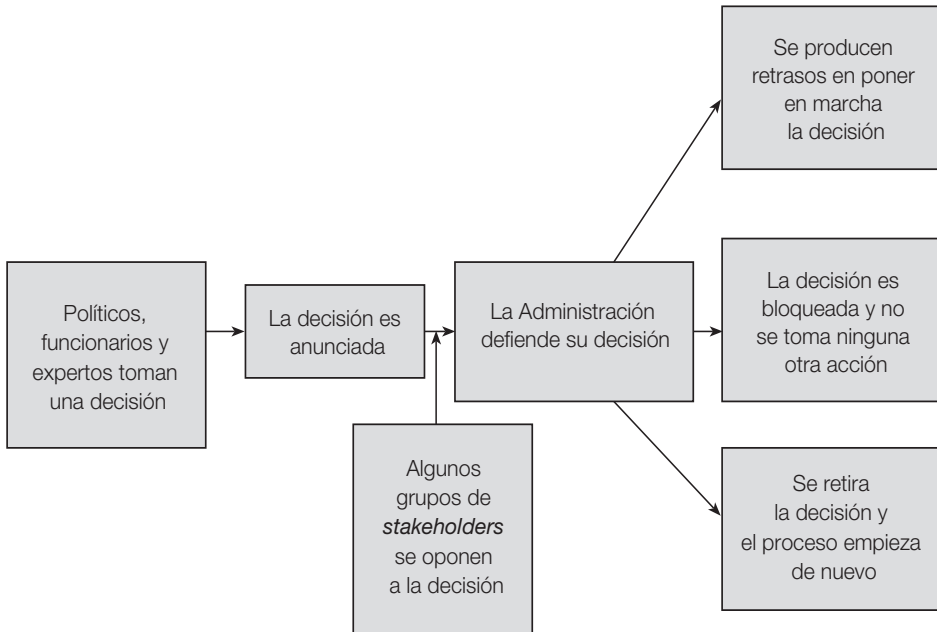
Generalmente, las legislaciones empiezan a otorgar poder a los grupos públicos pero no obligan a incorporar a los *stakeholders* en el proceso de toma de decisiones. Con frecuencia, la aplicación del modelo inclusivo es voluntaria, de ahí que exista una gran diversidad entre las diversas administraciones y las diferentes Comunidades Autónomas, respecto al uso y la calidad de integración y participación. La legislación, por tanto, no ha sido efectiva para promover el cambio cultural hacia la aplicación del diálogo y a compartir el poder entre las instituciones públicas y los *stakeholders*.

La OCDE, por su parte, define tres niveles de participación de los *stakeholders* en las políticas y actuaciones desarrolladas por las administraciones públicas:

1. Informar o comunicar a los grupos de interés afectados.
2. Consultar a los grupos de interés mencionados, con la finalidad de buscar retroalimentación, opiniones y sugerencias.
3. Implicar a tales grupos de interés, colaborando y decidiendo juntos.

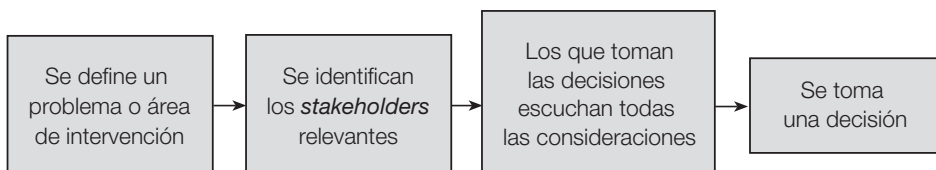
La experiencia española está sobre todo concentrada en los dos primeros niveles. La implicación real de los *stakeholders* en los procesos de toma de decisiones es todavía muy poco frecuente, aunque se perciben avances sustanciales en ese ámbito durante los últimos años.

Gráfico n.º 1

Modelo tradicional de toma de decisión

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico n.º 2

Modelo inclusivo de toma de decisión

Fuente: Elaboración propia.

5. ALGUNAS INICIATIVAS DESARROLLADAS POR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN MATERIA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

En España, durante los últimos años, se han desarrollado diversas actuaciones que integran los enfoques de RSC y de los principios del desarrollo sostenible en los sistemas de gestión de lo público. En el ámbito de las relaciones de la Administración pública con los empleados públicos y los altos cargos, destaca el Estatuto Básico del Empleado Público, que establece los derechos y deberes de todos los empleados públicos, entre los que se incluye el derecho a la negociación colectiva y un sistema de retribuciones ligado a la evaluación objetiva del desempeño del puesto de trabajo, con el fin último de lograr una Administración de calidad centrada en el servicio a los ciudadanos. El Código para el Buen Gobierno, que recoge los principios éticos y de conducta que rigen las actuaciones de los altos cargos en el desempeño de su función, la Ley de regulación del conflicto de intereses de los altos cargos y el código de comportamiento ético de los empleados públicos fomentan la vocación de servicio público como un valor esencial en la actuación de los empleados de la Administración, que ha de basarse en los siguientes principios: eficacia, austeridad, imparcialidad, dedicación, primacía del interés público, y transparencia.

También en el ámbito de las relaciones con los empleados públicos, se han desarrollado planes de actuación dirigidos a lograr la igualdad entre hombres y mujeres, con el establecimiento de comités de selección de personal paritarios, y con medidas que facilitan la conciliación de la vida

familiar y laboral, como la flexibilización de los horarios de trabajo, permisos, excedencias, fórmulas de adaptación del teletrabajo a la Administración y protección de las empleadas públicas víctimas de violencia de género, entre otras medidas. Para evitar la exclusión social de las personas con discapacidad, la Administración pública hace efectiva la reserva legal del 5% de empleo público a personas con discapacidad, favoreciendo así su plena integración y un sector público sin barreras.

Respecto a las relaciones con los proveedores, la nueva legislación que regula los contratos de las administraciones públicas y el resto de entes del sector público se aplica en todos los contratos, independientemente de su modalidad (de obras, de concesión de obra pública, de gestión de servicios públicos, de suministro, de servicios, de colaboración entre el sector público y el sector privado, mixtos, otros vinculados al giro o tráfico de la administración contratante, privados). Esta Ley transpone la Directiva 2004/18/CE de contratos del sector público sobre procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, suministros y servicios; y además de promover la transparencia en la contratación pública, introduce criterios sociales, de paridad y medioambientales en dicha contratación. De esta forma, a través del aprovisionamiento público se promueve el empleo de personas con especiales dificultades de inserción en el mercado laboral, se eliminan las desigualdades entre el hombre y la mujer, se facilita la formación en el centro de trabajo y se da cumplimiento a determinadas condiciones de carácter medioambiental.

En relación con la implicación de los ciudadanos y la sociedad, las Administraciones públicas, en sus niveles local, regional

y estatal, han puesto en marcha iniciativas participativas, facilitando la intervención de los ciudadanos en la toma de decisiones sobre los asuntos públicos. Así, destacan las cartas de derechos de los ciudadanos, los presupuestos participativos, la creación de la Agencia de Evaluación de los Servicios y Políticas Públicas y la adopción de la Agenda 21 de las Naciones Unidas.

El compromiso de las administraciones públicas locales ante los ciudadanos para fomentar la participación democrática y la transparencia en los asuntos públicos locales, ha dado lugar a la constitución de las cartas de derechos de los ciudadanos, de acuerdo con el ordenamiento constitucional (artículo 23 de la Constitución Española) y conforme a los principios que inspiren la Carta Europea de Salvaguarda de los Derechos Humanos a las ciudades (Saint Denis, 2000). Una Carta de derechos ciudadanos es un conjunto de instrumentos (normas jurídicas, proyectos, programas, planes de actuación), dirigidos a favorecer el ejercicio de los derechos ciudadanos para la participación (que incluye además del derecho a la participación, el de información, reunión y asociación, así como el sistema de garantías para su ejercicio).

Estas Cartas surgen para facilitar la participación ciudadana, arbitrar instrumentos de carácter organizativo, interno, para poner la Administración al servicio de los derechos ciudadanos y establecer sistemas de garantía y protección de los mismos. La creación de estas Cartas no debe realizarse en un único acto, sino de construcción gradual permitiendo una mayor intervención social y una mejor adecuación a las necesidades y a los cambios. Incorporan un reglamento de participación ciudadana, que incluye la forma de organización (Sistemas de Información, Atención y Comu-

nicación, la Oficina de Atención Ciudadana, los medios de comunicación locales, la página Web municipal y el correo electrónico ciudadano, y la guía de trámites); el sistema de defensa y protección de los derechos ciudadanos; los órganos de participación (consejo de ciudad, consejos territoriales, los consejos sectoriales, consejo de niños y niñas, consejo de equipamiento, Comisiones específicas); y los derechos de los ciudadanos, entre los que destacan los derechos a la participación, a la información, a hacer peticiones o solicitudes al gobierno, de audiencia, a la iniciativa ciudadana, a presentar quejas, reclamaciones y sugerencias, de intervención en las sesiones públicas municipales, a la consulta popular o referéndum, a una política municipal de fomento de las asociaciones, al acceso y utilización de las tecnologías de la información y comunicación, de reunión, y la promoción efectiva de los derechos de participación.

Además del Reglamento, las Cartas de derechos de los ciudadanos incorporan planes de información y comunicación, de promoción del asociacionismo, de usos de los equipamientos municipales, para la mejora de la convivencia o el civismo, reglamentos de funcionamiento de los órganos territoriales y de los órganos sectoriales, procedimiento de elección/selección de los representantes del consejo de ciudad, y sistema de defensa de los derechos ciudadanos. Finalmente, obvio es decir que para la elaboración de las Cartas deben utilizarse métodos participativos.

El cuadro n.º 1 resume las diversas fórmulas de participación ciudadana que se han desarrollado en los gobiernos locales durante la última década (Gomà y Font, 2001). Para establecer esta tipología se toman en consideración dos criterios: la base

Cuadro n.º 1

Tipología de fórmulas participativas

	Base asociativa		Base mixta	Base personal	
	Sectorial	Territorial		Intensiva	Extensiva
En el diagnóstico	Fóruns y mesas sectoriales	Consejos consultivos de barrio, distrito, ciudad	Planes estratégicos Procesos participativos temáticos (Agenda 21, Planes educativos de ciudad, etc.)	Fóruns temáticos Círculos de estudio Conferencias de consenso	Asambleas Audiencias Teledemocracia
En las decisiones	Consejos, comisiones y ponencias sectoriales	Consejos municipales de barrio o distrito Planes integrales	Consejos territoriales mixtos Jurados ciudadanos mixtos	Presupuesto participativo Jurados ciudadanos Paneles ciudadanos Encuestas deliberativas	Referéndum Consultas populares Teledemocracia
En la gestión	Gestión asociativa de servicios	Gestión asociativa de centros cívicos	Gestión compartida de servicios	Gestión por voluntariado de servicios o programas municipales	Coproducción personalizada de servicios

Fuente: Gomà y Font (2001: 70).

de la participación y la fase del proceso de actuación pública sobre la que se proyecta la experiencia participativa:

—Respecto de la base de la participación, se distingue entre una base asociativa (cuando se canaliza a través de grupos organizados de ciudadanos),

una base personal (cuando los ciudadanos pueden participar a nivel individual) y una base mixta (cuando se combinan las dos anteriores). Por otro lado, la participación de base asociativa puede dividirse entre aquella que responde a una lógica sectorial y aquella que atiende a una lógica territorial;

mientras que la participación de base personal puede ser intensiva (cuando exige a un grupo de ciudadanos una fuerte dedicación al proceso participativo) o extensiva (cuando involucra a un amplio número de personas pero sin exigir una participación intensa).

- En cuando al segundo criterio, se diferencia entre aquella participación que se dirige al diagnóstico de los problemas y a la formación de la agenda local, aquella que se ocupa de incidir en las decisiones y en la formulación de políticas, y aquella que se concentra en la gestión de los equipamientos y los servicios.

Los instrumentos de participación ciudadana municipal utilizados con mayor frecuencia en el caso español son, en primer lugar, los de base asociativa tradicional y, en segundo lugar, las experiencias mixtas que se han popularizado a través de la introducción de planteamientos estratégicos y de mecanismos como las Agendas Locales 21. La participación de base personal tiene una presencia limitada y de carácter experimental. A finales de los años ochenta un 70% de los ayuntamientos españoles de más de 100.000 habitantes ya habían dado un primer paso con la redacción de sus Reglamentos de Participación Ciudadana. En la actualidad, algo más del 65% de los municipios han organizado sus consejos desde una perspectiva estrictamente sectorial y, en consecuencia, no han abordado el diseño de sus estructuras participativas desde un planteamiento global de democracia local de consejos. Si bien, más de un 67% de los ayuntamientos hacen un uso intensivo de la cogestión o la gestión concertada de servicios municipales (Brugué y Jarque, 2002). En definitiva, se detecta cierta concentración de la partici-

pación en la fase de la gestión de programas y servicios municipales, mientras que la capacidad de los ciudadanos para incidir en el diseño de las políticas es escasa. En el conjunto de España, alrededor del 35% de los municipios con más de 100.000 habitantes han iniciado procesos de planificación estratégica. Cataluña ha jugado un papel impulsor en este terreno y, en consecuencia, cuenta con unos porcentajes superiores de presencia de este tipo de instrumentos que se sitúan en torno al 60% (Castañer *et al.*, 1999).

Asimismo, además de la participación ciudadana, para las Administraciones públicas resulta en la actualidad objetivo prioritario que su gestión sea eficaz y eficiente, y que esté enfocada al logro de resultados que han de medirse y auditarse en todo momento, en aras a cubrir principalmente los intereses de los ciudadanos. Precisamente, en España entre los principios del Código de Buen Gobierno, no sólo se asegura la transparencia y la austeridad, sino que se garantiza la atención continua a las demandas de la sociedad y se fomenta la participación de los ciudadanos en la gestión de lo público. La creación de una Agencia Estatal de Evaluación de la calidad de los servicios y las políticas públicas pretende la implantación de sistemas de información y evaluación y rendición de cuentas, a través del diseño de indicadores, evaluación de objetivos o programas de seguimiento.

España se ha insertado plenamente en la corriente evaluadora de lo público que prima en los países de su entorno y en los principales organismos supranacionales (con el referente inmediato de la UE). Una corriente que ha venido desarrollándose en dos ámbitos distintos: el de la exigencia ciudadana, y el de la necesidad política de gestión

de calidad de los servicios públicos en un marco de transparencia y ética institucional. Una Administración pública moderna y eficiente debe apostar por la calidad de los servicios públicos que presta y por la mejora de la capacidad de gestión del Estado para potenciar su función reguladora y dinamizadora. Sin embargo, según el último informe de competitividad mundial del IMD referido al año 2006, España figura todavía entre los países desarrollados en los que sus Administraciones públicas son menos transparentes (gráfico n.º 3), sus servicios públicos son menos independientes del poder político (gráfico n.º 4), la contratación en el sector público no está suficientemente abierta a ofertas del exterior (gráfico n.º 5) y mantienen aún puestos intermedios en el ranking de sobornos y corrupción en sus administraciones públicas (gráfico n.º 6).

La «voz» y la satisfacción de los ciudadanos constituyen los pilares de la eficiencia de los servicios públicos (Costas Comesaña, 2007). Es posible identificar tres tipos de mecanismos a utilizar para ajustar la calidad de los servicios a las preferencias de los consumidores: 1) Mecanismos de mercado («salida» o «elegibilidad» de los consumidores) a través de la competencia entre proveedores; 2) Mecanismos de «voz» y autorregulación de la calidad del servicio por parte de las propias empresas proveedoras; y 3) Regulación pública de estándares de calidad del servicio. El diseño e institucionalización de mecanismos de voz permiten a los ciudadanos hacer llegar a las administraciones sus preferencias y valoraciones sobre la calidad de los servicios que ofrecen; y a las administraciones disponer de mecanismos que informen de sus compromisos de calidad con sus usuarios. Le Grand (2003) recomienda que las políticas públicas aumenten el poder de

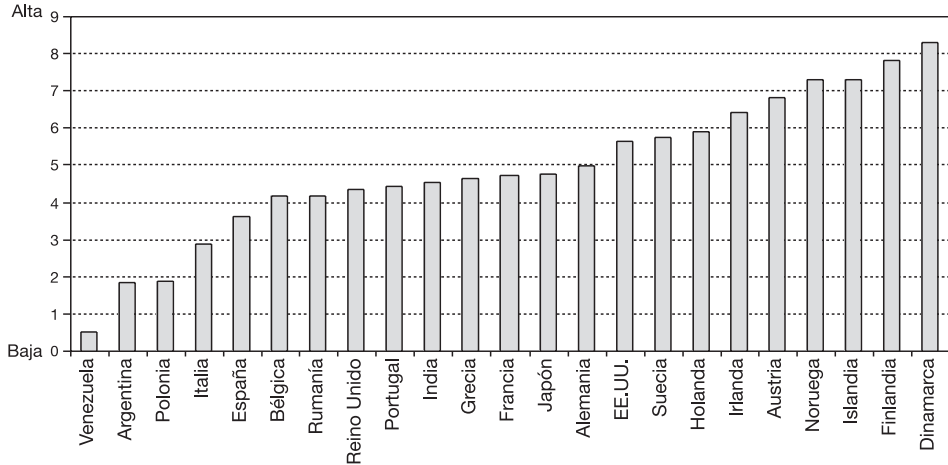
los clientes sobre los proveedores a través de diversos tipos de voz institucionalizada.

Sin embargo, en perspectiva internacional comparada, los servicios de atención al cliente de las administraciones públicas españolas figuran aún entre los peor valorados por los ciudadanos (Accenture, 2007). Como muestra el gráfico n.º 7, España se sitúa en el puesto decimonoveno de una lista de 22 países, sólo por delante de Brasil, Polonia o Sudáfrica. Los españoles siguen opinando que no están suficientemente informados sobre los servicios que prestan las administraciones públicas del país.

El compromiso de las Administraciones públicas con la sociedad y el desarrollo sostenible está internacionalmente muy aceptado (*World Comisión of Environment and Development* —WCED—, 1987). Sin embargo, y a pesar de su relevancia, su implantación real está todavía en fase muy incipiente. La adopción de la Agenda 21 de las Naciones Unidas por las administraciones públicas supone un paso crucial hacia una auténtica aplicación de la filosofía del desarrollo sostenible. La Agenda 21 es un plan de trabajo de ámbito mundial que propone una serie de políticas sobre áreas relacionadas con el desarrollo sostenible (Naciones Unidas, 1992) que fue adoptado en la Cumbre de la Tierra (Río de Janeiro —Brasil—, 1992). Este plan de acción, suscrito por numerosos países, pretende transformar el modelo de desarrollo actual en un nuevo modelo que satisfaga las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras, esto es, en un modelo de desarrollo sostenible —duradero en el tiempo, eficiente y racional en el uso de los recursos y equitativo en los beneficios—; mediante nuevas formas de implicación y cooperación entre las Administraciones públicas (Pellizzoni, 2001),

Gráfico n.º 3

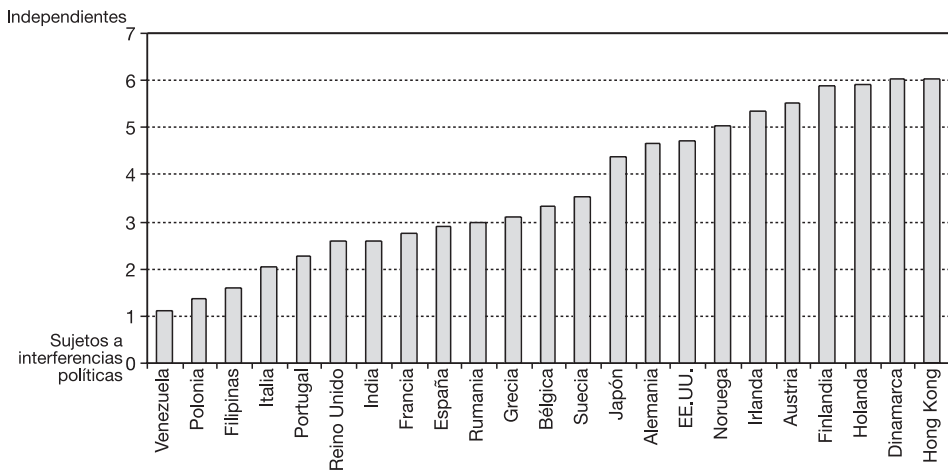
Transparencia de las Administraciones públicas



Fuente: IMD World Competitiveness Yearbook 2006.

Gráfico n.º 4

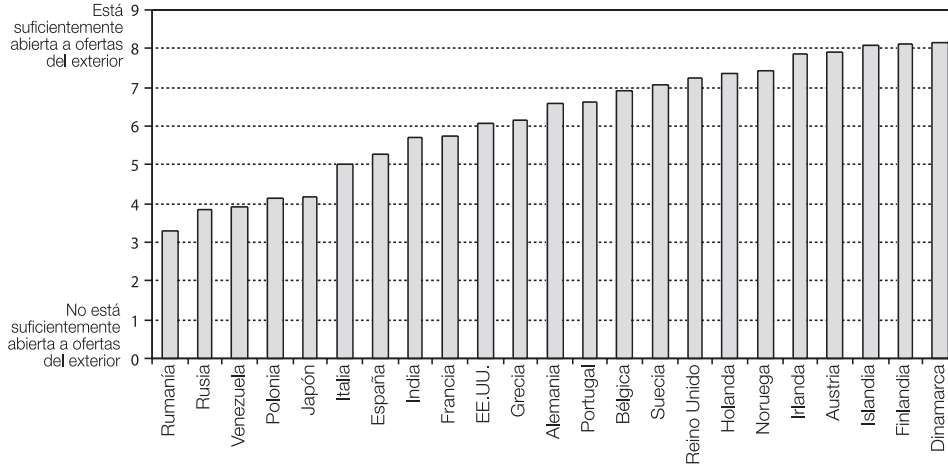
Independencia política de los servicios públicos



Fuente: IMD World Competitiveness Yearbook 2006.

Gráfico n.º 5

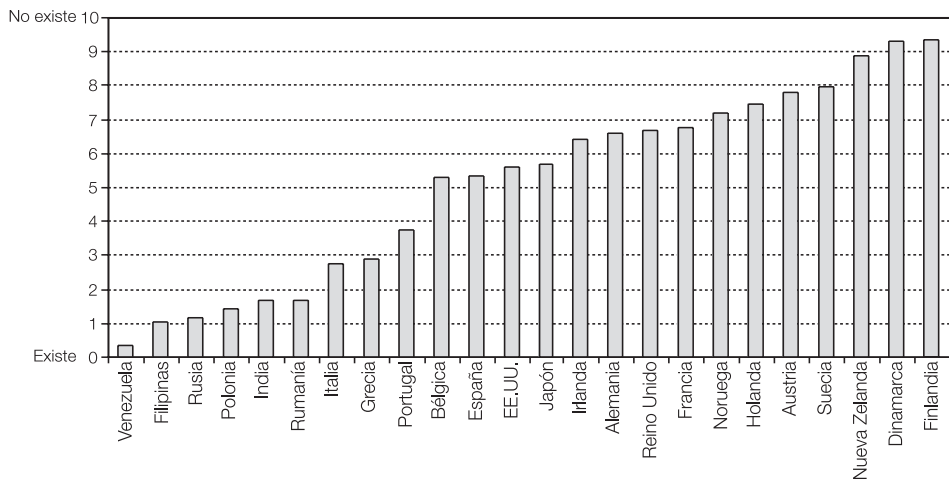
Apertura al exterior de la contratación en el sector público



Fuente: IMD World Competitiveness Yearbook 2006.

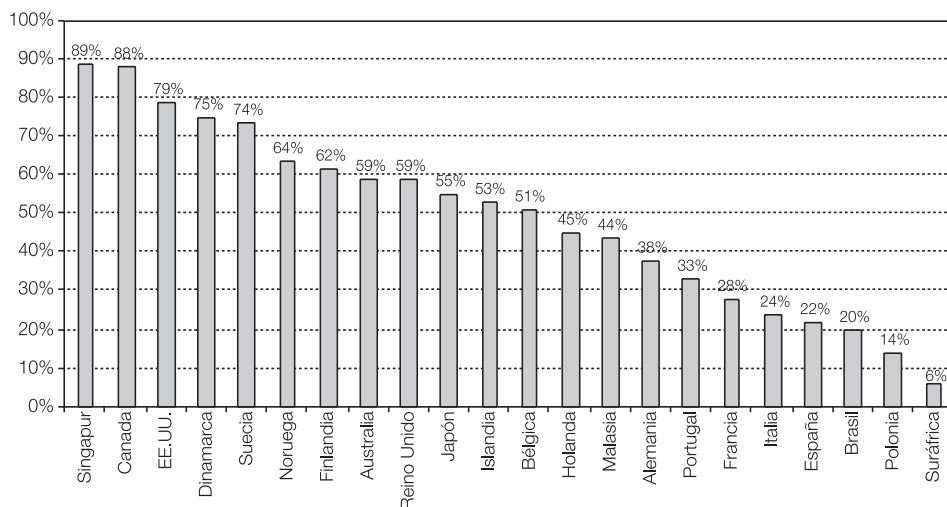
Gráfico n.º 6

Soborno y corrupción en las Administraciones públicas



Fuente: IMD World Competitiveness Yearbook 2006.

Gráfico n.º 7

Ranking de madurez del servicio al cliente 2007

Fuente: Accenture (2007). *Leadership in Customer Service: Delivering on the Promise*.

persiguiendo mejoras en la calidad de vida (Meister y Japp, 1998).

Sin embargo, la Agenda 21 no se ha incorporado a las estrategias y planes de acción de muchas Administraciones públicas hasta finales de los años noventa y principios del 2000, y en muchas de ellas todavía existen diferencias entre la planificación y la implantación efectiva de las acciones contempladas en los planes. Dalal-Clayton y Bass (2000) identifican cinco problemas básicos en los planes de la Agenda 21 adoptados por las Administraciones públicas: 1) predominio del foco medioambiental sobre aspectos sociales y económicos, 2) el aspecto burocrático está más preparado para el diseño de los planes que para emprender activamente los procesos, 3) ignorancia sobre las necesidades futuras,

4) escasa participación de los *stakeholders* y, en consecuencia, 5) poca conexión con los problemas reales. Asimismo, además de priorizar la puesta en marcha, es preciso tener en cuenta las singularidades que existen en cada territorio y crear los instrumentos necesarios para cada finalidad. La Agenda 21 reconoce la relevancia del factor geográfico y de ahí surgen las Agendas Locales 21¹, ya que las administraciones

¹ Entre los objetivos más importantes de la Agenda 21 Local destacan: proteger espacios libres y biodiversidad; defender espacio público de calidad; mejorar la movilidad; conseguir niveles óptimos de calidad ambiental; preservar los recursos naturales y promover el uso de renovables; reducir la producción de residuos y fomentar la reutilización y el reciclaje; incrementar la cohesión social, potenciar la actividad económica orientada hacia un desarrollo sostenible; progresar en la cultura de la sostenibilidad mediante educación y comunicación; y promover la cooperación internacional.

públicas de ámbito local emergen como el nivel de gobierno más adecuado para poner en práctica estas acciones, no sólo por su proximidad a los ciudadanos, sino por la capacidad de los directivos públicos y políticos para adaptar sus organizaciones a las nuevas tendencias de gestión y a las nuevas demandas sociales (Krueger y Agyeman, 2005).

En la actualidad, más de 5.000 ciudades de todo el mundo están elaborando sus Agendas Locales 21, mediante mecanismos de participación de la comunidad local, a fin de establecer objetivos compartidos para contribuir localmente al desarrollo sostenible de la sociedad planetaria, reconociendo la responsabilidad de las Administraciones públicas locales, especialmente del mundo occidental, en la actual situación (por concentración demográfica; por consumos de bienes, servicios, energía y territorio). Sin embargo, subsisten dificultades en su implantación real (Echebarria *et al.*, 2004; Houghton, 2005), derivadas de la dimensión requerida para proporcionar los recursos económicos, humanos y de conocimiento requeridos para desarrollar el proceso. De ahí la necesidad de desarrollar Agendas 21 Regionales como instrumentos complementarios a poner en marcha por las administraciones públicas de ámbito regional. Estas Agendas 21 Regionales deben entenderse como procesos de colaboración entre el sector público y privado en los que la Administración pública autonómica proporcione el liderazgo, la motivación, el conocimiento, los recursos y su capacidad de reunir a todos los *stakeholders* y en los que las Administraciones públicas locales trabajen como una red ahorrando recursos y compartiendo conocimiento y buenas prácticas.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN: FUTURO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

En la actualidad, en las Administraciones públicas se está produciendo un movimiento hacia una mayor implicación de los *stakeholders* en la definición e información de los resultados de los servicios públicos. Además, el énfasis en la implicación de los *stakeholders* y la comunidad en la planificación y los proyectos de desarrollo local, obligatoria para financiaciones de la UE, está condicionando cada vez más las prácticas administrativas.

Las Administraciones públicas están empezando a incorporar los principios de la responsabilidad social en su gestión, fundamentalmente en el ámbito de sus relaciones con los empleados públicos y sus proveedores. El desarrollo sostenible también comienza a formar parte de las agendas de las administraciones públicas, que entienden que este gran reto depende de una serie de requisitos:

- que todos los actores puedan participar de manera informada y cualificada en los procesos de toma de decisiones;
- que se estructure un sistema de relaciones intergubernamentales que sea ágil y eficiente pasando de una política centralizada a otra multicéntrica;
- coordinación de numerosas políticas sectoriales, porque la sostenibilidad no puede ser una cuestión que solamente se trate desde ministerios, departamentos o concejalías de medio ambiente;
- la aplicación de un amplio e innovador abanico de instrumentos de políticas;

- cambios en la cultura administrativa, que tendrá que orientarse a la eficacia y eficiencia, dando prioridad a la transparencia, la información y el rendimiento de cuentas, teniendo en cuenta los intereses generales y también el derecho a la calidad de vida de las futuras generaciones;
- un alto grado de participación de los diversos elementos de la sociedad, que no consiste en procesos puntuales de consulta pública (por ejemplo a través de encuestas de opinión o referendos puntuales) sino que hace falta una cultura política participativa que permita la adopción de decisiones consensuadas;
- que los individuos actúen como ciudadanos social y ambientalmente responsables, porque las creencias, los valores y las normas que guían las actitudes, las decisiones y los comportamientos de la sostenibilidad sean reglas permanentes para el conjunto de actores de la sociedad; y finalmente,
- que la sociedad disponga de un cierto nivel de capital social, es decir, de conductividad, comunicación, confianza, reciprocidad, y sentimiento de pertenecer a una comunidad.

El gran reto que tienen las Administraciones públicas en materia de responsabilidad social consiste en la implicación de los diferentes *stakeholders* en el proceso de decisiones. Una posible forma de participación podría producirse a través de la creación de comités diversos, para evitar la concentración de poder y articular contrapesos que faciliten el arbitraje entre intereses distintos, y de «redes» de confianza/cooperación y competencia (Turnbull, 1997, 2000,

2002). Se trataría de trasladar a las Administraciones públicas la estructura de un comité de dirección ejecutiva y un consejo de supervisión o vigilancia, junto con un «congreso» o varias asambleas de *stakeholders*. En las Administraciones públicas el consejo de supervisión lo conforman los parlamentos o plenos municipales. La creación de foros de proveedores, asambleas de empleados y paneles de clientes, a englobar, en su caso, en un «congreso» de *stakeholders* resultan estructuras básicas para contar con información fiable e independiente acerca de la actuación de las administraciones públicas.

Sin embargo, la evolución hacia un buen gobierno «global» de la Administración pública, sobre la base de una Administración plenamente ciudadana, es probable que requiera en la práctica de un proceso de maduración a través de diferentes etapas, en las que las administraciones deben procurar ir modificando paulatinamente su estrategia, incorporando en su gestión los principios de responsabilidad social (transparencia completa, rendición de cuentas, sostenibilidad medioambiental, diálogo *stakeholders*, alianza con múltiples grupos de interés).

Los comités de dirección de las Administraciones públicas, por su parte, deben asumir una serie de responsabilidades acordes a los principios de responsabilidad social. Entre las responsabilidades estratégicas a asumir destacan la de mantener un diálogo fluido con los *stakeholders*, para fortalecer la confianza mutua y potenciar la acumulación de conocimientos, el aprendizaje y la innovación en el marco de la institución; reducir los conflictos mediante la aplicación de criterios de equidad y el arbitraje entre intereses; establecer sistemas de retribución o compensación dando en-

trada al cumplimiento de objetivos en materia de RSC; fomentar la buena imagen y reputación de la institución, así como incentivar el comportamiento ético en sus relaciones internas y externas; y potenciar la transparencia y la rendición de cuentas.

Finalmente, cuando los grupos de interés participen en el proceso de gobierno de las Administraciones públicas deben tener acceso regular y puntual a información relevante, suficiente y fiable (OCDE, 2004).

Entre la información a difundir (*United Nations Conference on Trade and Development*, 2006), debe considerarse la relativa a los mecanismos establecidos para prevenir los conflictos de intereses de los directivos frente a los *stakeholders*, las políticas establecidas en relación con la responsabilidad social, los sistemas concretos aplicados para proteger los derechos de los *stakeholders*, y los mecanismos adoptados para la participación específica de los empleados en el buen gobierno de la Administración.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACCENTURE (2007): *Leadership in Customer Service: Delivering on the Promise*. Accenture. EE.UU.
- BOATRIGHT, J.R. (1999): *Ethics and the conduct of business*. Prentice-Hall, Upper Saddle River. NJ.
- BOWIE, N.E. (1998): «A Kantian theory of capitalism». *Ruffin Series in Business Ethics*, vol. 1, pp. 37-60.
- BRUGUÉ, Q. y JARQUE, M. (2002) «Los Planes Estratégicos Locales» en BLANCO, I. y GOMÀ, R. (2002): *Gobiernos Locales y Redes Participativas*. Ariel. Barcelona.
- CASTAÑER, M. *et al.* (1999): «Els Serveis Personals i la Promoció Econòmica» en Federació de Municipis de Catalunya (ed.): *20 Anys d'Ajuntaments Democràtics*. Federació de Municipis de Catalunya. Barcelona.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): *Libro verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Comisión Europea. Bruselas.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2002): *Comunicación La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*. Comisión Europea. Bruselas.
- COSTAS COMESAÑA, A. (2007): «De consumidor a ciudadano: el papel de la satisfacción del ciudadano en la sostenibilidad de los mercados de servicios públicos». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 836, pp. 33-50.
- DALAL-CLAYTON, B. y BASS, S. (2000): *Sustainable Development Strategies. A Resource Book*. PNUD, OCDE and Earthscan. London.
- DONALDSON, T. y PRESTON, L.E. (1995): «The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, implications». *Academy of Management Review*, vol. 20, pp. 65-91.
- ECHEBARRIA, C., BARRUTIA, J.M., AGUADO, I. (2004): «Local Agenda 21: progress in Spain». *European Urban and Regional Studies*, vol. 11, n.º 3, pp. 273-281.
- GOMÀ, R., FONT, J. (2001): «La Democracia Local: Un Mapa de Experiencias Participativas» en FONT, J. (ed.): *Ciudadanos y Decisiones Públicas*. Ariel. Barcelona.
- HOUGHTON, J. (2005): «Place and the implications of "the local" for sustainability: an investigation of the Ugu District Municipality in South Africa». *Geoforum*, n.º 36, pp. 418-428.
- KING COMMITTEE ON CORPORATE GOVERNANCE (2002): *Executive summary of the King report on corporate governance for South Africa*. Institute of Directors in Southern Africa. Parktown.
- KRUEGER, R.; AGYEMAN, J. (2005): «Sustainability schizophrenia or actually existing sustainability? toward a broader understanding of the politics and promise of local sustainability in the US». *Geoforum*, n.º 36, pp. 410-417.
- LE GRAND, J. (2003): *Motivation, Agency and Public Policy: of Knights and Knaves, Pawns and Queens*. Oxford University Press. United Kingdom.
- LOZANO, J.M., ALBAREDA, L., YSA, T.; ROSCHER, H., MARCUCCIO, M. (2005): *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas*. Granica. Barcelona.

- MEISTER, M.; JAPP, P.M. (1998): «Sustainable development and the global economy: rhetorical implications for improving the quality of life». *Communication Research* 25 (4), 399-421.
- MITCHELL, R.K., AGLE, B.R., WOOD, D.J. (1997): «Towards a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts». *Academy of Management Journal*, vol. 22, pp. 853-886.
- OCDE (2004): *Principios de Gobierno Corporativo*. OCDE. Paris.
- PELLIZZONI, L., 2001: The myth of the best argument: power, deliberation and reason. *British Journal of Sociology*, vol. 52, n.º 1, pp. 59-86.
- POST, J.E., PRESTON, L.E., SACHS, S. (2002): «Managing the extended enterprise: the new stakeholder view». *California Management Review*, vol. 45, pp. 6-28.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M., MELLE HERNÁNDEZ, M., SASTRE CENTENO, J.M. (2007): *Gobierno y responsabilidad social de la empresa*. Comisión de Responsabilidad Social Corporativa, Documentos AECA. Madrid.
- TURNBULL, S. (1997): «Stakeholder cooperation». *Journal of Co-operative Studies*, vol. 29, pp. 18-52.
- TURNBULL, S. (2000): «Gouvernement d'entreprise: théories, enjeux et paradigmes». *Gouvernance*, vol. 1, pp. 11-43.
- TURNBULL, S. (2002): «A new way to govern». *14th Annual Meeting on Socio-Economics, Society for the Advancement of Socio-Economics*, University of Minnesota, Minneapolis (MN), 27-30 de junio.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (2006): *Guidance on good practices in corporate governance disclosure*. United Nations. Nueva York.
- UNITED NATIONS; EUROPEAN COMMISSION; INTERNATIONAL MONETARY FUND; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT Y WORLD BANK (2003): «Handbook of national accounting. Integrated environmental and economic accounting». *Studies in Methods*, Series F, n.º 61, Rev. 1.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987): *Our common future*. Oxford University Press. Washington.

Promoción pública de la responsabilidad social empresarial

Las relaciones entre empresa y sociedad implícitas en el concepto de la responsabilidad social empresarial (RSE), admiten múltiples puntos de vista que derivan de las variadas acepciones del adjetivo «social» admitidas. De esta forma lo «social» puede entenderse como una relación en sí misma con los *stakeholders*, como una posible dimensión de esa relación, como un compromiso con objetivos, o también como un eje del discurso social y medioambiental frente al económico y empresarial. De todas formas, en este artículo se plantea que independientemente de todas esas perspectivas, la RSE debe estar enmarcada en un concepto más amplio de corresponsabilidad con todas las organizaciones que le rodean. Estamos en una organización de redes donde el liderazgo, compromiso y convicción tanto en el ámbito empresarial como en el político y social son claves para impulsar una competitividad responsable y sostenible.

Enpresen erantzukizun sozialaren kontzeptuak berezko ditu enpresaren eta gizartearen arteko harremanak, eta harreman horiek interpretazio ugari izan ditzakete, «sozial» adjektiboak onartzen dituen adiera ugariak direla eta. Horrela, «soziala» interes-taldeekiko harremana bera izan liteke, edo harreman horren dimentsio posible bat, edo hainbat helburu dituen konpromisoa, edo baita gizarte-eta ingurumen-arloko diskurtsoen ardatza ere, diskurtso ekonomiko eta enpresarialari kontrajarrita. Nolanahi ere, artikulua honetan bestelako proposamena egiten da: ikuspegi horietaz guztietaz haratago, enpresen erantzukizun soziala kontzeptu zabalago baten barruan kokatu behar da, inguruan dituen erakunde guztien erantzukizun partekatuaren barruan, hain zuzen. Sareen bidez antolatutako erakunde batean gaude, eta konpromisoa eta uste sendoa giltzarri dira enpresa-esparruan eta politika- zein gizarte-esparruetan, lehiakortasun arduratsua eta iraunkorra sustatzeko.

The implicit relationships between society and business comprised within the Business for Social Responsibility (BSR) concept admit multiple points of view deriving from the different meanings of the adjective «social». This way, «social» can be understood as a relationship in itself with the stakeholders, as a possible dimension of such relationship, as a commitment with the aims/goals, or an axis/crux of the social and environmental speech against the economic and business one. However, this paper suggests that regardless of all these perspectives, the company BSR must be located within the framework of a wider concept of co-liability with all the organizations which surround it. We find ourselves in a network organization where leadership, commitment and conviction in the business, social and political fields are key factors to foster sustainable and responsible competition.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. La responsabilidad social empresarial supone una empresa relacional
 3. La responsabilidad social empresarial como resultado de nuevas formas de interdependencia
 4. Los gobiernos europeos y las políticas de responsabilidad social de la empresa
 5. Las actuaciones de los gobiernos europeos en la responsabilidad social empresarial: análisis comparado
 6. Modelos de políticas públicas de responsabilidad social empresarial en Europa
 7. Más allá de la relación bilateral gobierno empresas
 8. Consideraciones finales
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Estado de bienestar, sociedad del conocimiento, responsabilidad relacional

N.º de clasificación JEL: M14, L22, I31

1. INTRODUCCIÓN

Al preguntarnos por la responsabilidad social de las empresas (en adelante RSE), la primera cuestión que se nos plantea es precisamente la imprecisión del adjetivo *social*, circunstancia que dificulta su traducción en términos de gestión. La diversidad de usos del vocablo *social* —especialmente en los debates sobre la RSE— ha hecho que a menudo se empleen las mismas palabras para referirse a conceptos sustancialmente distintos. Así, la S de RSE se ha entendido como:

- La relación de la empresa con determinados *stakeholders* de su entorno social, normalmente no vinculados directamente a su actividad empresarial.
- Una dimensión o un aspecto que, en diversos grados e intensidades, es

inherente a la relación con los *stakeholders*, y que es necesario tomar en consideración junto con otras dimensiones o aspectos.

- Un compromiso y unos objetivos que van más allá de los específicos del negocio, que son compartidos con otros *stakeholders*, y que sitúan la actuación de la empresa en un horizonte de comprensión que se convierte en un punto de referencia para los demás.
- El eje del discurso que legitima la RSE (el aspecto social) frente a otros aspectos del discurso sobre la empresa (como el económico, el medioambiental, el directivo, el ético, etc.), contrastando con ellos y, a la vez, complementándolos.

Así, no nos debe extrañar que algunos malentendidos que surgen en los debates económicos, políticos y sociales que abundan sobre el tema se deban, sencillamente, al hecho de que con las mismas palabras se sostienen visiones distintas e incluso opuestas de lo que realmente está en juego, así como las respectivas —y diversas— estrategias.

Además, la S de la RSE presenta también dificultades de comprensión y comunicación. Cabe recordar, entre otras contrariedades, que alude a la vez a la totalidad del concepto y a una parte del mismo; que facilita la contraposición entre el aspecto social y el económico, o la curiosa consideración de lo social como un factor extraño, añadido a la empresa, en tanto que institución primariamente económica; que difícilmente refleja de manera obvia los aspectos ambientales, y que facilita la existencia de un debate irresoluble sobre el alcance y la concreción de lo que es social en la práctica, o que no permite dilucidar hasta qué punto la RSE es exigible.

Por otro lado, hablar de «responsabilidad social» parece plantear, en primer lugar, las consecuencias de las actuaciones empresariales. Por ello, a la hora de medir el impacto de las actuaciones de la empresa no hay que olvidar la S, pero tampoco se debe simplificar todo a ella (a no ser que esta S se refiera a la cuestión social en un sentido tan genérico que, de hecho, sea una especie de contenedor). Esto es así, entre otras razones, porque la empresa no se relaciona directamente con la sociedad, sino con los *stakeholders*, por lo que la gestión del impacto social es, de hecho, la gestión del impacto de las actuaciones de la empresa en este entramado de relaciones. Al mismo tiempo, la realidad de nuestro mundo interdependiente nos im-

pide concebir estas relaciones de manera unidireccional, únicamente desde la empresa hacia los *stakeholders*: la gestión de la responsabilidad relacional requiere una empresa que no solamente sea capaz de actuar, sino que también tenga capacidad de escucha. En este sentido, el diálogo con los diversos *stakeholders* se convierte en un elemento vertebrador del uso de estas relaciones.

2. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL SUPONE UNA EMPRESA RELACIONAL

Al abordar el tema de la RSE nos alejamos, pues, del debate sobre las relaciones entre empresa y sociedad, dado que desde esta perspectiva el problema ahora es la conjunción «y». Aquello que debemos plantearnos es el papel y el propósito de la empresa «en» la sociedad. La empresa no se entiende al margen de la sociedad, como una organización que justifica por sí misma su existencia. Por consiguiente, debemos preguntarnos si la perspectiva desde la cual pensamos y desarrollamos la orientación hacia los *stakeholders* sitúa la empresa en el centro o, por el contrario, la considera como un nodo en el sistema de relaciones. La capacidad de ver los retos y las oportunidades en clave de sistema no es incompatible —sino todo lo contrario— con la necesidad de afrontar las relaciones con los *stakeholders* desde la perspectiva de la empresa, dado que esta perspectiva es capaz de tener en cuenta el marco de referencia social. Sin embargo, una visión de los *stakeholders* que únicamente se plantee desde la empresa centrada en sí misma, los subordina a una gestión de las relaciones incapaz de ver más allá de una proyección de intereses empresariales.

En la actualidad, nos planteamos de una manera nueva si el mundo en el que vivimos se puede convertir en un lugar para todos (Barber) o si está desbocado (Giddens). La necesidad de gobernanza de los procesos de globalización ya no involucra solamente a los gobiernos y las instituciones políticas: la alianza entre los diferentes actores se ha hecho indispensable, así como su corresponsabilización, sobre todo en lo referente al establecimiento de acuerdos básicos compartidos.

Uno de los elementos que vertebran todos estos nuevos procesos sociales y empresariales es el paso hacia la llamada «sociedad red» (Castells). Es precisamente su emergencia la que justifica y hace necesario que el enfoque de las relaciones con los *stakeholders* deje de centrarse en la empresa y se plantee también desde una visión sistémica.

La red es el punto de referencia para entender la organización, y ésta pasa a ser un entramado de redes en las que se inserta, sin ser el centro, ya que una red no se define nunca a partir de un núcleo. Esto significa que las relaciones con los *stakeholders* no se pueden plantear como conexiones segregadas o diádicas, de uno en uno —asunción que suele subyacer a muchas teorías sobre los *stakeholders*—. La organización no es el centro de la red. Por ello, el hecho de considerar su situación como un elemento más en un sistema de relaciones permite entender mejor cómo enfocar las interacciones con los diferentes *stakeholders*.

Todo ello nos obliga a modificar nuestros asunciones. Ya no se trata solamente de ver las relaciones con los *stakeholders* desde el binomio consecuencialista «afectar-ser afectado», sino también de pensar

en clave de interdependencia y, por consiguiente, de pasar de hablar de responsabilidad a hacerlo de corresponsabilidad. De hecho, esto es lo que justifica el cambio de discurso, al pasar de la «responsabilidad social de la empresa» a la «responsabilidad social de las organizaciones». El hecho de dejar de considerar la empresa como centro del universo y de concebirla inmersa en relaciones de interdependencia en su red de relaciones nos obliga a hablar de responsabilidades compartidas y nos lleva a la necesidad de realizar una aproximación responsable a los *stakeholders* por parte de todas las organizaciones, sean privadas, públicas o del sector social.

Por eso creemos que tiene sentido no limitarse a ver los *stakeholders* únicamente como un conjunto de relaciones diádicas que hay que gestionar. La visión de los *stakeholders* debe basarse en el concepto de un sistema de redes y orientarse hacia procesos. Será en este marco donde construiremos la confianza y los compromisos, y será también en él donde afrontaremos las diferencias y los inevitables conflictos que en la práctica configuran las relaciones con los *stakeholders*. Construir esta relación compleja significa narrarla, explicitarla, elaborarla, entenderla y darle significado. Y hacerlo tomando en consideración los intereses, los valores y los principios que hay en juego. Pero, por encima de todo, hacerlo sabiendo que es necesario construir —y cuidar— un espacio en el que sea posible el diálogo, la confianza y, de una manera u otra, la colaboración.

En la actualidad, el enfoque hacia los *stakeholders* es indispensable para analizar y entender la empresa y cualquier otra organización. Ahora bien, nos estaríamos engañando si creyésemos que cualquier discurso corporativo se sustenta por sí solo.

Hoy en día, no es posible hablar de los *stakeholders* desde la perspectiva de una organización centrada en sí misma, que sólo sea capaz de ver el mundo a partir de sí misma, bajo su prisma particular. La sociedad emergente es una sociedad red, compuesta de interdependencias que exigen que los diferentes actores sean capaces de verse a sí mismos y a sus prácticas desde la perspectiva de este sistema de relaciones complejas.

3. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL COMO RESULTADO DE NUEVAS FORMAS DE INTERDEPENDENCIA

Partir de la realidad de la interdependencia nos puede ayudar a entender mejor por qué la RSE ha adquirido tanta importancia en la actualidad. De hecho, uno de los comentarios recurrentes al analizar el desarrollo de la RSE ha sido que la RSE no es nada nuevo, que de ella se ha hablado desde siempre y que, por lo tanto, nos encontramos ante el eterno retorno de una retórica que tiene un componente cíclico en el mundo empresarial. Esto podría ser verdad —y sólo parcialmente— si formásemos parte de la larga lista de adictos a emplear conceptos terminologías y afirmaciones fuera de contexto, como si tuviesen vida propia. Nada más lejos de la realidad. Los términos actuales en los que se plantea la RSE tienen un perfil propio, precisamente porque son el resultado de un recorrido que, en pocos años, ha cambiado el ecosistema de las relaciones del mundo empresarial.

En el contexto del Estado de bienestar, al hablar de la «cuestión social» referida a la actividad empresarial, se tenían en men-

te unos interlocutores concretos, bien establecidos y definidos: las patronales, los sindicatos y los gobiernos, que realizaban a la vez una función facilitadora y promotora. El calificativo «social» se empleaba para acompañar a sustantivos como pacto, diálogo, acuerdo y otros parecidos. Los actores de la relación eran estos tres interlocutores, y lo eran hasta el extremo de que en algún momento del proceso hay quien pudo haber tenido la tentación de pensar que el vínculo entre «empresa» y «social» era únicamente su competencia, y que cualquiera que quisiera intervenir en él era un intruso. Éste era un planteamiento coherente con la sociedad industrial, en la que «cuestión social» era casi sinónimo de «cuestión obrera». Recordar estos factores no responde a un prurito historicista, sino más bien pretende ser un aviso: hablar de RSE no debe ser de ningún modo una coartada para encubrir retrocesos en los logros sociales ni malas prácticas laborales. Si esto fuese así, simplemente no estaríamos hablando de RSE. Al razonar sobre la RSE no se analizan retrocesos, sino cambios que incluyen aspectos laborales convencionales, pero que, a la vez, los superan para ir más allá. Los cambios en el desarrollo de la RSE están ligados de manera indisoluble a los procesos de la globalización.

Entre los distintos aspectos involucrados que es necesario tomar en consideración, cabe destacar dos: el desarrollo de las tecnologías de la información y la globalización de los mercados financieros, con la consiguiente aparición y consolidación, en este último caso, de las inversiones socialmente responsables. Y tras ambos aspectos, la aparición de un nuevo actor: la sociedad civil global, con su infinita variedad de ONG, organizaciones sociales, etc. La

redefinición del discurso sobre la RSE se ha visto propiciado por el encuentro —a menudo conflictivo— entre las empresas globales, por un lado, y las organizaciones de la sociedad civil global y los inversores socialmente responsables, por el otro. Las organizaciones sociales se han movilizado para escrutar las prácticas empresariales y denunciar públicamente aquellas actuaciones que consideran reprobables, lo que supone un riesgo para la reputación de las empresas. Al mismo tiempo, las organizaciones sociales han estimulado las inversiones socialmente responsables, que han dado lugar a la aparición de inversores institucionales e índices especializados, con un impacto creciente tanto en la cotización como, sobre todo, en el reconocimiento de las empresas. Todo ello ha propiciado que las empresas hayan incorporado a sus agendas retos de gestión con los que no estaban acostumbradas a enfrentarse, a la vez que han aprendido a relacionarse con unos actores con los que no estaban habituadas a tratar. En un mundo global e interconectado, se modifican sustancialmente tanto la visión que se tiene de las empresas como las expectativas que se proyectan en ellas.

Finalmente, y como consecuencia de todas estas transformaciones, en los distintos países se ha producido una redefinición de los planteamientos, que nos han llevado a la situación actual.

- En primer lugar, el discurso de la RSE retorna a cada país bajo la forma de nuevas prácticas y actividades empresariales, a la vez que gana entidad propia y pretende redefinir los parámetros de la legitimidad empresarial.
- En segundo lugar, dicho discurso genera cambios en las organizaciones

empresariales convencionales, que se hallan ante una cuestión que no responde a la lógica de la actuación territorial y que genera una reflexión y unas exigencias globales sobre la empresa y, a la vez, a una aproximación que se plantea en clave de voluntariedad. Todo ello hace que, en un primer momento, las empresas adopten una actitud a la defensiva, sino abiertamente contraria —con honrosas excepciones—, entre otras razones porque ven en el proceso un riesgo elevado de incremento de los costes y las regulaciones. Paralelamente, las empresas que han protagonizado el giro hacia la RSE crean nuevas redes de relaciones y espacios de encuentro específicos a fin de compartir propuestas y profundizar en las soluciones susceptibles de aplicarse en esta nueva tesitura. Además, aparece como una cuestión cada vez más relevante la importancia de incorporar a las pymes a la RSE, pero en consonancia con sus peculiaridades.

- A partir de las experiencias generadas por la nueva situación, las ONG solicitan desempeñar un papel más relevante como interlocutores de las empresas. La relación con el mundo empresarial a veces es de confrontación, y otras veces, de colaboración, pero, en cualquier caso, lo que es indudable es que las ONG han pasado a ser unos actores indispensables en el nuevo escenario, lo que, en consecuencia, genera nuevas preguntas y debates sobre la legitimidad de su papel, de su manera de actuar y de organizarse, y de sus pretensiones.
- En un primer momento, la RSE significó para los sindicatos una aproxi-

mación que cambiaba el discurso y la agenda de la problemática «social» de la empresa y, al mismo tiempo, suponía una pérdida relativa de exclusividad en las relaciones con la empresa sobre cuestiones sociales. Pero, progresivamente, sobre todo por parte de los sectores más lúcidos y más atentos a los procesos de cambio económico y social, la RSE se ha ido viendo como una oportunidad —y a la vez como un reto— de ampliar tanto la agenda de las preocupaciones de la acción sindical como su alcance geográfico.

—Los gobiernos se sintieron desplazados por varios motivos. El carácter voluntario de la RSE no admite discusión alguna; sobre esto —con matices— hay un consenso general. Pero la tentación de identificar la capacidad de acción propia de los gobiernos con la regulación no siempre se supera y, en consecuencia, los gobiernos se hallan ante un planteamiento que cuestiona el uso del instrumento con el cual se suelen sentir más a gusto: la legislación. La RSE incorpora más actores al diálogo con las empresas, y las administraciones no siempre ven con claridad qué papel deben desempeñar estos nuevos protagonistas y qué relaciones deben establecer con ellos. La RSE representa una visión de las actuaciones empresariales que no conoce límites territoriales, y, en cambio, los gobiernos y las administraciones tienen un marco institucional claramente territorial. Consiguientemente, con la excepción de algunas iniciativas con una capacidad de visión extraordinaria, no ha sido hasta hace poco que se ha empezado a ver el

sentido de que los gobiernos adopten políticas de RSE.

—Finalmente, cabe destacar que el escenario en el que se establece la agenda, se produce el impacto y se desarrolla la RSE son los medios de comunicación, cuyo papel es decisivo en todos y cada uno de los aspectos de la RSE. Este hecho genera nuevas preguntas —a la vez que críticas— sobre su propia responsabilidad en el proceso.

Es éste el marco en el que debemos situar el lugar de las políticas públicas en relación con la RSE.

4. LOS GOBIERNOS EUROPEOS Y LAS POLÍTICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

Así pues, hoy la RSE ha entrado en la agenda política de la mayoría de gobiernos europeos y de otros países. Los gobiernos se enfrentan a un desafío social importante: están dando respuesta al nuevo papel de la empresa en el actual proceso de desarrollo económico y a los consiguientes retos sociales y medioambientales que se plantean. Además, la Comisión Europea pide que estas políticas nacionales de RSE estén en consonancia con las políticas comunitarias y los estándares y códigos internacionales.

Muchos gobiernos europeos han empezado a desarrollar y a diseñar acciones y políticas gubernamentales en el marco de la RSE. En general, los gobiernos no han adoptado políticas de obligatoriedad de la RSE, sino que han potenciado la dinamización, la facilitación de políticas que favorezcan la RSE, el desarrollo de estándares

y las prácticas de información que promuevan la RSE y la creación de espacios de diálogo y «partenariado». En estos roles, los gobiernos y las administraciones públicas tienen un papel fundamental, difícilmente sustituible.

En el contexto europeo, no hay duda de que el Libro Verde «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas» y la ulterior Comunicación «La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible» publicados por la Comisión Europea se han convertido en referentes al enfocar esta cuestión.¹ La Comisión Europea define la RSE como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores» (Comisión Europea, 2001). La manera como la Comisión ha planteado esta cuestión subraya dos aspectos: el qué y el cómo. En lo que respecta al qué, ha puesto énfasis en el hecho de que las empresas deben asumir compromisos sociales y medioambientales en sus actuaciones; en cuanto al cómo, ha puesto el acento en la voluntariedad.

Pero la acción de los gobiernos en relación con la RSE es indisoluble de su respuesta a algunos de los principales retos actuales. Porque, cada vez más, el auge de la RSE se vincula con los retos generados por la globalización económica; con

la crisis y los cambios del Estado de bienestar; con la búsqueda de nuevas formas de gobernanza; con nuevas relaciones entre los gobiernos y otros actores sociales; y con la emergencia de nuevas demandas sociales. Se trata de asumir que la gobernanza social en nuestro mundo interdependiente pide, al mismo tiempo, una nueva visión de la contribución de las empresas a la sociedad, una nueva relación entre los actores políticos y los empresariales, y la capacidad de desarrollar un diagnóstico y una perspectiva compartidos acerca de cuáles son los principales retos de nuestras sociedades que permitan contextualizar esa visión y esa relación.

En la aproximación a la RSE que se hace en cada país se condensan varios elementos: la estructura política e institucional; el estilo y la organización de los procesos políticos; la estructura social; la intensidad con que se asume la actitud de voluntariedad; la manera como se describe el papel de las empresas en el ámbito local y nacional; el papel que juegan las ONG y las asociaciones ciudadanas en la sociedad; las características del sistema educativo y de los valores que se transmiten en él; lo que se espera de los líderes; las tradiciones históricas. Todo ello hace que sea cada vez más necesario que las empresas y los países tengan una clara conciencia de la necesidad de elaborar su propia aproximación a la RSE. Esto hace que la RSE no se refiera ya simplemente a las relaciones entre empresa y sociedad, sino que se configure como una manera de reflexionar sobre el papel de la empresa en la sociedad, incorporando como elemento vertebrador una perspectiva de gobernanza y sostenibilidad.

De todo lo expuesto hasta aquí, si a la pregunta de cuál puede ser la política de los gobiernos para impulsar la RSE, se

¹ De todos modos, al hacer alusión a este documento, a menudo se olvida que previamente se formuló el ambicioso objetivo estratégico de la Unión Europea establecido en la Declaración final de Consejo Europeo de Lisboa (marzo 2000): «convertir la Unión Europea en 2010 en la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejor ocupación y con mayor cohesión social».

Cuadro n.º 1

Estrategias Gobierno-Empresa. Políticas desarrolladas

		Gobierno	
		Ausencia de estrategia	Fomentar la RSE
Empresa	Ausencia de estrategia	Falta de iniciativas	Iniciativas públicas unidireccionales de control
	Contribuir al desarrollo desde la RSE	Iniciativas empresariales individuales	Visión compartida Iniciativas públicas de facilitación y combinación de recursos (diálogo, «partenariado» y redes)

Fuente: Elaboración propia.

responde por éstos con el planteamiento: legislación, ¿sí o no?», entonces el razonamiento es propio de un reduccionismo empobrecedor y estéril. La legislación no es más que un elemento posible, entre otros, y, en muchas situaciones, ni siquiera el más útil ni el más importante. Lo que hace falta es enmarcarla en una perspectiva política. Especialmente si, al hablar de RSE, tomamos como elementos de referencia las dos palabras clave que aparecen en los subtítulos de los documentos de la Comisión Europea: fomentar (desde la perspectiva de las instituciones políticas), y contribución (desde el mundo empresarial). Porque, en este punto, ni solo las empresas ni solo los gobiernos, cada uno por su cuenta, podrán tener éxito. Al contrario, el éxito para empresas y gobiernos estriba en su progresiva capacidad para afrontar conjuntamente, cada uno desde su especificidad institucional, el desarrollo de la RSE (ver cuadro n.º 1).

En lo que se refiere a los roles de los gobiernos para impulsar la RSE, resul-

ta muy significativo la aproximación propuesta por el Banco Mundial. Los autores describen la posible adopción, por el sector público de cuatro roles: obligar, facilitar, colaborar y promocionar. El cuadro n.º 2 nos ofrece una visión de conjunto a partir de una combinación de iniciativas y roles.

5. LAS ACTUACIONES DE LOS GOBIERNOS EUROPEOS EN LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL: ANÁLISIS COMPARADO

En la Unión Europea existen distintos modelos de aproximación desde las políticas públicas a la RSE. Cada país ha ido orientando la RSE hacia los temas sociales o medioambientales más adecuados según su proceso de desarrollo del estado del bienestar, y en función de la relación existente entre la empresa, el gobierno y la sociedad civil. Es necesario resaltar, desde esta perspec-

Cuadro n.º 2

Funciones del sector público

Obligar	Legislación de obligación y control	Regulación e inspección	Sanciones e incentivos legales y fiscales
Facilitar	Legislación facilitadora de actuaciones	Creación de incentivos	Capacitación
	Apoyo financiero	Aumento de la concienciación	Estimulación de mercados
Colaborar	Combinación de recursos	Implicación de <i>stakeholders</i>	Diálogo
Promocionar	Apoyo político		Difusión y reconocimiento

Fuente: Banco Mundial.

tiva que la elaboración y puesta en marcha de políticas públicas de RSE no solo se entiende en la relación tradicional de la acción de los gobiernos (administraciones públicas) hacia el sector privado (empresas) sino que implica hoy a todos los actores sociales: sector público, sector privado, sociedad, y especialmente las intersecciones entre todos ellos, en una perspectiva relacional.

Así pues, para analizar las políticas públicas de RSE hay que tener en cuenta a los actores involucrados y sus contextos y, más en concreto:

- Los perfiles y modelos de actuación adoptados por los gobiernos.
- Los programas y políticas públicas.
- Los discursos que los gobiernos han elaborado sobre el concepto de RSE

atendiendo a la difusión, los medios y los organismos utilizados.

- La incorporación de la RSE en la estructura organizativa.

6. **MODELOS DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN EUROPA**

La aplicación de esta aproximación relacional y estratégica nos ha permitido analizar las iniciativas gubernamentales.² Este análisis ha concluido con la identificación

² Hemos presentado con detalle el resultado de una amplia investigación sobre esta temática en LOZANO, J.M.; ALBAREDA, L.; YSA, T.; ROSCHER, H.; MARCUCIO, M. (2005): *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas*. Barcelona: Granica.

Cuadro n.º 3

Modelos de actuación gubernamental en el ámbito del desarrollo de políticas públicas de promoción de la RSE en la UE-15

Modelo	Característica	Países
<i>Partenariado</i>	«Partenariado» como estrategia compartida entre sectores para la resolución de retos socio-laborales.	Dinamarca, Finlandia, Países Bajos, Suecia
<i>Empresa en la comunidad</i>	Políticas de <i>soft intervention</i> para fomentar la implicación de la empresa en los retos de gobernanza de la comunidad (<i>entrepreneurship</i> y voluntariado).	Irlanda, Reino Unido
<i>Sostenibilidad y ciudadanía</i>	Versión actualizada del acuerdo social existente e importancia de una estrategia de desarrollo sostenible regulador.	Alemania, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Francia
<i>Ágora</i>	Creación de grupos de debate en los que participan los diferentes actores sociales para proveer el consenso público sobre RSE.	España, Grecia, Italia, Portugal

Fuente: Banco Mundial.

en los países de la UE-15 de cuatro modelos de actuación gubernamental en el ámbito del desarrollo de políticas públicas de promoción de la RSE. Como resultado, proponemos una denominación que nos puede dar una clave de lectura de cada modelo. Cada denominación señala una perspectiva dominante, pero no excluyente de las demás (ver cuadro n.º 3).

6.1. El modelo *partenariado*

Utilizamos la denominación de «partenariado» para referirnos a la forma de diseñar y poner en marcha de políticas públicas de

RSE propia de los países nórdicos y escandinavos (Dinamarca, Suecia y Finlandia), a los que añadimos los Países Bajos. Estos países cuentan con una larga experiencia en gestión ambiental, a la que se ha añadido el componente de RSE, y una favorable tradición histórica de negociación social, en la que la relación entre Gobierno y empresa se contempla como positiva e incluye aspectos de colaboración. El modelo nórdico, que entronca con una dilatada trayectoria que muestra preferencia por los acuerdos cooperativos y el consenso entre diferentes tipos de organización, se caracteriza, principalmente, por el empleo de la herramienta del «partenariado» y por

la creación de un ámbito público compartido. En última instancia, el impulso de la adopción de «partenariados» público-privados se puede interpretar como resultado de la cultura política escandinava, en la que múltiples proyectos de investigación ponen énfasis en la cooperación, el consenso y la participación.

Según la tradición política de la mayoría de los países nórdicos durante el pasado siglo, los problemas sociales forman parte de las competencias fundamentales de los gobiernos y, como tales, son considerados una cuestión básica que deben resolver sus políticas. Fruto de estos valores subyacentes a la vocación político-social, estos países han desarrollado, a lo largo del siglo xx, un amplio y completo Estado del bienestar. En este marco, las políticas sociales se han dirigido, desde la década de 1950, al desarrollo de coberturas y servicios sociales. Asimismo, en la última década del siglo xx, los gobiernos empezaron a considerar la importancia de los actores económicos, sobre todo de las empresas, en la dinamización y resolución de los problemas sociales. Por tanto, podemos afirmar que, para los gobiernos que se identifican con este modelo, el cambio hacia la RSE implica, sobre todo, un cambio de actitud por parte de los actores sociales (empresas, sindicatos y organizaciones sociales) para asumir su corresponsabilidad en el desarrollo de una sociedad más inclusiva, con un mercado laboral dinámico e integrador. Para estos gobiernos, todos los actores se hallan implicados en la construcción de nuevas políticas y acciones de RSE que favorezcan el desarrollo de una sociedad más equitativa.

Por otra parte, para muchas empresas ya involucradas en el contexto social, ser socialmente responsables, en determina-

dos casos, es inherente a su forma de hacer negocios. Las iniciativas sociales son, a menudo, puestas en marcha de manera informal, e incluso implícita, como respuesta a las expectativas y demandas locales. Los contextos nacionales definen un marco donde los actores públicos y privados se hallan directamente implicados en el proceso de creación de políticas públicas y establecen «partenariados» para la responsabilidad social. El «partenariado» es considerado como una herramienta innovadora —y también la principal— para resolver problemas sociales difíciles. Asimismo, se implica en gran medida a los gobiernos locales, responsables de la canalización de la formación de «partenariados», favoreciendo de esta manera la idea de corresponsabilidad social entre administraciones, empresas y organizaciones sociales. El fomento de los «partenariados» se convierte así en el eje central de las políticas públicas de promoción de la RSE en estos países. De hecho, en el contexto danés, los «partenariados» locales intersectoriales son prácticamente inseparables del concepto de RSE.

Una de las políticas comunes consiste en poner el énfasis en una buena información sobre RSE por parte de las empresas, respetando los principios de transparencia sobre los aspectos sociales. Es el propio consumidor quien concede más importancia a la producción socialmente responsable; en los Países Bajos, por ejemplo, se aboga por la inclusión de una etiqueta para evitar la confusión. Otro factor diferenciador del modelo, es la asunción por las autoridades de que deben predicar con el ejemplo. En resumen, se plantean las políticas públicas de RSE en el marco de los asuntos sociales y la inserción sociolaboral. Se implica de forma muy importante a

los gobiernos locales, que canalizan la formación de «partenariados», favoreciendo el concepto de corresponsabilidad social entre administraciones, empresas y organizaciones sociales.

6.2. El modelo 'Empresa en la comunidad'

En este modelo incluimos a los países anglosajones: el Reino Unido e Irlanda. El modelo de «empresa en la comunidad» (*business in the community*) se refiere al modo que tienen los gobiernos y las sociedades que nos ocupan de entender el papel de la empresa en la sociedad, en especial, en lo referente a la resolución de los retos sociales y al papel de la empresa en el desarrollo comunitario. El gobierno británico ha sido uno de los gobiernos más innovadores en el desarrollo de su política de RSE, en la medida que plantean la RSE como algo vinculado a los principales retos de gobernanza social.

La RSE se originó en el Reino Unido e Irlanda en las últimas décadas del siglo xx, como respuesta a los déficit de gobernanza social que aparecieron tras las crisis económicas que afectaron a la economía de los países industrializados y que comportaron el cierre de empresas y, como consecuencia, importantes problemas de exclusión social. Ambas sociedades tuvieron que hacer frente a importantes problemas de exclusión social y empobrecimiento de centros urbanos y zonas rurales, así como a procesos de degradación medioambiental. Además, la crisis económica repercutió en el Estado de bienestar y se manifestó en un declive de los servicios sociales ofrecidos por las administraciones públicas. Para responder a estos retos sociales, los gobiernos buscaron soluciones innovadoras a través de la implicación de

todos los agentes sociales, sobre todo de las empresas. De esta forma, se crearon redes empresariales y proyectos de «partenariado» público-privado que potenciaban la RSE. Se trataba de involucrar a las empresas en proyectos sociales de inversión en la comunidad.

El concepto del modelo «empresa en la comunidad» responde a la idea de que las empresas tienen un papel fundamental en el desarrollo económico de la comunidad en la que están implantadas y en la lucha contra la exclusión social y el empobrecimiento. En el Reino Unido e Irlanda, los gobiernos y las propias empresas usan habitualmente conceptos como «invertir en la comunidad», «implicación en la comunidad», «estrategias de regeneración de zonas desfavorecidas» y «compromiso con la comunidad» para definir su aportación al desarrollo social y comunitario.

La propuesta de responsabilidad empresarial tuvo un impulso inicial en el marco de la contribución de las empresas al desarrollo sostenible a través de nuevas políticas públicas de gobernanza social. En lo que se refiere a la gestión empresarial, los gobiernos parten de un enfoque de voluntariedad de la RSE: las empresas pueden integrar iniciativas de RSE en su práctica comercial y en la gestión empresarial de forma voluntaria, más allá de los requerimientos legales. No obstante, sobre todo en el caso del Reino Unido, el gobierno adopta políticas conocidas como de leve intervención (*soft intervention*) para favorecer y promover la actuación de las empresas en el ámbito de la RSE.

Tanto en el Reino Unido como en Irlanda, la acción gubernamental se concibe como promotora, facilitadora e incentivadora de la RSE, y fomenta los «partenariados» público-privados. Y en su papel como facilitadores,

estos gobiernos buscan mecanismos que la incentiven, ya sea mediante el desarrollo de una mínima regulación (*soft regulation*) para favorecer acciones empresariales de RSE o a través de medidas fiscales.

Otra idea importante en estos países con respecto a la actuación gubernamental en RSE es el desarrollo de proyectos de «partenariado» entre el sector público y el sector privado, y también con el tercer sector. Se trata de resolver conjuntamente problemas vinculados a la exclusión social, a la pobreza, a la falta de servicios sociales y a la calidad de vida de áreas económicamente desfavorecidas. Las empresas colaboran en proyectos de «partenariado» con los gobiernos locales en la formación de sus trabajadores, la creación de empresas y en la inversión en áreas urbanas o rurales desfavorecidas.

Uno de los elementos más importantes de este modelo ha sido, en el caso del Reino Unido, la institucionalización de un alto cargo gubernamental responsable de RSE: el *Minister for RSE*. De esta forma, el Gobierno del Reino Unido ha sido el primero en crear la función de un alto responsable político de RSE, un cargo que gestiona un grupo importante de programas y proyectos vinculados a la RSE que se ponen en marcha desde diferentes ministerios. El secretario de Estado para la RSE orienta los programas vinculados a la RSE y los incorpora en una red transversal sobre RSE de políticas y proyectos del Gobierno británico.

6.3. El modelo ‘Sostenibilidad y ciudadanía’

El modelo «sostenibilidad y ciudadanía» (*Sustainability and Citizenship*) aborda la RSE desde una perspectiva centrada, sobre

todo, en las empresas consideradas como «buenas ciudadanas». Los países incluidos en este modelo de RSE —Alemania, Francia, Austria, Bélgica y Luxemburgo— tienen, por lo general, experiencia en políticas de desarrollo sostenible, y los gobiernos de estos países se han aproximado a la RSE simultáneamente a la publicación del Libro Verde de la Comisión Europea. Esta experiencia, centrada básicamente en la década de los noventa, plantea las actividades de RSE en el marco de la sostenibilidad a largo plazo. De hecho, en estos casos la sostenibilidad es propiamente la clave del enfoque de los temas de RSE, más que la RSE propiamente dicha, lo que resulta comprensible si tenemos en cuenta que se trata de países con una cierta tradición en lo que atañe a la preocupación por la sostenibilidad tanto desde los movimientos sociales como desde los partidos políticos y los gobiernos.

El concepto de «ciudadanía corporativa» plantea que las empresas no solo deben ser buenas ciudadanas mediante la transparencia de sus actividades y el cumplimiento de sus deberes fiscales, sino que deben ir más allá. Asimismo, hace referencia al hecho de que la empresa debe tener un estrecho vínculo con su entorno local y contribuir a solventar problemas sociales mediante el «partenariado» con otros actores de la sociedad. En este sentido, una de las principales características del modelo «sostenibilidad y ciudadanía» es el valor que otorga a los comportamientos socialmente responsables de las empresas, en tanto que introducen indudables cambios sociales. Por eso, se consideran muy positivamente los nuevos escenarios sociales que generan las empresas al adoptar políticas de RSE. En última instancia, la idea clave de este concepto estriba en que las empresas funcionan como verdaderos agen-

tes sociales y que la ciudadanía corporativa es la estrategia adoptada para respaldar sus acciones en este ámbito.

En este modelo, la acción de los gobiernos se basa ante todo en el fomento de la RSE y en la creación de incentivos que ayuden a las empresas a asumir su responsabilidad social. No obstante, la aproximación de los gobiernos a la RSE puede tener un carácter voluntario —como en el caso de Alemania, Austria, Bélgica o Luxemburgo— o tener un mayor componente normativo, como es el caso de Francia.

Los países que forman parte del modelo «sostenibilidad y ciudadanía» disfrutan en general de un Estado del bienestar relativamente sólido que, en la década de los noventa, recibió el impacto de la crisis económica mundial, el incremento de los gastos sociales y las consecuencias del envejecimiento de la población.

El concepto de «economía social de mercado» responde también a ese principio, pues combina la libertad económica y personal con la justicia social, de manera que incluye componentes de responsabilidad social. Así, los debates sobre la RSE a menudo tienen su origen en las propias empresas, que aúnan esfuerzos y crean plataformas para compartir experiencias y expresarse con una sola voz.

Entre los países que incluimos en este modelo, Francia requieren una atención especial. En Francia, la RSE está muy implantada en las actividades relacionadas con el desarrollo sostenible, que han recibido el impulso del gobierno francés. Tanto es así que estas actividades parecen estar —comparativamente— más dirigidas por el gobierno, lo que ha derivado en un enfoque en el que tienen un papel más relevante los aspectos normativos, acorde con lo

que parece una orientación más típica del Estado francés.

6.4. El modelo 'Ágora'

Utilizamos la denominación «Ágora» para referirnos a la forma de desarrollar y aplicar las políticas públicas de RSE propias de los países mediterráneos, entre los que incluimos Italia, España, Portugal y Grecia. Se trata de países que se han interesado por esta materia recientemente, sobre todo desde la publicación del Libro Verde y de la Comunicación. Los gobiernos de estos países no habían participado en 2001 en el debate abierto por la CE a partir del Libro Verde. Sin embargo, a partir de 2002, la mayoría de ellos empezaron a incluir en la agenda política las acciones de RSE. Aunque algunos aún se encuentran en una etapa incipiente, otros, como es el caso de Italia, han empezado a consolidar recientemente su proyecto de RSE.

Hemos dado a este modelo el nombre de «Ágora» por el hecho de que, en los países mediterráneos, la aplicación política de la RSE nace de procesos de discusión en los que el Gobierno ha querido implicar a empresas, organizaciones empresariales, universidades, organizaciones sociales y sindicatos, que debaten en grupos de trabajo, junto a los representantes políticos, las acciones que se pretenden emprender. Este modo de proceder trata de buscar el consenso para generar una acción gubernamental que incluya todas las voces y perspectivas sociales. En el contexto español, por ejemplo, tenemos una muestra significativa de este enfoque en la creación del Foro de Expertos del MTAS y la Subcomisión sobre RSE en el Congreso de los Diputados.

Precisamente, la creación de comisiones o grupos de trabajo que incorporan un enfoque *multistakeholder* para discutir el concepto de RSE y buscar soluciones consensuadas acerca del papel que corresponde desempeñar al Gobierno es lo que caracteriza a este proceso en los países mediterráneos.³ En definitiva, el modelo «Ágora» consagra un espacio de debate con cierta dimensión pública. A diferencia del Foro Europeo *Multistakeholder* sobre RSE de la CE, estos grupos de trabajo o comisiones son creados por los gobiernos en los primeros pasos de la acción gubernamental, antes incluso de haber definido sus marcos de acción.

Los países de este modelo, en general, cuentan con estados del bienestar menos desarrollados que los del norte de Europa, especialmente en lo que respecta a los servicios sociales. Por otra parte, al igual que el resto de los países europeos, han recibido el impacto de las crisis económicas y del incremento del paro y la exclusión social.

El origen del discurso sobre la RSE en los gobiernos mediterráneos hay que buscarlo en la CE y, en general, en las diferentes iniciativas internacionales, como las líneas directrices para empresas multinacionales de la OCDE, el Pacto Mundial o los índices de sostenibilidad. Paralelamente, las acciones de RSE empezaron a ser promovidas por las grandes empresas multinacionales. En todos estos países se han creado redes empresariales de RSE y centros de investigación que apuestan por el desarrollo de la RSE y trasladan este concepto al marco nacional. En definitiva,

son estas redes y organizaciones de la esfera de la RSE las que están construyendo el discurso.

Respecto a los temas que se vinculan a la RSE en cada país, se observa que lo común en España, Grecia y Portugal se refiere a los temas de carácter social. Es preciso destacar que todos los gobiernos, cuando presentan su discurso sobre RSE, inciden en que sus tejidos empresariales están formados por pymes, de manera que uno de los elementos más destacados de su estrategia es la promoción y el desarrollo de medidas e instrumentos de RSE adecuados a esas empresas.

7. MÁS ALLÁ DE LA RELACIÓN BILATERAL GOBIERNO EMPRESAS

En el estado actual de desarrollo de las políticas de RSE en Europa, es conveniente destacar los siguientes puntos. En primer lugar, en el desarrollo de las políticas públicas sobre RSE es muy relevante el contexto social, cultural y político de cada país. Los modelos de políticas públicas y RSE que hemos presentado sucintamente así lo corroboran. El lector familiarizado con la literatura sobre el desarrollo del Estado del bienestar en Europa habrá detectado similitudes entre los modelos de políticas públicas y RSE que hemos identificado y las agrupaciones que suelen hacerse en el análisis de las distintas formas y experiencias del Estado de bienestar. Esta semejanza no nos sorprende, y menos aún si analizamos con detalle el itinerario que han seguido las propuestas de la Comisión Europea en el desarrollo de las políticas de RSE.

En segundo lugar, debemos destacar que mientras en unos países las políticas de RSE se han definido partiendo de los

³ En España, Grecia y Portugal se dan procesos similares, a través de la creación de grupos de expertos, comisiones de trabajo o foros.

temas sociales y generando una política pública independiente, en otros, la acción gubernamental para la RSE se ha incorporado a la política nacional de sostenibilidad. En este sentido, nos parece que la aproximación centrada en la sostenibilidad se enlaza más en la tradición medioambiental, de las políticas «verdes», centrando los temas sociales bajo el concepto de desarrollo sostenible. En cambio, en otros países, la aproximación de RSE se enlaza más en la tradición empresa-sociedad y en la relación entre estos actores sociales y las políticas de negociación colectiva. Por lo tanto, la elaboración y el diseño sobre su postura sobre RSE no es solo una cuestión conceptual sino una opción política.

En tercer lugar, podemos apuntar que existen ciertos elementos que deben tenerse en cuenta en el momento de analizar y desarrollar los marcos gubernamentales para promover la RSE. La RSE no debe ser observada como un elemento desvinculado de los grandes retos políticos y económicos actuales, sino al contrario. De hecho, en algunos casos se presenta a la RSE como respuesta, y en otros como consecuencia, de los nuevos retos generados por la globalización económica. De esta forma, la RSE se presenta como respuesta a la crisis del estado de bienestar, como nuevo modelo de gobernanza o como marco vinculado a la competitividad nacional. Así planteamos que el debate sobre la acción gubernamental en la RSE no debe plantearse sólo como un debate sobre políticas públicas, sino que los gobiernos deben incluirlo en un contexto mucho más amplio, como un debate sobre modelo de gobernanza, en el marco de la crisis del estado de bienestar y los nuevos retos generados por la economía globalizada. Además, el debate también se plantea en

el marco de las nuevas relaciones entre gobiernos, empresas y sociedad. Al hablar de políticas sobre RSE estamos hablando, en último término, de unas políticas que no se refieren únicamente al modelo de empresa, sino también al modelo de país.

8. CONSIDERACIONES FINALES

Ahora bien, lo dicho hasta aquí no debe hacernos olvidar que hablar de RSE es reflexionar sobre empresas y excelencia empresarial. En consecuencia, la RSE debe gestionarse y debe poder ser gestionada. La clave consiste en lograr su adecuada integración transversal en los procesos empresariales, es decir, no se puede plantear como una fuente de nuevos problemas y tensiones para las pymes, ni como una estrategia de legitimación ideológica para las grandes empresas. La diversidad de aspectos que cubre la RSE debe integrarse en procesos de mejora e innovación empresarial. Desde una visión de futuro, la RSE debe plantearse como una cuestión ligada a la viabilidad y la supervivencia de las empresas. Por eso es tan significativo, por poner un ejemplo, que el Acuerdo Estratégico que se firmó en Cataluña no hable de RSE y, en cambio abogue por impulsar una «competitividad responsable y sostenible».

Para ello se precisa liderazgo, compromiso y convicción, especialmente en el ámbito empresarial, pero sobre todo en los ámbitos político y social. Es necesario crear un espacio público en el que sea posible compartir, diseminar y reconocer experiencias significativas; fortalecer una cultura empresarial abierta al diálogo y al «partenariado», y que la agenda de la RSE se concrete en clave estrictamente empresarial.

La sociedad del conocimiento —organizada en redes— nos obliga a replantear la vinculación entre la ventaja competitiva de las naciones y su riqueza ética. La búsqueda de esta riqueza ética se plantea al descubrir que son los valores los que posibilitan las prácticas y las acciones sociales, tanto si son económicas, profesionales, asociativas o políticas. Una nación es un espacio moral, donde debe ser posible sobrevivir, convivir y vivir con sentido (o, al contrario, puede ser un espacio inmoral, donde reine la corrupción, la injusticia y la incivilidad). La responsabilidad de su riqueza ética corresponde a todos los actores sociales y depende de las prácticas cotidianas. Por eso, el desarrollo de la riqueza ética de las naciones constituye

la clave para explicar si nos hallamos —o no— ante una sociedad desmoralizada, en el doble sentido de la expresión.

Llegados a este punto, la RSE nos lleva a plantearnos si nuestro país es capaz de construirse como un espacio económico y social, dado que la RSE define la manera en que las empresas y los países se posicionan y se distinguen entre sí en un mundo interdependiente. Tal vez el reto consista en que, en un mundo globalizado, el *made in Spain* se asocie no sólo a la calidad de nuestros productos y servicios, sino también a la responsabilidad, la credibilidad y la sostenibilidad de nuestras empresas. Y sobre estas cuestiones, algo pueden y deben hacer los gobiernos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUSTIN, J. E. (2000): *The Collaboration Challenge*. San Francisco: Jossey Bass. [El desafío de la colaboración. Buenos Aires: Granica, 2003].
- BARBER, B. R. (1998): *A Place for Us*. Nova York: Hill and Wang. [Un lugar para todos. Barcelona: Paidós].
- BURKE, E. M. (1999): *Corporate Community Relations. The Principle of the Neighbor of Choice*. Londres: Quorum Books.
- CARROLL, A. B. (1979): «A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance». *Academy of Management Review*, vol. 4(4), pp. 497-505.
- CARROLL, A. B. (1991): «The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders». *Business Horizons*, (julio-agosto), pp. 39-48.
- CARROLL, A. B. (1999): «Corporate Social Responsibility. Evolution of a Definitional Construct». *Business & Society*, vol. 38(3), pp. 268-295.
- CARROLL, A. B. y BUCHHOLTZ, A. K. (2003): *Business & Society. Ethics and Stakeholder Management*. Mason: South-Western.
- CARROLL, A. B. y NÄSI, J. (1997): «Understanding Stakeholder Thinking: Themes from a Finnish Conference». *Business Ethics - A European Review*, vol. 6(1), pp. 46-51. [DONALDSON, T.; PRESTON, L.E.: *The Corporation and its Stakeholders*. Toronto: University of Toronto Press, 1998, pp. 71-80].
- CLARKSON, M. B. (1995): «A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance». *Academy of Management Review*, vol. 20(1), pp. 92-117.
- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Barcelona: ESADE.
- CRAGG, W. (2002): «Business Ethics and Stakeholder Theory». *Business Ethics Quarterly*, 12(2), pp. 113-142.
- DALTON, D. R. y DAILY, C. M. (1991): «The constituents of corporate responsibility: separate, but not separable, interests?». *Business Horizons*, (julio-agosto), pp. 74-78.
- DONALDSON, T. (2001): «The Ethical Wealth of Nations». *Journal of Business Ethics*, 31, pp. 25-36.
- DONALDSON, T. y DUNFEE, T. (1999): *Ties That Bind*. Boston: Harvard Business Review.
- ELKINGTON, J. (1997): *Cannibals with Forks. The triple Bottom Line of 21st Century Business*. Gabriola: New Society Publishers.
- FISHER, J. (2004): «Social Responsibility and Ethics: Clarifying the Concepts». *Journal of Business Ethics*, 52, pp. 391-400.
- FREEMAN, R. E. y REED, D. (1983): «Stockholders and Stakeholders: A New Perspective on Corporate Governance». *California Management Review*, vol. 25(3), pp. 88-106.
- GARRIGA, E. y MELÉ, D. (2004): «Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory». *Journal of Business Ethics*, 53, pp. 51-71.
- GIDDENS, A. (1999): *Runaway World*. Londres: Profile Books. [Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas. Madrid: Taurus, 2000].
- HANDY, C. (2002): «What's Business For?». *Harvard Business Review*, (diciembre), pp. 49-55.
- LOZANO, J. M. (1999): *Ética y empresa*. Madrid: Trotta.
- LOZANO, J. M. (2002): *La empresa ciudadana. Un reto de innovación*. Barcelona: ESADE.
- LOZANO, J. M. (2004): «What Is a Successful Company? A Path to Understanding Accountability». A. Brenkert, George. *Corporate Integrity & Accountability*. Londres: Sage, pp. 100-114.
- LOZANO, J. M., ALBAREDA, L., YSA, T., ROSCHER, H. y MARCUCCIO, M. (2005): *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas*. Barcelona: Granica.
- MARREWIJK, M. van (2003): «Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: Between Agency and Communion». *Journal of Business Ethics*, 44, pp. 95-105.
- MIRALLES, J. (2004): «Ética empresarial y globalización». *Brotería*, 159(5), pp. 419-440.
- MITCHELL, R. K., AGLE, B. R. y WOOD, D. (1997): «Toward a Theory of Stakeholder Identification and Sleincen: Defining the Principle of Who and What Really Counts». *Academy of Management Review*, vol. 22(4), pp. 853-886. [DONALDSON, T.; PRESTON, L. E.: *The Corporation and its Stakeholders*. Toronto: University of Toronto Press, 1998, pp. 275-313].
- ORTS, Eric W. y STRUDLER, Alan (2002): «The Ethical and Environmental Limits of Stakeholder Theory». *Business Ethics Quarterly*, 12(2), pp. 215-234.
- PORTER, Michael P. (1990): *The competitive advantage of nations*. Nueva York: Free Press.

- POST, J. E., PRESTON, L. E. y SACHS, S. (2002): *Redefining the Corporation*. Standford: Standford University Press.
- SMITH, N. C. (2003): «Corporate Social Responsibility: Whether or How?». *California Management Review*, 45(4), pp. 52-76.
- WHEELER, D. y SILLANPÄÄ, M. (1997): *The Stakeholder Corporation*. Londres: Pitman.
- WHETTEN, D., RANDS, G. y GODFREY, P. (2001): «What are the responsibilities of business to society?». A. PETTEGREW *et al.*: *Handbook of strategy and management*. Londres: Sage, pp. 373-408.

Condiciones para la eficacia de los códigos internos de responsabilidad social de la empresa

En el contexto del debate sobre la autorregulación como alternativa o complemento a la regulación tradicional, proliferan en el mundo empresarial los códigos éticos o códigos internos de responsabilidad social de la empresa (RSE): aquellos elaborados, supervisados y controlados en el seno de la empresa y a instancia suya. Este artículo pretende conseguir dos objetivos: analizar las condiciones para la eficacia interna de los códigos de tercer nivel y analizar la eficacia externa de los mismos. El primer objetivo analiza las condiciones que deben cumplirse para que el código consiga conductas éticas por parte de los empleados. El segundo objetivo lleva a analizar el potencial y las limitaciones de los códigos para servir de alternativa a la regulación tradicional.

Autoerregulazioak tradiziozko erregulazioaren alternatiba edo osagarri izan behar lukeen eztaba-datzen ari garen une honetan, enpresa-munduan ugaritu egin dira enpresen gizarte-erantzukizunari buruzko kode etikoak edo barne-kodeak: enpresan bertan egiten direnak, enpresak berak eskatuta, gainbegiratuta eta kontrolatuta. Artikulu honek bi helburu lortu nahi ditu: hirugarren mailako kodeen barne-eraginkortasuna lortzeko bete beharreko baldintzak zein diren aztertzea, eta kode horien kanpo-eraginkortasuna aztertzea. Lehenengo helburuak aztertzen du zein baldintza bete behar diren kodeari esker langileek portaera etikoak izateko. Bigarren helburuak, berriz, kodeek erregulazio tradizionalaren alternatiba izateko dituzten aukerak eta oztopoak aztertzen ditu.

There is a growing trend towards a preference for soft regulation or self regulation as a complement or an alternative tool to legal regulation. As a consequence of this trend, there is an increasing number of corporate «codes of ethics» or third-level Corporate Social Responsibility (CSR) codes, those created within the firm. This paper aims to shed some light on the internal and external effectiveness of «codes of ethics». Evaluating their internal effectiveness implies analysing the conditions to be met so that employees maintain high ethical standards in their daily behaviour. Examining their external effectiveness leads us to evaluate their potential and limitations of «codes of ethics» to be an alternative tool to traditional regulation.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Regulación y autorregulación en el contexto de la responsabilidad social empresarial
 3. Códigos: tipos y alcance
 4. Condiciones para la eficacia de los códigos
 5. Estado de los códigos éticos en España: investigación exploratoria
 6. Conclusiones finales
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: códigos éticos, regulación, autorregulación, eficacia, limitaciones.

N.º de clasificación JEL: M14, L22, M54.

1. INTRODUCCIÓN

Los códigos éticos de conducta han cobrado mayor importancia en los últimos años, como una de las herramientas de gestión de la responsabilidad social de la empresa (RSE). Definimos código, siguiendo a Leipziger (2003) como conjunto de reglas sobre las prácticas de negocio de la de 300 códigos. Dentro del ámbito de la RSE, cabe diferenciar entre tres tipos de códigos: códigos de primer nivel, emitidos por organizaciones intergubernamentales (ONU, OCDE, etc.); códigos de segundo nivel, emitidos por asociaciones empresariales, ONG o entre varios *stakeholders*; y códigos de tercer nivel, emitidos por empresas individuales. Estos últimos, también llamados códigos éticos o códigos internos, representan el 84% del total del inventario de la OCDE (casi 200). Con todo, esta distinción nítida que establece la OCDE se complica en la práctica, ya que algunos

códigos internos, elaborados y aplicados en el seno de la empresa, son objeto de verificación por agentes externos.

Los códigos han aumentado en número y en alcance en los últimos años debido al contexto socio-político actual, marcado por la tendencia a la regulación suave o autorregulación para el control de la empresa. Los códigos pueden usarse con dos fines principales: fomentar la reflexión ética en la empresa (enfoque basado en valores) o asegurarse de que los empleados, a nivel individual o departamental, cumplen con determinadas normas (enfoque de resultados).

Este segundo enfoque lleva a entender los códigos como sistemas de control organizacional, ya que intentan ordenar y hacer predecible el comportamiento de los empleados (Weaber y Treviño, 1999). Este es el enfoque que prevalece en la práctica: los códigos éticos son el principal mecanis-

mo utilizado para asegurar la toma de decisiones éticas (Business for Social Responsibility¹; Doig y Wilson, 1998; Institute for Business Ethics²; Shwartz, 2001). Nueve de cada diez empresas estadounidenses dispone de un código ético. En Europa, las cifras son menores: 31% en Francia y 51% de empresas alemanas (Malem, 2005).

El presente trabajo se centra en el estudio de los códigos de tercer nivel con enfoque de resultados; esto es, se analizan los códigos que utiliza la empresa para el control de las actividades de misma y a instancias de la propia empresa. Habiendo analizado en otras publicaciones el estado de la cuestión de los códigos de primer y segundo nivel (véase de la Cuesta y Valor, 2004; y Valor y de la Cuesta, 2005), este trabajo estudia las condiciones para la eficacia de los códigos de conducta de tercer nivel. Es decir, analiza en qué circunstancias los códigos de tercer nivel pueden conseguir el objetivo de controlar la actividad de la empresa y los empleados. Escapa a los objetivos de este trabajo analizar la eficiencia de los códigos de tercer nivel ya que no vamos a examinar si este método de control es más o menos costoso que las formas alternativas de control de la actividad de la empresa.

El artículo se estructura como sigue. En primer lugar, se introduce al lector en el debate sobre la regulación gubernamental y la autorregulación (códigos o estándares voluntarios) en materia de RSE. En segundo lugar, dentro del marco de la autorregulación, se describe la tipología de códigos y su alcance. En tercer lugar, se examinan

las condiciones que determinan la eficacia de los códigos de tercer nivel. Por último, se resumen las principales conclusiones y sus implicaciones.

2. REGULACIÓN Y AUTORREGULACIÓN EN EL CONTEXTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Por responsabilidad social empresarial o corporativa (RSE o RSC) entendemos la mayor implicación de la empresa en los retos y problemas económicos, sociales y medioambientales de la sociedad actual. Esta sociedad, más exigente, demanda a la empresa una responsabilidad con todos los grupos de interés con los que se relaciona (empleados, clientes, accionistas, administraciones, sociedad en general, etc.), con el fin de contribuir al objetivo común de un desarrollo más sostenible del planeta.

La RSE y su razón de ser pueden explicarse desde diferentes puntos de vista. Puede ser concebida como una herramienta de gestión más al servicio de la competitividad empresarial y de la creación de valor a largo plazo para los propietarios de las firmas; es decir, como una cuestión de rentabilidad, como un instrumento estratégico para lograr ventajas competitivas. También es posible entenderla desde un punto de vista normativo y sobre la base de unos argumentos éticos, morales o sociales. Desde una reflexión de carácter puramente económico, tal y como señala Rodríguez (2006) y AECA (2007), la razón económica de la RSC se justifica por la necesidad de proteger los contratos implícitos y fomentar las inversiones específicas que los diferentes grupos de interés hacen en la empresa,

¹ <http://www.bsr.org/CSRResources/IssueBriefDetail.cfm?DocumentID=395#recent>

² <http://www.ibe.org.uk/> > publications > Ethical business

desarrollar la innovación y el aprendizaje de la organización, compensar los riesgos no diversificables asumidos, interiorizar los efectos externos y en definitiva, entender la empresa como espacio de cooperación y legitimidad social. Si el propietario no busca *ex ante* motivación para que los grupos de interés hagan inversiones específicas para generar excedente que pueda repartir equilibradamente entre dichos interesados, existe el riesgo de que se produzcan *a priori* un nivel subóptimo de inversiones específicas y *a posteriori* conflictos o comportamientos desleales, al percibirse asimetrías o desigualdades en la información que perjudicarán al final el bienestar colectivo.

Debido a que en una economía de mercado es muy difícil, y quizás en algunos casos poco efectivo, regular todos y cada uno de los aspectos que tienen que ver con los compromisos y prácticas de RSE, tienen más cabida hoy procesos de autorregulación empresarial que responden a una visión voluntarista de la RSE y que van más allá de las actuales exigencias legales. Esto no significa que el poder legislativo no pueda intervenir para revisar, actualizar o crear, si así fuera necesario, nuevas normas que regulen las actividades empresariales o para reordenar las relaciones de las empresas con sus distintas partes interesadas y con el conjunto de la sociedad, si la defensa del interés público así lo exigiera. Así pues, aspectos de la RSE que hasta estos momentos son voluntarios, podrían transformarse en exigencias legales, incentivos fiscales o nuevas sanciones. Esta difusa frontera entre las responsabilidades voluntarias y el desarrollo de nuevas normas legales resulta inevitable en las sociedades complejas actuales, con problemas cada vez más acuciantes desde el punto

de vista medioambiental y de respeto a los derechos humanos o con situaciones laborales aún sin resolver, como son la desigualdad entre hombres y mujeres, la escasa integración laboral de las personas con discapacidad o el incremento de la siniestralidad laboral, entre otros.

La presión social que haya en cada momento determinará la necesidad de pasar de la voluntariedad a la exigencia legal. De hecho, España ya cuenta con diferentes iniciativas de los poderes públicos orientadas al reforzamiento de las regulaciones y los mecanismos de control de las prácticas de buen gobierno de las empresas, como la Ley de Transparencia aprobada en España en julio de 2003; el Código Unificado de Buen Gobierno propuesto por la Comisión Conthe en el año 2005 y aprobado en el 2006; la Ley de Contratos del Sector Público, aprobada en 2006 o la Ley de igualdad efectiva entre hombres y mujeres, aprobada en 2007.

La autorregulación o regulación no gubernamental a través de códigos o estándares viene, pues, a complementar la regulación pública y ambas deben tratar de conseguir la máxima eficacia en favorecer las conductas responsables de los actores económicos.

En los últimos años, son cada vez más las empresas que adoptan códigos de conducta, en parte porque la legislación se lo exige, como es el caso de empresas estadounidenses, y en parte porque se conciben como una buena práctica de gestión respecto a grupos de interés internos y externos. También, las multinacionales consideran los códigos de conducta como un instrumento para guiar éticamente los procesos de toma de decisión más allá de las diferencias en las normas éticas de em-

pleados pertenecientes a diferentes culturas (Adam y Rachman-Moore, 2004).

Sin embargo, a pesar de su exigencia o supuesto valor como herramienta de gestión y del esfuerzo en dinero, formación, diseño, etc. que supone su implantación, algunas empresas han demostrado con su conducta poco ética que contar con códigos de conducta no es suficiente garantía del éxito económico y de la legitimación social de la empresa (Enron y WorldCom son empresas que corroboran esta afirmación). De hecho, el impacto negativo de la confianza e inestabilidad en los mercados financieros de este tipo de prácticas no éticas y la falta de una regulación eficaz sobre transparencia informativa y control de los órganos de gobierno han traído consigo nuevas normas y complejos mecanismos de control y seguimiento que devuelvan la credibilidad a los inversores, el principal «interesado» en la empresa. Es el caso de la ley Sarbanes-Oxley de 2002 o la Ley española de transparencia de 2003.

La mayoría de la literatura sobre regulación «privatizada», no gubernamental, suave, regulación civil o autorregulación (estos son los términos más empleados), la concibe como una respuesta a dos tendencias conectadas: la debilidad de los gobiernos nacionales, debido a la globalización, y el mayor poder de las multinacionales (Schmidt, 1995). Los Estados, apoyados por las empresas, están modificándose hacia una regulación más basada en el mercado y en la voluntariedad, como estrategia que suplemente o se convierta en alternativa a la regulación tradicional.

Algunos gobiernos ven en la regulación no gubernamental mecanismos de regulación más flexibles y sensibles que pueden suplementar el trabajo de las desbordadas

agencias estatales. También son métodos más populares y atractivos para los gobernantes, ya que pueden potencialmente incrementar el cumplimiento de estándares sin necesidad de más presupuesto o personal (Nadvi y Wältring, 2001).

La regulación no gubernamental puede aplicarse interna o externamente, a lo largo de la cadena de producción deslocalizada y terciarizada, regulando a las empresas a lo largo de la secuencia de proveedores mediante estándares voluntarios, sistemas de seguimiento internos y externos y nuevas sanciones e incentivos. Estas iniciativas implican a muchos actores en nuevos roles y relaciones en los procesos de definición de los estándares, su control y comparabilidad, su nivel de exigibilidad y cumplimiento. Se trata de nuevas fórmulas de colaboración, nuevos papeles que se otorgan a las organizaciones no gubernamentales, nuevas responsabilidades a las empresas y nuevas respuestas desde las autoridades locales y nacionales.

Estos nuevos sistemas de regulación voluntaria son tan complejos como las cadenas de procesos que en muchos casos tratan de controlar, en las que se trata de crear una red de reguladores, involucrando a muchos agentes, a lo largo de la cadena global de proveedores.

Mientras que la regulación gubernamental implica a los gobiernos nacionales, la no gubernamental involucra a ONG, sindicatos, organizaciones de consumidores y empresas en la definición de estándares y su control de acuerdo con las pautas internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), de Naciones Unidas y de la regulación local. Las sanciones en este caso residen en el mercado, a través de campañas de denuncia y boicot pro-

movidas por organizaciones sociales y de consumidores, o mediante las decisiones de prohibir transacciones comerciales entre empresas. Mientras que la regulación gubernamental es vertical y jerárquica y con muchas ramas, la no gubernamental es similar a una red a múltiples niveles y con muchos actores. Realmente es una familia de estrategias diversas: control interno, externo, verificación independiente, etc.

Los defensores de la regulación no gubernamental opinan que es más flexible, eficiente, democrática y efectiva que la regulación tradicional y que incluso puede suplementar y apoyar la regulación gubernamental. Los detractores opinan que es un intento más de las empresas para evitar el control de la regulación estatal y de los sindicatos. Unos opinan que el control y la certificación proporcionarán a los consumidores una falsa sensación de que los problemas están resueltos, apaciguando las campañas de denuncia, mientras que otros piensan que la información generada por la regulación no gubernamental es clave para transformar los sistemas de producción y consumo y para regular en el ámbito internacional. Según O'Rourke (2003), la regulación no gubernamental puede ser efectiva cuando el control y la puesta en marcha de soluciones son técnicamente rigurosos, públicamente transparentes, legitimados políticamente y se rinde cuenta a los *stakeholders* clave (consumidores y empleados especialmente).

Las empresas, ante nuevas presiones de activistas, están participando e incluso liderando este nuevo sistema de regulación mediante códigos para mejorar sus resultados laborales, sociales y medioambientales (la *performance* no financiera), o para reducir el riesgo reputacional, especialmente cuando tienen subcontrata-

do en terceros países en vías de desarrollo (PVD) parte de su cadena de producción. Para otros autores (Doig y Wilson, 1998; Kaye, 1996; Schroeder, 2002), estos códigos también se utilizan para evitar la regulación o atraer inversiones: por ejemplo, siendo incluidos en índices éticos (García de Madariaga y Valor, 2007), o con el fin de mejorar los resultados financieros. Estudios recientes muestran que las empresas con código obtienen mejores resultados financieros. Por ejemplo, un estudio realizado por el Institute of Business Ethics (2003³) en el Reino Unido encontró que el ROCE (*Return on common equity*, rentabilidad de los recursos propios ordinarios) aumentaba hasta un 50% en comparación con las empresas sin código, y la volatilidad se reducía. Sin embargo, el estudio añade que estos beneficios se dan entre las empresas con una firme voluntad de comportarse de forma ética.

Incluso la sociedad civil, ante la percepción de los fallos de la regulación estatal e intergubernamental exige estas nuevas formas de rendición de cuentas de las empresas. En especial, las organizaciones de consumidores están en la raíz de estos procesos. Los códigos de conducta, su control y los sistemas de etiquetado han surgido como medio de proveer a los consumidores con la información necesaria para poder comprar e invertir de acuerdo con sus niveles de exigencia social y para enviar señales a las empresas con el fin de que mejoren sus prácticas (Freeman, 1994).

Algunas ONG lo consideran favorable para reforzar y complementar la regulación gubernamental en países donde esta últi-

³ http://ecampus.bentley.edu/dept/cbe/research/surveys_32.html

ma es poco efectiva y alcanzar un punto de equilibrio en las empresas que operan globalmente (Conroy, 2001). Sin embargo, otras ONG, sindicatos, consumidores e incluso algunas empresas critican los actuales sistemas de estándares laborales, sociales o medioambientales y su grado de cumplimiento, por su opacidad, escaso alcance y cobertura, la débil capacidad de los reguladores y, en general, su falta de eficacia (Navdi y Wältring, 2001).

Por ejemplo, en el campo laboral, han surgido un conjunto de iniciativas como respuesta a las limitaciones de la regulación actual. Desde reforzar la capacidad de los inspectores laborales locales hasta el desarrollo de sistemas internacionales de regulación laboral que operen por encima de los Estados nación. Desde el intento de institucionalizar la cláusula social en la Organización Internacional del Comercio hasta realizar esfuerzos para avanzar en la fijación de estándares básicos mediante las declaraciones o convenciones de la OIT⁴. Los aspectos más o menos comunes a estos estándares o códigos laborales se relacionan con la salud y seguridad en el trabajo, los salarios y las horas de trabajo, el trato a la mujer, la libertad de asociación y negociación colectiva, cláusulas de no discriminación, o salarios mínimos o vitales, entre otros.

Por su parte, autores como Hemphill (1992) defienden la autorregulación sectorial frente a la autorregulación individual de cada empresa por los siguientes motivos:

- Se evitan los *free-riders* si va acompañada de sanciones o regulación gubernamental complementaria. Homogeniza, pues, las reglas de juego para la libre competencia.
- Al tratar de encontrar una regulación no gubernamental que sirva para todo tipo de sectores se llega a algo tan genérico y amplio que su impacto sobre el comportamiento real de las empresas es mínimo.
- La autorregulación sectorial es capaz de proporcionar un complemento a la regulación directa gubernamental, que normalmente se aplica a ese ámbito, para controlar procesos y comportamientos de forma más efectiva y eficiente en costes.

La diversidad de los actuales códigos y sistemas de seguimiento de los mismos crea confusión y un debate sobre sus beneficios y costes. La regulación no gubernamental abarca desde las certificaciones de fábricas hasta sistemas internos que las filiales desarrollan para controlar a sus proveedores, desde iniciativas *stakeholders* en las que una organización externa acreditada inspecciona las fábricas hasta inspecciones de ONG, o de éstas en coordinación con sindicatos. En definitiva, desde formas de «privatización» de la regulación (sistemas de control internos) hasta modelos más colaborativos o más sociales de regulación. En cualquier caso, el éxito de los sistemas de autorregulación dependerá entre otros factores de: a) su legitimidad, es decir, si están o no implicados los *stakeholders* clave en todas las etapas de implantación, seguimiento y exigencia del código; b) su rigor; c) si el código profundiza más allá o no de las leyes locales o estándares internacionales; d) si son medibles y

⁴ Convenciones número 87 y 98 sobre negociación colectiva y libre asociación; Convenciones número 29 y 105, sobre eliminación del trabajo forzoso; Convenciones números 111 y 100, sobre discriminación; Convenciones número 138 y 182 sobre trabajo infantil.

se pueden técnicamente controlar; e) si el sistema de control y auditoría es independiente y transparente; y f) de su grado de complementariedad con la regulación estatal, es decir, si la apoya con el fin de mejorar los estándares y métodos de control. Transparencia, rendición de cuentas y democracia son claves para garantizar el éxito en la implantación de los códigos en la empresa.

3. CÓDIGOS: TIPOS Y ALCANCE

Los denominados estándares y códigos de conducta son la base de la autorregulación o regulación no gubernamental. Según Leipziger (2003), los códigos de conducta difieren de los estándares en que,

mientras los primeros son específicos de una empresa o sector, los segundos son aplicables a una amplia gama de sectores y regiones geográficas. Además, los códigos están sujetos sólo a un escrutinio interno, mientras que las empresas que se adhieren a estándares deben rendir cuentas a la sociedad. Los estándares generalmente son fruto de un consenso entre varios grupos de interés o *stakeholders*, mientras que los códigos de conducta requieren consenso interno y a veces alguna consulta externa. Los distintos tipos de código se resumen en el cuadro n.º 1.

A finales de los noventa, el inventario de la OCDE (1999) encontró 233 códigos de conducta. Como ya anticipábamos en la introducción, los códigos de tercer nivel, emitidos por empresas individuales, repre-

Cuadro n.º 1

Tipos de código

Por su enfoque	— Centrado en procesos — Centrado en resultados
Modo de desarrollo	— Unilateral — Bilateral — Multilateral
Alcance	— Derechos humanos — Derechos laborales — Medio ambiente — Otros: conducta ética de empleados, corrupción, etc.
Enfoque <i>stakeholder</i>	— Empleados — Inversores — Consumidores — <i>Multistakeholder</i>

Fuente: Adaptado de Valor y de la Cuesta (2005).

sentan el 84% del total del inventario y son objeto de un escrutinio interno de la empresa más que de un control externo.

Tradicionalmente, se han analizado los códigos de conducta como instrumentos para controlar las decisiones individuales de los empleados. Así, se entiende que los códigos de conducta reflejan explícitamente los valores de la empresa, sirviendo a los empleados a la hora de justificar determinadas decisiones, en especial en situaciones de dilema entre valores personales y organizacionales (Coughlan, 2005). Según este autor, los códigos de conducta son efectivos en cuanto sirven para orientar decisiones, no tanto en sus efectos sobre la elección sino en la justificación dada a la decisión. Así pues, una forma de medir su efectividad y utilidad es a través del grado en el que los empleados se refieren a los valores del código a la hora de justificar sus decisiones o actuaciones. Los estudios realizados no han llegado a evidencia concluyente a este respecto. La mayoría de los estudios ha encontrado que los códigos no tienen mucho impacto en la toma de decisiones de los empleados (Lere y Gaumnitz, 2003), aunque pueden haber servido para formar a los empleados en determinadas cuestiones éticas (Chonko y otros, 2003).

En una segunda línea, se ha empezado a utilizar códigos de buen gobierno corporativo, inspirados en los criterios de control de los directivos y de sus retribuciones vigentes desde hace tiempo en Japón y que sirvieron de inspiración al movimiento iniciado en Europa con el Informe Cadbury (diciembre de 1992), o con los informes del American Law Institute (1992) y de la American Bar Association (Section of Business Law) (1994) en los Estados Unidos. En esa misma línea se inscriben en España el informe Olivencia, el informe Aldama y

el más reciente Código Unificado de Buen Gobierno (AECA, 2007).

Los códigos de buen gobierno corporativo recogen un conjunto de recomendaciones a modo de pautas de buena conducta, de aplicación voluntaria en los consejos de administración de las empresas con el fin de mejorar el gobierno de las compañías, haciendo que los consejos de administración cumplan su función de mecanismo interno de supervisión y control. Entre sus recomendaciones suelen destacar las que pretenden evitar la concentración de todo el poder de la empresa en manos del primer ejecutivo, la revisión de su nombramiento al menos cada tres años, o la constitución de una serie de comités que supervisen los nombramientos, los contratos y las remuneraciones de los directivos o las relaciones con los auditores. También suelen sugerir que se aporte información completa sobre el conjunto de las retribuciones de cada consejero y una explicación clara de la política de remuneraciones de la empresa, la necesidad de integrar en los consejos de administración un número razonable de consejeros independientes y que la dimensión de los consejos esté entre cinco y quince miembros. En todo caso, el buen gobierno de las empresas hace necesario el desarrollo de códigos de conducta específicos que autorregulen el comportamiento de los consejeros y eviten los conflictos de intereses.

Más recientemente, con la globalización de los mercados y la deslocalización de la producción, se ha empezado a extender el uso de los códigos para el control de las prácticas laborales, medioambientales y de respeto a los derechos humanos a lo largo de toda la cadena de valor de la empresa; especialmente, de aquéllas dirigidas al control del comportamiento de proveedo-

res y empresas contratistas. Este sistema de control de la cadena de valor se está extendiendo desde la industria del juguete, a la de zapatos y ropa, productos forestales, petróleo, gas, minería, química e incluso turismo (Herrnstadt, 2001; Utting 2002). Las empresas los prefieren a los sistemas de regulación tradicional ya que son compatibles con su estrategia de negocio multinacional y global, subcontratando la producción (Wach y Nadvi, 2000). Los proveedores en países en vía de desarrollo (PVD) los ven como requisito previo para entrar en la cadena global de proveedores, ya que su puesta en funcionamiento les facilitará el acceso al mercado, e incluso a veces, a conseguir mejores precios (Conroy, 2001).

Centrando la discusión en los códigos internos o códigos de tercer nivel, se observa que el contenido de los mismos varía en cada empresa. Sin embargo, en general, los códigos suelen hacer referencia a los siguientes asuntos: corrupción, pagos ilegales o ilícitos, financiación de partidos políticos, conflictos de intereses (que pueden definirse de varias formas), respeto a la ley vigente y respeto a los derechos humanos (especialmente, los derechos laborales), tanto dentro de la empresa como en la cadena de valor. Los códigos que se extienden a proveedores pueden incluir también criterios medioambientales y de seguridad. Por lo que se refiere a los derechos laborales, aunque originalmente había mucha diversidad, los códigos tienden a converger alrededor de los estándares de la OIT y de los principios básicos de seguridad e higiene en el trabajo, salarios y horas de trabajo o tratamiento de la mujer. Donde menos convergen es en temas de derecho a la libertad de asociación, salarios mínimos y cláusulas de no discriminación (O'Rourke, 2003).

4. CONDICIONES PARA LA EFICACIA DE LOS CÓDIGOS

Los estudios realizados sobre la eficacia de los códigos de primer y segundo nivel (véase de la Cuesta y Valor, 2004; Valor y de la Cuesta, 2005) encontraban un obstáculo clave para su eficacia: la falta de sistemas de seguimiento y control de los códigos (*enforcement*). A continuación analizamos las condiciones necesarias para lograr la eficacia de los códigos de tercer nivel, agrupándolas en función de las fases por las que pasa el código hasta su puesta en funcionamiento: 1) elaboración, 2) difusión, 3) seguimiento y 4) establecimiento de sanciones.

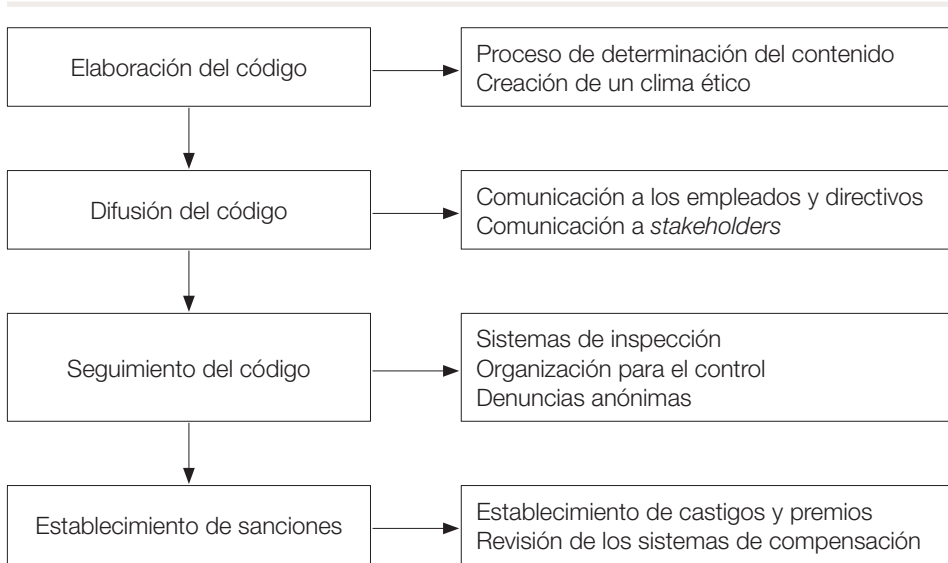
4.1. Elaboración del código

Varios estudios, como los que mencionaremos a continuación, han llegado a la conclusión que el proceso utilizado para diseñar el código determina la efectividad del mismo. Sin embargo, al hablar del proceso se diferencia entre dos variables esenciales: el contenido del código y la cultura empresarial que sirve de contexto a ese proceso.

El contenido del código es una de las variables clave para explicar la efectividad (Chen y otros, 1997): los códigos deben reflejar y articular los ideales y principios éticos en los que creen los empleados (Stevens, 1999; Newton, 1995). La principal ventaja de los códigos es que fomentan el debate en la empresa sobre cuestiones éticas. Así, algunos autores concluyen que el verdadero valor de un código está en el proceso participativo y formativo que lleva a la creación del código (Newton, 1995: 587). Otros autores (Coughlan, 2005; Rai-

Figura n.º 1

**Condiciones para la eficacia de los códigos internos
de responsabilidad social corporativa**



Fuente: Elaboración propia.

born y Payne, 1990) destacan también que uno de los mayores beneficios de los códigos de conducta está en el proceso de desarrollo y armonización de intereses diferentes. Lo importante es ese proceso y no tanto su resultado.

Por su parte, MacLagan (1998) enfatiza que, antes que medidas de control, los códigos deben ser utilizados para crear una comunidad moral. Para ello, deben centrarse en los procesos de toma de decisiones éticas, y no deben ser considerados como otra norma impuesta desde instancias superiores. Aunque vayan a ser utilizados como sistemas de control, el proceso de creación debe adoptar el enfoque centrado en valores. La eficacia de los códigos

pasará por la formación de empleados en cuestiones éticas. El momento de creación y determinación del contenido es una etapa esencial para ayudar a ejecutivos y empleados a avanzar en las etapas de razonamiento moral que proponía Kohlberg (MacLagan, 1998).

Sin embargo, los empleados creen que los códigos no funcionan porque el contenido es demasiado vago o demasiado simplista (Newton, 1995). Por ejemplo, los códigos sólo recogen los principios contenidos en las leyes de un territorio sin ofrecer ningún tipo de guía para que los empleados resuelvan sus dilemas éticos (Lere y Gaumnitz, 2003; MacLagan y Shell, 1992). Además de dar guías para resol-

ver problemas éticos, los códigos deben ser ambiciosos. La mayoría de los estudios concluyen que los códigos no ayudan a la toma de decisiones éticas (Lere y Gaumnitz, 2003) porque los empleados creen que sus propios códigos de conducta son más importantes que los de la empresa (Chonko y otros, 2003); más aún, creen que sus estándares de conducta son más elevados que los que la empresa recoge en el código (Stevens, 1999).

Además del contenido, la segunda variable clave que determina la eficacia del código es la cultura empresarial. Para Adam y Rachman-Moore (2004), la exigibilidad de un código depende tanto del contenido del mismo como de la cultura de empresa; esto es, la efectividad viene condicionada por factores formales e informales.

Hay un acuerdo unánime entre los estudios sobre eficacia de códigos: para controlar las conductas contrarias a la ética dentro de las empresas, el factor que más influye es la cultura general de la organización y el ejemplo que se transmite desde los puestos directivos. El grado de «enraizamiento» de un código en la cultura corporativa (McCabe y otros, 1996) es la variable más importante para explicar el razonamiento ético de los empleados. Tal como concluye un estudio realizado entre empresas estadounidenses (Arthur Andersen, 2000⁵), los problemas de cultura corporativa son más relevantes que las características formales de cualquier sistema ético empresarial.

Según el estudio de clima ético empresarial en Estados Unidos (National Business Ethics Survey, 2003⁶), se observa una

correlación entre la conducta de los directivos y el clima ético general en la empresa. En realidad, cabría esperar pobres estándares éticos en las empresas, ya que otras encuestas muestran que los empleados creen que sus directivos «no son personas de gran integridad⁷». Según Newton (1995: 587), la paradoja es que los directivos normalmente redactan el código (esto es, fijan las normas para los empleados), pero no se sienten obligados por el mismo: «son perfectamente libres de ignorarlo o violarlo».

Para Raiborn y Payne (1990), ésta es la raíz del obstáculo principal para la eficacia del código: la falta de credibilidad del código. El código dicta reglas que no se cumplen en la empresa o sugiere conductas que los directivos no adoptan. Los ejecutivos son considerados el «centro de poder» en la empresa. Si no apoyan los códigos, necesariamente serán ineficaces. El comportamiento de estos ejecutivos es más indicativo para los empleados del estándar de conducta que los propios códigos éticos, ya que su conducta les informa si el código es la fuente superior de autoridad en lo que se refiere al comportamiento ético (Adam y Rachman-Moore, 2004). Si las violaciones al código son frecuentes, y si los gestores legitiman su propio comportamiento contrario al código (Jackall, 1988), los empleados no utilizarán el código como modelo de conducta ni para resolver problemas éticos.

Por otro lado, la percepción que los empleados tienen de la autoridad del código depende también de cómo perciban la motivación que llevó a crear el código⁸.

⁵ http://ecampus.bentley.edu/dept/cbe/research/surveys_14.html

⁶ http://ecampus.bentley.edu/dept/cbe/research/surveys_3.html

⁷ http://ecampus.bentley.edu/dept/cbe/research/surveys_19.html

⁸ http://ecampus.bentley.edu/dept/cbe/research/surveys_14.html

Si creen que el programa responde a una necesidad de mercado (mejorar la reputación, evitar regulación, atraer consumidores⁹), entenderán que el código no es un modelo último de conducta, ni siquiera una restricción para el desarrollo de las operaciones empresariales, sino, más bien, un componente más de la política de reputación orientada al logro de objetivos económicos.

Si los empleados perciben que el valor único en la empresa es conseguir los objetivos de rentabilidad posiblemente no se produzca la observancia del código. Como señalan varios estudios, la principal razón ofrecida por los empleados para explicar por qué no cumplieron con el código ético personal u organizacional es que esa regla moral perjudicaba los intereses económicos de la empresa (Shwartz, 2001). Más aún, los transgresores sentían que, si ayudaban a la empresa a cumplir los objetivos económicos, ésta les absolvería y les protegería (Gellerman, 1986). Reforzar la credibilidad y autoridad del código mediante la creación de un auténtico clima ético en la empresa es la primera condición necesaria para la eficacia del código. Pese a la importancia crucial de este clima ético o cultura ética en la empresa, la mayoría de las empresas multinacionales no explican cómo van a tratar de crear este ambiente favorable ni del papel que deben jugar los ejecutivos, según el estudio de Kaptein (2004).

Se podría reducir la tensión entre lealtad e integridad entre los directivos mediante la inclusión del deber fiduciario respecto a la sociedad en la legislación o en las recomendaciones sobre conducta empresarial

de los códigos de buen gobierno. El deber de diligencia debe instar a los administradores a oponerse a los acuerdos contrarios al interés social, entendiendo por interés social el interés de la sociedad. El buen gobierno de las empresas significa exigir a los administradores que garanticen «la continuidad de la empresa a largo plazo, generando suficientes beneficios, cumpliendo las leyes y evitando toda actuación injusta, incluso más allá de lo que la ley regula» (tal y como recogía el Código Aldama).

En conclusión, el contenido del código debe cumplir estas condiciones para que sea eficaz: debe fomentar una reflexión ética entre empleados; debe estar orientado a facilitar la toma de decisiones, dando orientaciones para resolver dilemas éticos; debe ser tan o más estricto que los principios éticos de los empleados. Además, debe insertarse en una cultura empresarial en la que se favorezca la ética y el interés social sobre el beneficio económico.

4.2. Publicación y difusión del código

Otra variable clave para lograr un código eficaz es la publicación y difusión del mismo. Se evidencia que el grado de comunicación del código es fundamental para explicar la efectividad (Chonko y otros, 2003; McCabe y otros, 1996). Cuanto más y mejor se comunica el código, mayor es la eficacia percibida del mismo. Obviamente, si los empleados no han leído o no recuerdan el contenido del código, éste no puede ser eficaz. Sin embargo, algunos estudios muestran que las empresas no comunican adecuadamente el contenido y alcance de sus códigos éticos (Shwartz, 2001).

El código puede comunicarse mediante manuales para empleados, programas de

⁹ <http://www.bsr.org/CSRResources/IssueBriefDetail.cfm?DocumentID=395>

formación o reuniones informales. También es útil crear espacios para la discusión, por medio de «oficinas éticas» en las que el empleado exponga sus preocupaciones. Según Coughlan (2005) los empleados que frecuentemente piensan y hablan acerca de aspectos éticos, estarán más predispuestos a actuar éticamente.

Con todo, la formación ética no será eficaz si no existe un clima ético en la empresa, marcado por la conducta de los directivos. Como muestra el estudio de McKendall y cols. (2002, citado por Peppas, 2003) los códigos éticos y los programas de formación ética no desembocaron en menores violaciones de la regulación de salud y seguridad en el trabajo. De hecho, los autores sugieren que esos programas son una especie de cortina de humo, para distraer la atención pública y desplazar la responsabilidad por actos ilegales dentro de la empresa.

En relación a la comunicación, es importante que la empresa comunique la existencia, contenido y sistemas de seguimiento a la opinión pública, reportando de forma periódica los resultados de los sistemas de seguimiento (Van Tulder y Kolk, 2001). Ya que la mayoría de los códigos incluyen una referencia a los compromisos de la empresa con sus *stakeholders* (Kaptein, 2004), es lógico que la empresa garantice la accesibilidad del código, de forma que, además de ayudar a restablecer la confianza en el sistema empresarial (Bernardi y LaCross, 2005), la presión de los *stakeholders* externos (proveedores, clientes, sociedad en general) y la de accionistas pueda ser un incentivo más para el cumplimiento, como se explica en el último punto.

En conclusión, para que el código sea eficaz debe ser comunicado a los emplea-

dos. No basta con indicar donde se puede encontrar el documento; es preciso asegurarse de que llega la información. Por eso, los manuales, los programas de formación éticos, las reuniones, las oficinas éticas son las formas más eficaces para comunicar la existencia y contenido del código.

4.3. Sistemas de seguimiento

Los sistemas de seguimiento y las sanciones son la última condición necesaria para la eficacia de los códigos, tanto para los códigos de primer y segundo nivel como para los códigos de tercer nivel. La empresa debe arbitrar sistemas internos de control y evaluación del seguimiento del código. Esto pasa por determinar quién tiene la autoridad última en el seguimiento y cumplimiento, los procedimientos de evaluación del seguimiento y el establecimiento de canales anónimos de denuncia.

En cuanto a la organización para el seguimiento, muchas empresas basan la detección y las comunicaciones e informes de dichas violaciones en miembros pertenecientes a diferentes niveles en lugar de encargarse esta tarea a un departamento concreto (Nitsch y otros, 2005), mediante la creación de comités pluridisciplinarios, que deberían informar directamente a un miembro del Consejo de Administración. La literatura reitera las ventajas de contar con un comité antes que un individuo (Raiborn y Payne, 1990). La comisión de Auditoría y Control puede ser el último responsable del seguimiento del código, introduciendo el cumplimiento del código en el informe anual sobre su gestión.

La existencia de sistemas de seguimiento o auditoría interna, son considerados clave en la regulación estadounidense para

determinar que la empresa tenga un código ético efectivo (Adam y Rachman-Moore, 2004). Sin embargo, varios estudios han encontrado que la falta de sistemas de seguimiento o las deficiencias en los procesos de auditoría y control explican la falta de eficacia de los códigos (Esbenshade, 2000; Kaptein, 2004).

Los sistemas de aseguramiento del cumplimiento o *enforcement* suelen ser de carácter interno, como extensión de los actuales sistemas de control de calidad, ejecución de tiempos, precios, etc. A veces, se desarrollan para determinados tipos de códigos nuevos sistemas de control y evaluación¹⁰. En los casos en los que el código afecta a la cadena de proveedores, suelen combinarse la evaluación interna con la auditoría externa. Como resultado de ambos controles, se obtienen *rankings* de comportamiento de los proveedores que se hacen públicos entre los mismos con el fin de que cada cual conozca su posición en el *ranking*. Los proveedores con mejores comportamientos recibirán mayores y más lucrativos encargos, mientras que los de peor puntuación corren el riesgo de dejar de trabajar con la empresa.

En otros casos, el control externo (independiente, con investigación, verificación y certificación externa) puede ser una alternativa eficaz para garantizar el éxito de un código. La clave está en la independencia.

¹⁰ En el caso de algunas multinacionales, como Nike, crean departamentos y divisiones de cumplimiento interno, e incluso herramientas como el *SHAPE audit* (Safety, Health, Attitude of Management, People, Investment and Environment) y su programa *MESH* (Management, Environment, Safety y Health), que introduce la evaluación de lo social y medioambiental en las prácticas de gestión y formación (Nike, 2002). Nike cuenta con más de 80 empleados que controlan estas cuestiones.

Por ello, aunque pueden enviarse inspectores de entre los propios empleados de la empresa o contratar servicios a una empresa externa, esta independencia suele lograrse con la participación de ONG locales y expertos en derecho laboral locales, sociólogos, activistas en derechos humanos, que se encargan de inspeccionar algunas fábricas de proveedores y crear relaciones a largo plazo con los trabajadores.

Para terminar, y aunque la literatura sobre denuncias anónimas (*whistleblowing*) es muy abundante y escapa a los objetivos de este artículo revisarla en profundidad¹¹, los resultados de un estudio sobre los sistemas de control y sistemas de penalización realizados por Schwartz y Cragg (2000) sobre un conjunto de empresas canadienses, encontraron que la decisión de denunciar al infractor del código está determinada por varios factores:

- Relativos al infractor: depende de quién se trate.
- Relativos a la ofensa: su gravedad y el grado de certeza de que la ofensa se ha producido.
- Relativos a las consecuencias para el infractor: la probabilidad de que se tomen acciones contra el que infringe el código.
- Relativos a las consecuencias para el denunciante: si el denunciante tiene que seguir trabajando con el infractor o la posibilidad de ser puesto en una lista negra o tratado mal por otros, incluido el infractor.

¹¹ Entre la literatura sobre denuncia destacan los trabajos de Miceli y James (1988, 1991), James (1980), Larmer (1992), o el más reciente de Nitsch y otros (2005).

Otras decisiones que la empresa debe tomar sobre las denuncias de infracciones son el nivel de credibilidad que se da a dichas denuncias y las posibles represalias en caso de denuncias infundadas (Raiborn y Payne, 1990).

4.4. Penalizaciones en caso de incumplimiento

Para que el código sea eficaz debe ser exigible (Nitsch y otros, 2005; Raiborn y Payne, 1990). Para garantizar la exigibilidad, deben especificarse las sanciones detalladas, con el fin de que el posible infractor conozca bien los riesgos y que el código sea efectivo. Las sanciones deben completarse con un sistema positivo, denominado plan de compensación por cumplimiento del código. Los empleados deben ser evaluados conforme al código; y, en caso de observancia, ser compensados, vía, entre otras, la conservación del empleo, las subidas y promociones, los bonos, el reconocimiento público y la publicidad interna y externa.

El sistema de compensación y sanciones es clave para la eficacia del código. Sin embargo, como señala Verschoor (2002, en Peppas, 2003), sólo 4 de cada 100 empresas estadounidenses disponen de un sistema de penalizaciones. Más aún, en 8% de las empresas entrevistadas, los que habían infringido el código habían sido recompensados con ascensos.

Por otro lado, determinados sistemas de compensación pueden favorecer u obstaculizar la eficacia del código. Así, Jensen (2001, en Salas, 2006) señala que las opciones sobre acciones o retribución variable no lineal son propicias para fomentar comportamientos manipuladores que mi-

nan la ética. Es preferible ofrecer directamente acciones de la empresa. Este autor recomienda desvincular los presupuestos del sistema de retribuciones y diseñar este último de manera que la parte variable de la retribución se calcule de acuerdo con una relación lineal entre resultados y retribución. Así, cualquier variación en el esfuerzo y en la conducta tiene el mismo efecto marginal sobre las recompensas.

Vistas las fases por las que debe pasar un código para su puesta en funcionamiento y analizadas las condiciones necesarias para garantizar su eficacia interna, concluimos este apartado con unas referencias al por qué de la exigibilidad pública o social de dichos códigos, a pesar de constituir una forma de autorregulación empresarial basada en el principio de la voluntariedad.

Tal y como señala Embid (2006, p. 72), «los llamados códigos sobre RSC no constituyen auténticas normas jurídicas vinculantes, sino que se inscriben en lo que se viene a denominar regulación suave o *soft regulation*. Resultan obligatorios para sus autores y para quienes los asuman como propios y pueden contribuir, como sucede con los códigos de buen gobierno, a facilitar la interpretación de las normas jurídicas afectadas por la realización de actividades de RSC».

Según el autor, la idea de que la RSC sea voluntaria no significa que dependa en última y exclusiva instancia de la decisión de la propia empresa. Por una lado, la RSC puede entrar en el campo del Derecho por la vía de la costumbre. Por otro, existe cierta vinculación para la empresa en el momento que hace pública su política de RSC. Aunque aún no podemos afirmar que exista en la actualidad conciencia de que la RSC sea un fenómeno obligatorio para

las empresas, derivado de la formación de una costumbre al respecto, no excluye que pueda llegar a serlo, con las limitaciones e imprecisiones que tiene esta fuente de Derecho. Por otra parte, está el hecho de que la publicidad que hacen las empresas sobre sus actividades de RSC puede formar parte, y de hecho forma parte de su discurso comercial, que de ser incierto o falso implicará responsabilidades para la empresa. Es decir, una cosa es la voluntariedad de la empresa en la decisión de llevar a cabo políticas y prácticas de RSC y otra el hecho de que su concreción y publicidad de las mismas resultarán vinculantes para su autor. Cada vez son más habituales las actuaciones judiciales que ponen en cuestionamiento la veracidad del discurso comercial de las empresas; y en base a ello denuncian dichas actuaciones por los impactos negativos que han tenido y tienen en la salud o la seguridad de sus defendidos o en el medioambiente.

Como conclusión final, y siguiendo a Embid (2006), puede llegar a producirse en el terreno de la RSC lo mismo que en el gobierno corporativo: una obligación por parte de la empresa de cumplir con sus reglas internas de RSC o, de lo contrario, explicar las razones por las que no se han cumplido.

5. ESTADO DE LOS CÓDIGOS ÉTICOS EN ESPAÑA: INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

Una vez expuestas las condiciones que pueden garantizar el éxito de la implantación de códigos de conducta internos, sería oportuno aproximarnos a la realidad de las empresas y, en concreto, de las empresas cotizadas españolas. Como se ha co-

mentado, la información pública sobre dichos códigos es escasa. No obstante, un buen punto de partida para conocer hasta qué punto las empresas españolas están empezando a utilizar estos sistemas de autorregulación es analizar la información que ofrecen en sus memorias anualmente. Según el último estudio del Observatorio de la RSC¹² referido a la información RSC de las empresas del Ibex 35, en 2005, la información pública disponible de dichas empresas reflejaba que el 74% de las mismas dicen estar adheridas a códigos o estándares (nacionales, internacionales o sectoriales); pero sólo el 26% aporta información sobre algún sistema de seguimiento o evaluación del cumplimiento de los estándares a los que voluntariamente se ha adherido, independientemente del establecido por el estándar.

Ese mismo porcentaje de empresas (26%) refleja en sus informes datos de su adhesión a códigos sectoriales (por ejemplo: Principios de Ecuador (entidades financieras), *Ethical Trade Initiative* (industria textil y distribución) y algo más de una tercera parte afirma que participa o ha participado en foros internacionales donde se elaboran estándares o códigos

Respecto a códigos internos propiamente dichos, el 57% de las empresas informan sobre el desarrollo de códigos de conducta internos. Sin embargo, ninguna empresa dice quiénes han participado en la elaboración de estos códigos de conducta internos.

Casi la tercera parte informan sobre la existencia de sistemas de seguimiento del cumplimiento de los códigos internos. Pero

¹² Esta información se ha extraído de datos suministrados por el Observatorio en el análisis de las memorias del Ibex 35 2005, realizado durante 2006.

ninguna empresa señala si existen políticas y mecanismos de incentivos y premios por el seguimiento de los códigos internos establecidos.

En cuanto a la formación y mejora continua, un 26% dicen que han desarrollado formación específica en ética, códigos de conducta, RSC o derechos humanos para los empleados. Pero tan sólo un 3% da información sobre lecciones aprendidas de la implantación de los códigos externos e internos en la empresa; y ninguna señala, entre las lecciones aprendidas, los riesgos y las buenas prácticas identificados en la implantación de los códigos.

6. CONCLUSIONES FINALES

La proliferación de estándares que han surgido en los últimos años, y las diferencias existentes entre ellos, está generando una cierta confusión sobre lo que la sociedad espera de las empresas, además de dificultar la comparación de resultados entre compañías. El incremento en el número de códigos lleva a que se multipliquen los procesos de control o auditorías que sufren, especialmente, los proveedores, a veces por los mismos auditores pero por encargo de distintas empresas. Este incremento es todavía más notable, si incluimos los códigos de conducta de tercer nivel, los que cada empresa individualmente diseña y pone en marcha.

En este artículo se han analizado las condiciones que deberían darse en la empresa para que dichos códigos de tercer nivel sean eficaces en el ámbito interno, entendiendo eficacia como la capacidad del código para fomentar un comportamiento ético por parte de los empleados. La creación de un código ético debe ir

acompañada de un proceso de reflexión ética. Este proceso incluye varias tareas: participación de los empleados en la elaboración del código, discusión sobre los conflictos de interés y la conducta ética, difusión del código, y actividades dirigidas a asegurar la correcta comprensión e interpretación del mismo (formación ética). Si no se cumple esta primera condición, el código no será eficaz. Además de fortalecer la formación ética entre los empleados, la empresa debe asegurarse de que cuenta con un clima ético en la organización. Este clima ético está más determinado por las acciones de los ejecutivos que por la de los empleados; esto es, los empleados atienden más al ejemplo dado por sus superiores que a lo que dice el código. Por tanto, la cultura corporativa creada, en este caso a partir de la conducta agregada de los directivos, es la condición fundamental para la eficacia interna de los códigos.

La segunda condición de eficacia radica en los sistemas de inspección y control de cumplimiento. Se debe evaluar de forma periódica la adecuación de la conducta de todos los empleados al código, incluidos los directivos de todos los niveles. En el mismo código debe establecerse qué procesos se llevarán a cabo y quién será responsable de los mismos.

Por último, se deben fijar las sanciones y premios derivados del (in)cumplimiento de los códigos. Aun cuando las otras dos condiciones se cumplieran, si los empleados vieran que las violaciones del código quedan sin penalización, la eficacia interna del código sería prácticamente nula.

Por otro lado, en esta reflexión final, queremos exponer la eficacia externa de los códigos éticos, esto es, evaluar la eficacia de los códigos de tercer nivel en tanto instru-

mentos de auto-regulación. No hay duda que la creación de instrumentos de control internos permite a las empresas experimentar la regulación, preparándose y anticipándose a una posible regulación gubernamental. Sin embargo, aunque la regulación no gubernamental es más flexible y adaptable a las circunstancias y requerimientos de cada momento, presenta una serie de limitaciones, al igual que la regulación gubernamental. Estas limitaciones justifican la necesidad de una adecuada combinación de regulación y autorregulación en materia RSE:

1. Los nuevos sistemas de regulación voluntaria son tan complejos como las cadenas de procesos y proveedores que en muchos casos tratan de controlar, en las que se trata de crear una red de reguladores, involucrando a muchos agentes, a lo largo de la cadena global de proveedores. La regulación no gubernamental implica en muchos casos que las empresas, las ONG o las entidades privadas que desarrollen la inspección asuman el coste de formación, seguimiento e implantación. La capacidad de dichas organizaciones para sustituir la labor de los inspectores laborales nacionales es limitada. Los códigos pueden presentar pues los mismos fallos que la regulación tradicional, especialmente en lo referente al control (cobertura de la inspección, corrupción, incentivos al control, formación y capacidad de los inspectores; evasión del control desplazando la producción a otras fábricas, etc.).
2. Existen riesgos de cooptación y posibles conflictos de intereses. La regulación no gubernamental proporciona réditos en cuestión de imagen pública a las empresas pero puede

confundir a los consumidores con la proliferación de etiquetas y certificaciones y generar conflictos entre sindicatos y ONG por entender aquéllos que éstas están asumiendo sus funciones sin legitimidad suficiente obtenida mediante procesos democráticos de representación en la empresa. Además, el hecho de que algunas ONG puedan ser a la vez auditoras y perceptoras de fondos de las empresas, es posible que ponga en duda el resultado de su labor, si ésta no se hace de forma transparente y si no se publican los resultados de la misma, así como las soluciones propuestas. Según los más críticos, las empresas, a través de estos procesos de autorregulación con participación social, pretenden acercar a las ONG como socios y no como vigilantes, e incluso quitar fuerza a los sindicatos y a las leyes locales.

3. La transparencia es clave ya que la regulación no gubernamental hace recaer la fuerza en los consumidores. Sin embargo, la información pública sobre auditorías y métodos de seguimiento de los códigos, denuncias sobre comportamientos irregulares así como los cambios en los resultados a lo largo del tiempo es escasa y no permite analizar adecuadamente la eficacia de esos sistemas de autoregulación.

Para que el mercado actúe como auténtico mecanismo de control, los consumidores/inversores/trabajadores deben tener a su disposición suficiente información para poder decidir libremente. Es preciso que se expanda la transparencia en los métodos de control y los resultados de

los mismos y se creen mecanismos de comparación de los resultados, de los métodos y de los auditores y así dar credibilidad a este sistema de regulación.

4. No es fácil encontrar una regulación no gubernamental que sirva para todo tipo de empresas y sectores. La autorregulación global es algo tan genérico y amplio que su impacto sobre el comportamiento real de las empresas es mínimo. Por eso es recomendable optar por la autorregulación sectorial, con el fin de poder controlar procesos y comportamientos de forma más efectiva y eficiente en costes y evitar *free riders* si se acompaña con sanciones o regulación gubernamental complementaria.

En resumen, la regulación no gubernamental puede ser efectiva cuando el control y la puesta en marcha de soluciones son técnicamente rigurosos (son medibles y se pueden técnicamente controlar garantizando la independencia), públicamente transparentes, legitimados políticamente y se rinde cuenta a los *stakeholders* clave (consumidores y empleados especialmente). En definitiva, cuando se complementa y apoya en la regulación gubernamental, yendo más allá de las leyes locales o estándares internacionales con el fin de mejorar los códigos y métodos de control. Transparencia, rendición de cuentas y democracia son claves para garantizar el éxito en la implantación de los códigos en la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADAM, A. H. y RACHMAN-MOORE, D. (2004): «The methods used to implement an ethical code of conduct and employee attitudes», *Journal of Business Ethics*, Vol. 54, pp. 225-224.
- AECA (2007): *Gobierno de la empresa y responsabilidad social corporativa*. Ponentes: MELLE, M. J.M. RODRÍGUEZ Y J. M. SASTRE.
- BERENBEIM, R. E. (1999): *Global Corporate Ethics Practices: A Developing Consensus*. The Conference Board. Nueva York.
- CENTER FOR BUSINESS ETHICS, surveys, <http://ecampus.bentley.edu/dept/cbe/research/surveys.html>
- CHEN, A., SAWYERS, S. R. B. y WILLIAMS, P.F. (1997): «Reinforcing ethical decision making through corporate culture», *Journal of Business Ethics*, Vol 16, n.º 8, pp. 805-815.
- CHONKO, L.B.; WOTRUBA, T.R. y LOE, T.W. (2003): «Ethics code familiarity and usefulness: views on idealist and relativist managers under varying conditions and turbulence», *Journal of Business Ethics*, Vol 42, n.º 2, pp. 237-252.
- CONROY, M. (2001): *Can advocacy-led certification system transform global corporate practices? Evidence and some theory* (Working Paper Series n.º 21). Amherst, MA: Political Economy Research Institute, University of Massachusetts.
- COUGHLAN, R. (2005): «Codes, values and justifications in the ethical decision-making process», *Journal of Business Ethics*, Vol. 59, pp. 45-53.
- CUESTA, M. de la y VALOR, C. (2004): «Fostering Corporate Social Responsibility through public initiative: from the EU to the Spanish case, *Journal of Business Ethics*», *Journal of Business Ethics*, Vol. 55, n.º 3, pp. 275-293
- DOIG, A. y WILSON, J. (1998): «The effectiveness of codes of conduct», *Business Ethics: a European Review*, Vol. 7, n.º 3, pp. 140-149.
- EMBED, J.M. (2006): «Derecho, mercado y responsabilidad social corporativa», *Papeles de Economía Española* n.º 108, pp. 63-74
- ERNARDI, R. A. y LACROSS, C. L. (2005): «Corporate transparency: codes of ethics disclosures», *The CPA Journal*, n.º 75, pp. 34-38.
- ESBENSHADE, J. (2000): *Globalization and resistance in the apparel industry: The struggle over monitoring*. Trabajo presentado en la reunión de la asociación americana de sociología en agosto de 2000, Washington, D.C.
- FREDERICK, R. E. (1995): *Business Ethics. Readings and cases in corporate morality*, McGraw-Hill, Nueva York, Tercera Edición, pp. 585-590.
- FREEMAN, R. (1994): «A hard-headed look at labour standards», en W. SENGENDER y D. CAMPBELL (eds.): *International Labour Standard and Economic Interdependence*. Geneva: International Labour Organization, pp. 79-92.
- GARCÍA DE MADARIAGA, J. y VALOR, C. (2007): «Stakeholders Management Systems: Empirical Insights from Relationship Marketing and Market Orientation Perspectives», *Journal of Business Ethics*. DOI: 10.1007/s10551-006-9149-7
- GELLERMAN, S.W. (1986): «Why good managers make bad ethical choices». *Harvard Business Review*, Vol. 64, n.º 4, pp. 85-91.
- HEMPHILL, T. A. (1992): «Self-Regulating Industry Behavior: Antitrust Limitations and Trades Association Codes of Conduct», *Journal of Business Ethics*, Vol. 11, n.º 12, pp. 915-920.
- HERRNSTADT, O. (2001): «Voluntary Corporate Codes of Conduct: What's missing». *Labour Lawyer*, n.º 16, pp. 349-370.
- JACKALL, R. (1988): *Moral mazes. The world of corporate managers*, Oxford University Press, Nueva York.
- JAMES, G.G. (1980): «Whistle Blowing: Its Nature and Justification» *Philosophy in Context* 10, pp. 99-117.
- KAPTEIN, M. (2004): «Business codes of multinational firms: what do they say», *Journal of Business Ethics*, Vol. 50, n.º 1: pp. 13-25.
- KAYE, B. (1996): «Compliance and corporate culture: making the most out of codes of ethics», *Australian Journal of Management*, Vol 21, n.º 1, pp. 1-12.
- LARMER, R. A. (1992): Whistleblowing and employee loyalty» *Journal of Business Ethics*, Vol. 11, n.º 2, pp. 125-128.
- LEIPZIGER, D. (2003): *The Corporate Responsibility Code Book*. Greenleaf. Sheffield.
- LERE, J. C. y GAUMTIZ, B. R. (2003): «The impact of codes of ethics on decision making: some insights from information economics», *Journal of Business Ethics*, Vol 48, n.º 4, pp. 365-379.
- MACLAGAN, P. y SHELL, R. (1992): «Some implications for management development for research into managers' moral dilemmas», *British Journal of Management*, Vol 3, pp. 157-168.
- MALEM, J. (2005): «Códigos éticos: vigencia y eficacia», en *Libro de ponencias del Curso RSC. Cuestiones teóricas y herramientas de gestión*, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.

- MCCABE, D.L., TREVIÑO, L. T., y BUTTERFIELD, K. D. (1996): «The influence of collegiate and corporate codes of conduct on ethics-related behaviour in the market-place», *Business Ethics Quarterly*, Vol. 6, n.º 4, pp. 461-476
- MICELI, M.P., JAMES, J.P. y SCHWENK, C. R. (1991) «Who Blows the Whistle and Why? *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 45 n.º 1, pp. 113-130.
- MICELI, M.P. y JAMES, J.P. (1988): «Individual and Situational Correlates of Whistle-blowing» *Personnel Psychology*, Vol. 41 n.º 2, pp. 267-281
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2006): El desarrollo de la Responsabilidad Social de las Empresas en España V sesión de trabajo del foro de expertos en RSE.
- NADVI, K. y WÄLTRING, F. (2001): *Global Standards and local responses* (working paper). Sussex. United Kingdom: Institute for development studies.
- NEWTON, L. H. (1995): «The many faces of the corporate code», en HOFFMAN, W.M. y R. E. FREDERICK (1995): *Business Ethics. Readings and cases in corporate morality*, McGraw-Hill. Nueva York. 3.ª Edición, pp. 585-590.
- NITSCH, D., BAETZ, M. y HUGHES, J.C. (2005): «Why code of conduct violations go unreported: a conceptual framework to guide intervention and future research» *Journal of Business Ethics*, Vol. 57, pp. 327-341.
- O'ROURKE, D. (2003): «Outsourcing regulation: analyzing nongovernmental system of labor standards and monitoring», *Policy Studies Journal*, n.º 2; pp. 31,1.
- OCDE (1999): Codes of conduct: an inventory, TD/TC/WP(98)/74 Final 1999, en [http://appli1.oecd.org/olis/1998doc.nsf/c16431e1b3f24-c0ac12569fa005d1d99/c125692700622425c12569a40038da6c/\\$FILE/04E95110.pdf](http://appli1.oecd.org/olis/1998doc.nsf/c16431e1b3f24-c0ac12569fa005d1d99/c125692700622425c12569a40038da6c/$FILE/04E95110.pdf)
- PEPPAS, S. C. (2003): «Attitudes toward codes of ethics: the effects of corporate misconduct», *Management Research News*, Vol. 26, n.º 6, pp. 77-90.
- RAIBORN, C. A. y PAYNE, D. (1990): «Corporate Codes of Conduct: A Collective Conscience and Continuum», *Journal of Business Ethics*, Vol. 9, n.º 11, pp. 879-889
- RODRÍGUEZ, J.M. (2006): «Valor accionarial y orientación stakeholder: bases para un nuevo gobierno corporativo», *Papeles de Economía Española* n.º 108, pp. 10-26.
- SALAS, V. (2006): «Ética y confianza en los mercados financieros», *Papeles de Economía Española*, n.º 108, pp. 27-39.
- SCHMIDT, V. (1995): «The new world order incorporated: The rise of business and the decline of nation state», *Daedalus*, Vol 124 n.º 2, pp. 75-106.
- SCHROEDER, D. (2002): «Ethics from the top: top management and ethical business», *Business Ethics: a European Review*, Vol 11, n.º 3, pp. 260-267.
- SCHWARTZ, M. y CRAGG, W. (2000): «Corporate codes of ethics: factors leading to effectiveness» *Proceeding of the academy of management annual conference*, Verano.
- SHWARTZ, M. (2001): «The nature of the relationship between corporate codes of ethics and behaviour», *Journal of Business Ethics*, Vol 32, n.º 2, pp. 247-262.
- STEVENS, B. (1999): «Communicating ethical values: a study of employee perceptions», *Journal of Business Ethics*, Vol 20, n.º 2, pp. 113-120.
- UTTING, P. (2002): «Regulating business via multistakeholders initiatives: a preliminary assessment», en VVAA, *Voluntary Approaches to Corporate Responsibility: Readings and a Resource Guide*, UN Non-Governmental Liaison Service (NGLS) y UNRISD, Ginebra, [http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/\(httpPublications\)/B56547E14821BFEC1256C1D0043FB56?OpenDocument](http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/(httpPublications)/B56547E14821BFEC1256C1D0043FB56?OpenDocument).
- VALOR, C. y DE LA CUESTA, M. (2005): «Efectividad de los códigos para el control social de la empresa» *CIRIEC España: Revista de Economía Pública, social y cooperativa* n.º 53, pp. 163-190.
- VAN TULDER, R. y KOLK, A. (2001): «Multinational and Corporate Ethics: Codes of conduct in the Sporting Good Industry», *Journal of International Business Studies*, Vol 32 n.º 2, pp. 267-283.
- WACH, H. y NADVI, K. (2000): *Global Labour and Social Standards and their Implications for Developing Country Producers: A Bibliographic Overview* (Working Paper). Institute for Development Studies. Sussex.
- WEABER, G. R. y TREVIÑO, L.K. (1999): «Compliance and values oriented ethics programs: influence on employees' attitudes and behaviors», *Business Ethics Quarterly*, Vol. 9, n.º 2, pp. 315-335.

Análisis empírico de la información emitida por las empresas del IBEX 35 en materia de responsabilidad social corporativa

La transparencia es básica para generar confianza entre los grupos de interés, y los informes anuales de responsabilidad social corporativa (RSC) o sostenibilidad constituyen el vehículo mediante el cual la empresa transmite al mercado y a la sociedad sus procesos de gestión y evolución en materia de RSC. En el presente artículo se analizan los resultados de un estudio realizado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, para comprobar la calidad de la información transmitida por las empresas integrantes del Ibex 35 en materia de RSC.

Gardentasuna oinarri-oinarrizkoa da interes-taldeen artean konfiantza sortzeko; horrenbestez, enpresen gizarte-erantzukizunari edo iraunkortasunari buruzko txostenak baliatzen ditu enpresak, merkatuari eta gizarteari enpresen gizarte-erantzukizunaren arloan dituen kudeaketa- eta garapen-prozesuen berri emateko. Enpresen Gizarte Erantzukizunaren Behatokiak ikerketa egin du Ibex 35eko kide diren enpresek enpresen gizarte-erantzukizunari buruz eman duten informazioaren kalitatea egiaztatzeko, eta ikerketa horren emaitzak aztertzen dira, hain justu, artikuluhonetan.

Transparency is basic to create confidence among the stakeholders, and annual reports on Corporate Social Responsibility (CSR) or sustainability are the vehicles which enable the company to convey their CSR development and management processes to society. In this paper, the results of a research study carried out by the CSR Observatory will be analysed in order to check the quality of BSR information reported by the IBEX 35 companies.

ÍNDICE

151

1. Introducción
 2. Objetivo y método
 3. Resultados del estudio
 4. Conclusiones
 5. Reflexiones finales
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: RSC, empresas cotizadas, gobierno corporativo, indicadores, responsabilidad social

N.º de clasificación JEL: M14, M42, M50

1. INTRODUCCIÓN

El debate sobre responsabilidad social corporativa (RSC) parece dinamizarse en nuestro país: se han creado varios espacios públicos de debate, grandes campañas de comunicación a favor de un desarrollo sostenible, han surgido organizaciones especializadas en RSC impulsadas desde diferentes agentes y cada vez hay un mayor número de artículos, líneas de investigación, programas de doctorado y publicaciones especializadas. No obstante, al día de hoy no existe una base comúnmente aceptada en torno a la RSC y los criterios y valores sobre los que se soporta, ni se han generado herramientas de evaluación que permitan medir su grado de desarrollo y contribución a un desarrollo sostenible. La tendencia negativa de determinados indicadores medioambientales y sociales permite visualizar la escasa flexibilidad de nuestro actual modelo económico para paliar las fuertes presiones sobre el medio ambien-

te y las crecientes tensiones sociales. El tímido acercamiento desde la unilateralidad desempeñado desde el mundo empresarial al concepto de responsabilidad con su entorno está demostrado que no es suficiente, o al menos evidencia la existencia de dos velocidades: la del debate y la de la acción. Es necesario un verdadero ejercicio de transparencia que desemboque en una rendición de cuentas por parte de la empresa en función de su nivel de impacto sobre la sociedad no solamente tomando en cuenta la dimensión financiera sino también la social y medioambiental.

La transparencia es uno de los valores o criterios sobre los que se sustenta la RSC. La podemos definir como el proceso de rendición de cuentas sustentado sobre la relación con los grupos de interés y se representa a través de indicadores cuantitativos y cualitativos que permiten realizar un seguimiento de las actuaciones de la empresa y su progresión tanto temporal como

espacial. En este sentido se inclina un reciente comunicado del Consejo Económico y Social de la Unión Europea en el que se establece que:

La rendición de cuentas consiste en dar cuenta, en un documento público, de la manera en que la empresa asume el impacto económico, medioambiental y social de sus actividades. De este modo, la empresa admite que las partes interesadas tienen legítimo derecho a plantearle cuestiones.

Una rendición de cuentas global responde, pues, a las cuestiones explícitas o implícitas planteadas por las partes interesadas. Es una herramienta de diálogo y puede incluir sistemas interactivos de consulta o concertación. A partir de un análisis detallado de los indicadores, el informe anual destaca el rendimiento global de la empresa, es decir, su capacidad para conciliar las exigencias con respecto a los resultados económicos, la eficacia social y el impacto en el medio ambiente. Expone objetivos, los plazos y los medios empleados. Representa una progresión global¹.

El Foro de Expertos de RSE (2006) habilitado por el gobierno español incide en los tres documentos publicados a 31 de diciembre de 2006 en la necesidad de aplicar políticas de transparencia en el marco de actuación en materia de RSC por parte de la empresa:

Las políticas responsables emprendidas desde la empresa generan unos resultados, medibles a través de indicadores, que deben ser verificados externamente y comunicados de forma transparente.

(Foro de Expertos RSE, 2005)

¹ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Instrumentos de información y evaluación de la responsabilidad social de las empresas en una economía globalizada» (2005/C286/04), *Diario Oficial de la Unión Europea*. Noviembre 2005.

Tomando como base la información facilitada en materia de RSC por las empresas incluidas en el índice bursátil Ibex 35 a diciembre de 2005 vamos a tratar de analizar el nivel de desarrollo de la RSC por parte de las empresas cotizadas españolas.

2. OBJETIVO Y MÉTODO

2.1. Objetivo

Este estudio se enmarca dentro de un proyecto anual realizado desde el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en colaboración con Sustentia y cuyo objeto es evaluar la calidad de la información sobre aspectos de RSC proporcionada en la documentación y en las memorias públicas y accesibles de las empresas que conforman el IBEX 35. Con este fin se ha medido tanto su grado de calidad técnica y coherencia, como los contenidos y los sistemas de gestión descritos. El análisis se ha realizado mediante un modelo basado en las cinco herramientas descritas en el método.

El estudio busca también evaluar el grado en el que las memorias de RSC son herramientas válidas para que la información generada sea útil para la gestión y el control interno de las propias empresas. Por lo tanto, pretende determinar el uso que las empresas hacen de las memorias: puramente informativo o como herramienta fundamental para la rendición de cuentas, y la gestión y control internos de los procesos centrales de negocio de la compañía. No obstante, no es objeto de este estudio evaluar la veracidad de los datos publicados, ni la implantación real de las políticas y procesos identificados por las empresas en sus informes.

Con el fin de extraer conclusiones significativas que permitan conocer la calidad

de esta información y la situación actual de la comunicación en materia de RSC de las empresas españolas analizadas, se han trasladado las valoraciones cualitativas a valoraciones cuantitativas mediante la metodología descrita en el «Modelo de Análisis».

2.2. Alcance del estudio

Por motivos de representatividad y relevancia se decidió tomar como muestra las treinta y cinco empresas que a fecha 31 de diciembre de 2005 componían el índice IBEX 35 del mercado español de valores.

El análisis se limita únicamente a la información correlativa a las compañías de la muestra, no ampliándose a otros documentos adicionales publicados por empresas participadas, filiales o pertenecientes al mismo grupo empresarial.

En los casos en los que el equipo de análisis lo ha considerado relevante para las conclusiones del estudio, se ha incluido información adicional facilitada tanto por las empresas y algunos de sus *stakeholders*, como otros documentos en materia de RSC del mismo periodo, de carácter público y accesible, elaborados por las propias compañías (entregados en sus juntas generales de accionistas, fundamentalmente). En concreto, en el análisis se incluye información relevante sobre aspectos de gestión de RSC que pueda estar incluida en su informe anual, memoria de sostenibilidad, memoria de RSC, memoria social, memoria medioambiental, informe de gobierno corporativo u otros.

2.3. Modelo de análisis

El estudio se basa en un modelo de análisis que cumple con las siguientes características:

- Integración de los diferentes aspectos relativos a la RSC al máximo nivel de detalle, teniendo en cuenta el amplio espectro de conexiones entre la RSC y las operaciones de una gran empresa.
- La garantía y la credibilidad que ofrecen herramientas relacionadas con la RSC ampliamente aceptadas a nivel nacional e internacional.
- Posibilidad de transformar valoraciones cualitativas en cuantitativas que permiten dotar de objetividad a los resultados, facilitan la comparabilidad de los mismos y permiten el seguimiento de su evolución en el futuro.
- Minimización de la incertidumbre generada en la evaluación, a través de la aplicación de criterios comunes, así como de revisiones y comparaciones de los resultados por parte de los analistas.

Para ello se utilizan cinco herramientas, que se presentan a continuación:

- *Global Reporting Initiative (GRI)*. Incluye las diferentes secciones: índice y perfil GRI, indicadores GRI y principios GRI. Los indicadores adicionales se han aplicado en todos los análisis, sin embargo únicamente se han agregado al cálculo final cuando su inclusión implica una mejora en la puntuación por aspecto. En el caso de los sectores de Banca y Comunicaciones, se ha incluido el análisis de los indicadores GRI Sectoriales.
- *Gobierno corporativo*. Se han tomado en cuenta las recomendaciones de buen gobierno recogidas en el Código Aldama, determinados criterios exigidos por la Ley Sarbanes Oxley y las recomendaciones del Código Uni-

ficado de Buen Gobierno de la CNMV («Código Conthe»).

—*Naciones Unidas*. Se han tenido en cuenta las normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos de Naciones Unidas; las Directrices de Naciones Unidas sobre la protección del consumidor; y la Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción.

—*AA1000 (AccountAbility)*. Incluyendo *Requisitos AA1000* y *Principios AA1000*.

—*Modelo de New Economics Foundation (NEF)*.

Los criterios establecidos en cada una de estas herramientas se han agrupado en tres niveles:

—Nivel 1: Categoría/principio (máximo nivel de agrupación).

—Nivel 2: Aspecto.

—Nivel 3: Indicador/Requisito (máximo nivel de desagregación). El modelo de análisis incluye un total de 500 indicadores/requisitos.

Las evaluaciones numéricas se han realizado al máximo nivel de desagregación (nivel 3).

Posteriormente, las puntuaciones se han agrupado mediante las medias de los distintos niveles y de los distintos ejes de análisis (contenido, sistema de gestión y gobierno corporativo).

2.4. Análisis básico y valoración

Los documentos de cada empresa han sido estudiados por un analista utilizando

el *modelo de análisis* definido y evaluando la información contenida en ellos según los indicadores/requisitos de las herramientas empleadas.

Con objeto de facilitar el trabajo y el tratamiento numérico de los resultados, el *modelo de análisis* es una plantilla construida en hojas de cálculo.

Los criterios de valoración empleados difieren en función de las herramientas, pudiendo considerarse tres grandes grupos:

- i) Los indicadores/requisitos reflejados en *GRI*, *AA1000* y en las *Normas de Naciones Unidas sobre derechos humanos para empresas multinacionales (Normas ONU)*. Se puntúan, dependiendo de la naturaleza de los datos analizados, según las siguientes tablas:

Puntos	Criterio
0	No hay evidencia cumplimiento
1	Cumplimiento anecdótico
2	Cumplimiento parcial
3	Cumplimiento total
4	Supera requisitos

Puntos	Criterio
0	No se menciona/no hay evidencia documental
1	Se declara compromiso público (convenios, acuerdos, tratados, políticas y códigos de la empresa)
2	Identifican responsables, procedimientos operativos y gestión, sistemas, normas internas
3	Describen el grado de implantación y/o plan de implantación
4	Describen sistemas y resultados de seguimiento, verificación, evaluación y mejora del cumplimiento de las normas

- ii) Los indicadores/requisitos relativos a gobierno corporativo. La valoración se ha realizado en función de los siguientes criterios:

Puntos	Criterio
0	No se menciona/no hay evidencia documental
1	Se declara o informa sobre existencia de requisito
2	Informa genéricamente
3	Informa dando los principales procesos
4	Incluye o describe los procesos empleados

- iii) Los indicadores/requisitos basados en NEF. La puntuación se ha basado en el sistema de evaluación propuesto por el propio modelo NEF, adaptándolo a una escala de 0 a 4 que permita homogeneizar estos resultados con los obtenidos en el resto de herramientas.

Las puntuaciones por herramienta y la puntuación total por empresa se obtienen mediante medias aritméticas de sus respectivos componentes.

Para facilitar la interpretación de los datos, las valoraciones obtenidas se agrupan en dos cuadros: el primero presenta el resultado diferenciado por herramientas y estándares (cuadro n.º 1). El segundo, presenta el resultado para cada eje de análisis considerado (cuadro n.º 2), que se explican posteriormente.

En el cuadro n.º 1 se presenta la valoración obtenida en cada una de las cinco herramientas, incluyendo en GRI y en AA1000 la valoración de las secciones que los componen.

Las puntuaciones por herramienta y la puntuación total por empresa se obtienen mediante medias aritméticas de sus respectivos componentes.

Los resultados que se presentan en el cuadro n.º 2 se enfocan en función de tres ejes de análisis o conceptos a evaluar:

—*Contenido*: valora la concordancia de la información suministrada con las recomendaciones recogidas en *Indicadores GRI* y en las *Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos de Naciones Unidas* (incluyen derechos humanos, derechos laborales, medioambiente, desempeño económico, desempeño social, derechos del consumidor, corrupción, etc.)

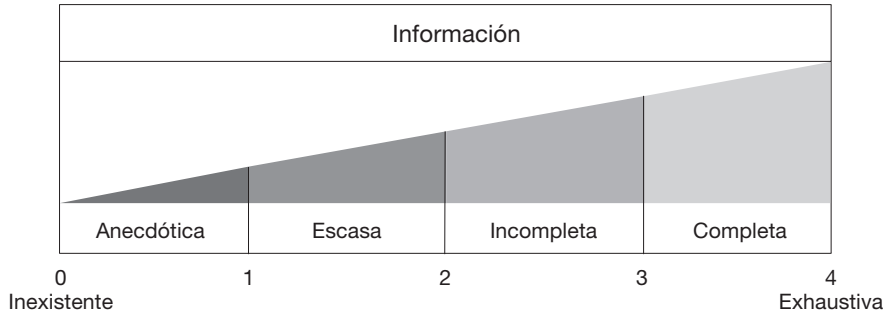
—*Sistemas de Gestión*: analiza la información relativa a los procesos y sistemas de gestión implantados en materia de RSC conforme a lo incluido en *Índice y Perfil GRI*, *Principios GRI*, *Requisitos AA1000*, *Principios AA1000* y *NEF*.

—*Gobierno Corporativo*: evalúa la información acerca de las prácticas de Buen Gobierno, tal y como se ha explicado anteriormente. Es volver a señalar que en ningún caso estos resultados deben ser interpretados desde la perspectiva de cumplimiento de la legalidad vigente en este ámbito.²

Para facilitar la interpretación de las calificaciones cuantitativas y cualitativas derivadas del análisis se adjunta la siguiente tabla de grados de calidad de la información (ver página siguiente).

² Las razones para que Gobierno Corporativo se presente como un eje de análisis diferente son dos: la primera es que es un área de la RSC sujeta a legislación por lo que los resultados alcanzados respecto al nivel de buenas prácticas son muy homogéneos entre empresas; la segunda es que es una disciplina dentro de la RSC diferenciada y con características y grupos de interés muy particulares.

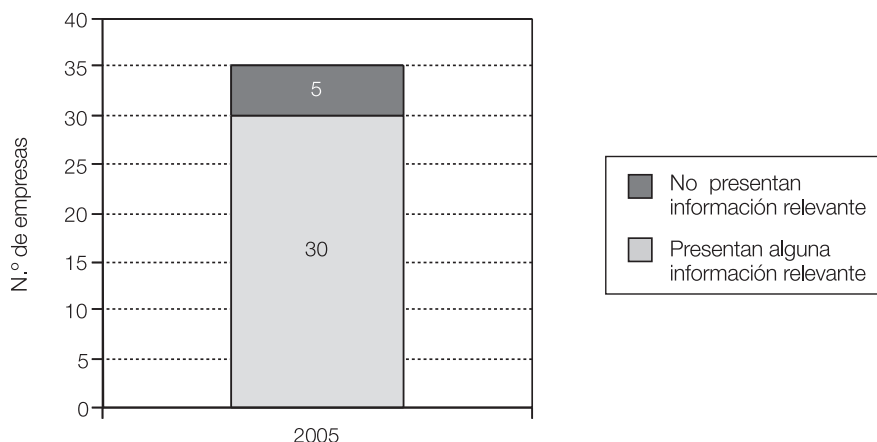
Grados de calidad de la información



	Inexistente		Apenas se ha encontrado información relacionada con los aspectos evaluados en la documentación analizada.
0	Anecdótica		Se ha detectado información relacionada con al menos el 25% de los aspectos evaluados, pero ésta es mayoritariamente anecdótica y no relevante frente al alcance de actividades, productos y/o geográfico de la empresa.
1	Escasa		Se ha detectado información relacionada con al menos el 50% de los aspectos evaluados, pero ésta es bastante limitada, y/o no es significativa frente al alcance de actividades, productos y/o geográfico de la empresa.
2	Incompleta		Se ha detectado información relacionada con al menos el 75% de los aspectos evaluados, pero ésta no se podría considerar todavía completa, y/o no cubre completamente todo el alcance de actividades, productos y geográfico.
3	Completa		Se ha detectado información relevante y descriptiva relacionada con el 100% de los aspectos evaluados, cubriendo todos los alcances de la organización.
4	Exhaustiva		Se ha detectado información relevante, descriptiva y detallada relacionada con todos los aspectos evaluados, cubriendo todos los alcances de la organización.

Gráfico n.º 1

Número de empresas del IBEX-35 que presentan información relevante sobre aspectos de RSC



Fuente: Elaboración propia.

3. RESULTADOS DEL ESTUDIO

3.1. Resultados generales

A continuación se presentan los resultados generales del estudio.

Tal y como se observa en el gráfico n.º 1, en 5 de las 35 empresas que forman parte del alcance del presente estudio no se puede considerar que presenten información relevante sobre aspectos de RSC en los documentos analizados. Estas 5 empresas ocupan las últimas 5 posiciones en el listado de puntuaciones obtenidas tanto en Contenido, como en Sistemas de Gestión, no alcanzando en ninguno de los casos la puntuación de 0,5. Estas empresas son Acerinox, Antena 3TV, Prisa, NH Hoteles y Sacyr Vallehermoso.

3.2. Resultados por empresa

A continuación se muestran los resultados de la calidad de la información analizada (cuadro n.º 1), obtenidos por todas las empresas incluidas en el alcance del estudio, ordenadas por orden alfabético. Las puntuaciones muestran los resultados por eje de análisis, indicándose la herramienta utilizada en cada uno de ellos. Es importante recordar que la puntuación que aparece en la columna TOTAL es resultado de la media aritmética de las 5 herramientas utilizadas (GRI, AA1000, NEF, Normas ONU y Gobierno Corporativo) y no la media de los tres ejes de análisis.

En el cuadro n.º 2 se muestra una ordenación de las 35 empresas del IBEX según los resultados totales. Se observa que 5 empresas, REE, BBVA, Telefónica, Iberdrola y Gamesa han alcanzado las mejores

Cuadro n.º 1

Puntuación de las empresas del IBEX-35 en materia de RSC

	Resultados 2005								
	Contenido		Sist. Gestión				Gov. Corp.	Total*	
	Indicadores GRI	Normas ONU	AA1000		NEF	GRI			
			Principios	Indicadores		Principios			Perfil
ABERTIS	0,89		1,31				1,74	1,24	
ACCIONA	0,95		1,32				1,57	1,19	
ACERINOX	0,02		0,02				0,78	0,17	
ACS	0,34		0,70				1,14	0,69	
ALTADIS	0,67		0,83				1,92	0,96	
ANTENA 3TV	0,09		0,15				1,37	0,35	
ARCELOR	1,25		1,43				1,15	1,27	
BANKINTER	0,94		0,78				1,99	1,01	
BBVA	1,70		1,95				1,97	1,84	
BCO POPULAR	1,02		1,11				1,44	1,10	
BCO SABADELL	1,06		1,08				1,24	1,05	
CINTRA	0,68		0,78				1,30	0,82	
ENAGAS	0,49		0,83				1,58	0,85	
ENDESA	1,11		1,53				1,83	1,45	
FCC	0,40		0,52				1,57	0,65	
FERROVIAL	1,06		1,17				1,99	1,25	
GAMESA	1,60		1,88				1,80	1,72	
GAS NATURAL	1,25		1,51				1,70	1,40	
IBERDROLA	1,64		2,03				1,51	1,74	
IBERIA	1,12		1,81				1,73	1,56	
INDITEX	0,71		1,08				1,83	1,10	
INDRA	0,71		1,04				1,91	1,06	
METROVACESA	0,41		0,64				1,61	0,74	
NH HOTELES	0,20		0,37				1,69	0,57	
PRISA	0,09		0,31				1,12	0,39	
REE	1,41		2,18				1,99	1,85	
REPSOL YPF	1,00		1,60				1,99	1,51	
SACYR VALL.	0,21		0,37				1,49	0,53	
SCH	1,16		1,34				1,79	1,35	
SOGECABLE	0,42		0,52				1,49	0,64	
TELECINCO	0,47		0,78				1,65	0,82	
TELEF. MOVILES	1,28		1,30				1,81	1,32	
TELEFONICA	1,49		2,03				1,84	1,81	
TPI	0,78		0,70				1,89	0,89	
UNION FENOSA	1,20		1,43				1,77	1,34	
MEDIA IBEX 35	0,85		1,10				1,63	1,09	

(*) Media de herramientas de evaluación.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro n.º 2

Clasificación de empresas del IBEX-35 en materia de RSC

Resultados globales	2005	
	Punt.	Posición
REE	1,85	1
BBVA	1,84	2
TELEFONICA	1,81	3
IBERDROLA	1,74	4
GAMESA	1,72	5
IBERIA	1,56	6
REPSOL YPF	1,51	7
ENDESA	1,45	8
GAS NATURAL	1,40	9
SCH	1,35	10
UNION FENOSA	1,34	11
TELEF. MOVILES	1,32	12
ARCELOR	1,27	13
FERROVIAL	1,25	14
ABERTIS	1,24	15
ACCIONA	1,19	16
BCO POPULAR	1,10	17
INDITEX	1,10	18
INDRA	1,06	19
BCO SABADELL	1,05	20
BANKINTER	1,01	21
ALTADIS	0,96	22
TPI	0,89	23
ENAGAS	0,85	24
TELECINCO	0,82	25
CINTRA	0,82	26
METROVACESA	0,74	27
ACS	0,69	28
FCC	0,65	29
SOGECABLE	0,64	30
NH HOTELES	0,57	31
SACYR VALL.	0,53	32
PRISA	0,39	33
ANTENA 3TV	0,35	34
ACERINOX	0,17	35
MEDIA IBEX 35	1,09	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro n.º 3
Resultados comparativos por sector

	2005			
	Contenido	Sistemas gestión	Gobierno corporativo	Total*
Bienes Consumo	0,69	0,96	1,88	1,03
Bienes Inversión	0,96	1,11	1,24	1,05
Comunicación y Sistemas de Información	0,67	0,85	1,64	0,91
Construcción	0,59	0,82	1,55	0,86
Energía	1,16	1,59	1,77	1,45
Sistemas Financieros	1,18	1,25	1,69	1,27
Sistemas Mercado	0,66	0,98	1,61	0,99
Media por sector	0,85	1,10	1,63	1,09

Fuente: Elaboración propia.

puntuaciones totales, con cierta diferencia sobre el resto.

En el cuadro n.º 3 se presentan los resultados obtenidos por cada uno de los sectores en los que se han agrupado a las compañías, ordenadas de mayor a menor puntuación obtenida en los resultados totales 2005.

Es interesante observar cómo en los resultados totales sólo los sectores de Energía y Servicios Financieros se sitúan por encima de la media. También hay que destacar que un sector con un impacto tan importante en la sociedad, desde el punto de vista medioambiental, laboral, social y económico, como el de la construcción, obtenga los peores resultados.

4. CONCLUSIONES

4.1. Conclusiones del eje de contenidos

Las empresas, mediante los contenidos relacionados con la RSC, exponen el grado

de avance de su desempeño económico, social y medioambiental. Las conclusiones sobre contenidos que surgen del presente estudio, se agrupan en siete áreas esenciales previamente identificadas, que cubren los diferentes ámbitos de la RSC.

En dichas conclusiones se intercalan datos cuantitativos sobre el desempeño de las empresas que miden algunos aspectos significativos relacionados con las diferentes áreas de la RSC (información económica, ambiental, laboral, social, de derechos humanos, etc).

La valoración global obtenida sobre la calidad de la información en el Eje de Contenidos no llega al valor de 1, de forma que ha de ser considerada de acuerdo a los grados de calidad de la información propia de este estudio, como de *información anecdótica*. Este dato evidencia que, aunque el hecho de publicar un Informe Anual de RSC ya supone una actuación importante de cara a dar pasos para mejorar su trans-

parencia, el contenido que se transmite mediante información y datos sobre resultados e impactos, es escasa y en muchos casos inexistente.

Del análisis realizado se deduce que un número importante de empresas han optado por la fórmula de la autorregulación a través de Códigos Éticos o de Conducta que recogen compromisos públicos en materia de derechos humanos, medioambiente, relaciones laborales, y políticas de protección del consumidor. Sin embargo, es habitual que éstos códigos estén centrados en empleados, echándose en falta que vincule de alguna forma al resto de partes interesadas, con especial consideración de los proveedores y subcontratas integrados en la cadena de suministro.

A continuación se muestran las conclusiones en cuanto a la evaluación de contenidos agrupadas en los diferentes aspectos de la RSC.

Información sobre indicadores económicos

De los resultados obtenidos se evidencia que la información referida a temas económicos está especialmente enfocada a satisfacer las necesidades de información de los accionistas y a cumplir con las obliga-

ciones legales de naturaleza económico financiera. En el cuadro n.º 4 con los indicadores económicos más relevantes:

El modelo GRI incorpora varios indicadores sobre datos económicos que buscan básicamente aportar el contexto económico en el que se desarrollan las operaciones de la empresa y que dan una idea de la magnitud e importancia de su impacto. Esta información cobra más valor cuanto más desglosada se presenta (por país, región, producto, tipo de impuesto, etc.). De hecho hay casos en que presentada de manera agregada puede tener valor contable, pero carece de valor como instrumento para evaluar el desempeño. Cuando las memorias de las empresas ofrecen un único dato agregado, o bien, remiten a las cuentas anuales para recoger indicadores como gastos salariales, impuestos, subvenciones o costos de materias primas, la información apenas tiene relevancia desde el punto de vista de evaluación del desempeño.

Esta misma circunstancia se da con la información referida a donaciones a la comunidad. Generalmente resultan muy pro-fusas las descripciones de los proyectos en términos cualitativos, sin embargo, apenas se aporta información cuantitativa, tan-

Cuadro n.º 4
Indicadores económicos

Cod.	Económicos	N.º empresas	%
I.C. 1	Empresas con presencia en paraísos fiscales	16	46
I.C. 2	Desglose de impuestos por país	8	23
I.C. 3	Desglose de subvenciones por país	4	11

Fuente: Elaboración propia.

to en lo relativo a los costes económicos, como al número de beneficiarios y resultados alcanzados.

La información sobre el pago de impuestos y recepción de subvenciones resulta muy relevante para conocer las condiciones en las que la empresa multinacional opera en un país concreto. Para ello se debería presentar la información de impuestos con un desglose del tipo de impuesto en cada uno de los países (esto cobra especial relevancia en aquellos casos en que las empresas están pagando impuestos especiales por la explotación de recursos naturales). También se debería informar sobre el concepto y las cantidades que suponen las subvenciones recibidas en cada uno de los países donde opera.

Esta información es muy relevante para que los ciudadanos de los países donde operan las multinacionales puedan conocer las condiciones en las que sus gobiernos llegan a acuerdos con las empresas, y supone un aporte muy importante de la empresa en aras de su compromiso contra la corrupción. La transparencia de los acuerdos entre empresas y gobiernos (a través de subvenciones o impuestos) redundaría en beneficio del establecimiento de condiciones justas, puesto que permite conocer, y de alguna forma expresarse, a todas las partes interesadas sobre las mismas. Además puede permitir la comparabilidad entre acuerdos, o el uso de referencias de experiencias exitosas similares.

Dado que a día de hoy el uso de paraísos fiscales no es ilegal, la única manera de evitar que este tipo de comportamientos se produzca es la decisión de la empresa, motivada por su compromiso con la gestión de su responsabilidad social. Sin embargo, ninguna empresa de las analiza-

das hace mención expresa a su política sobre el uso de paraísos fiscales para operaciones financieras.

Como puede observarse en la tabla n.º 4, de casi la mitad de las empresas analizadas poseen empresas participadas en países considerados como paraísos fiscales. En concreto son estas empresas: Acciona, Acerinox, ACS, Altadis, Arcelor, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander CH., Ferrovial, Gas Natural, Inditex, Prisa, Repsol, Telefónica Móviles, Telefónica. En el caso de ENDESA se desconoce si siguen manteniendo la propiedad de empresas participadas en paraísos fiscales, al no haber aportado la información completa, en el Informe Anual del 2005, de las empresas que consolidan en el grupo.

La responsabilidad de las entidades bancarias en este aspecto es doble, una en cuanto a sus propias actividades y la otra en la facilitación de estas operaciones en paraísos fiscales a sus clientes. En este sentido es importante resaltar que de los 5 bancos incluidos en el alcance del estudio, 4 presentan sociedades participadas en paraísos fiscales.

Por otra parte, no se ha podido recoger la información de todas las empresas analizadas ya que alguna no ha publicado el listado completo de empresas participadas.

Información sobre indicadores medioambientales

La publicación de datos sobre el desempeño medioambiental de las empresas, resulta muy desigual en los distintos sectores de actividad. En aquellos sectores cuya actividad está más condicionada por normativa medioambiental, como es el energético, las empresas aportan más información

Cuadro n.º 5

Indicadores medioambientales

Cod.	Medio ambiente	N.º empresas	%
I.C. 4	Principio de precaución medioambiental	5	14
I.C. 5	Principio de prevención medioambiental	13	37
I.C. 6	Multas y sanciones relativas a incumplimientos asociados a medio ambiente	13	37
I.C. 7	Impactos ambientales significativos de los principales productos y servicios	12	34
I.C. 8	Actuación de los proveedores en relación a los aspectos medioambientales	16	46
I.C. 9	Asunción de responsabilidad por los efectos sobre el medio ambiente y la salud humana de todas sus actividades	5	14

Fuente: Elaboración propia.

de estos aspectos, independientemente de las diferencias en cantidad y calidad de la misma entre las empresas del mismo sector. En el cuadro n.º 5 se exponen los indicadores económicos más relevantes:

De los resultados del estudio se deduce que aquella información referida a los impactos negativos de los productos y servicios que ofrecen las compañías, cuando se citan, son muy incompletos y, en general, se opta por una minimización e infravaloración de los mismos. Por otra parte no se aporta información sobre indicadores de impactos por país, por línea de negocio. De esta forma, la sola descripción y enumeración de medidas correctoras, o en el mejor caso, preventivas, no es suficiente para evaluar el desempeño medioambiental de las compañías, al no estar relacionadas con los impactos que producen.

Por otro lado, sólo 5 empresas establecen un compromiso corporativo expreso de asunción de la responsabilidad por los

efectos sobre el medio ambiente y la salud humana de todas sus actividades.

El principio de precaución (recogido en la Declaración de Río fruto de la Conferencia sobre Medio Ambiente y Desarrollo de 1992) supone adoptar estrategias con enfoque preventivo aplicadas a la gestión del riesgo para situaciones donde hay incertidumbre científica de los efectos que, sobre la salud o el medio ambiente, puede producir una actividad determinada. Frente a ello, la escasez de compromisos al respecto parece poner en evidencia una actitud exclusivamente reactiva frente a un riesgo posible, salvo en el caso de empresas alineadas con el principio de prevención (prevenir o paliar los efectos deletéreos detectados en evaluaciones).

El compromiso con el principio de precaución se considera un criterio en la toma de decisiones de negocio y operaciones se basa en un análisis de riesgos en el que los resultados de alto riesgo por impactos re-

levantes prevalecen sobre otros criterios de beneficio económico, buscando la garantía de conservación medioambiental o social.

Por otra parte, la información que proveen las empresas sobre multas y sanciones asociadas al medioambiente, es poco exhaustiva y generalmente se aportan importes agregados de todas las multas y sanciones pagadas, pero no se detalla cuántas sanciones, dónde se produjeron (país, actividad y proyecto), qué impactos tuvieron y qué hace la empresa para paliar sus efectos y evitar que se produzcan de nuevo en el futuro.

Un problema que afecta directamente a la calidad de la información suministrada, es la dificultad de interpretación de los datos aportados por las empresas sobre aspectos como emisiones a la atmósfera, vertidos, consumo de agua, etc., cuando no van acompañados de referencias, tanto internas (objetivos y comparativas del desempeño de la propia empresa), como externas (límites normativos, recomendaciones de organismos, datos sectoriales, etc.). Al tratarse de aspectos muy técnicos, la mera aportación de datos sin las consiguientes explicaciones o referencias hace que al lector no experto en la materia, no le sea posible evaluar el desempeño de la compañía. Por otro lado, resultan importantes, tanto los datos relativos (p.e. g CO₂/Kwh) que informan sobre la eficiencia de los procesos, como las cifras absolutas (millones de toneladas de CO₂) que aportan una imagen del impacto real de las actividades de la compañía.

La responsabilidad medioambiental de las empresas se extiende también por medio de las actividades de sus subcontratistas y proveedores. En este sentido, cada vez son más las empresas que aportan algún

tipo de información sobre la actuación de sus proveedores en materias medioambientales (16 empresas). Sin embargo, y más allá de las exigencias legales a las que estén sometidas las actividades, en la mayoría de los casos en los que se aporta información, ésta es solamente cualitativa incluyendo menciones a la utilización de criterios de gestión medioambiental en la selección de proveedores, o realización de auditorías de evaluación, pero sin aportar cifras de resultados ni evoluciones temporales.

Muchas de las compañías analizadas en el alcance del presente estudio realizan operaciones o producen impactos en áreas de hábitats con valor medioambiental y ricos en biodiversidad. La información que se aporta al respecto es muy limitada, pues en muchos casos sólo constan áreas del entorno español, asociadas a la Red Natura 2000, pero se obvian, o se argumenta no tener datos sobre el resto de países. Esto es especialmente grave cuando la compañía realiza operaciones en áreas remotas ricas en biodiversidad, donde el escrutinio y el control del estado y sociedad civil son mínimos y, por tanto, la responsabilidad de la empresa en la conservación de estos bienes públicos globales (como las Reservas de la Biosfera) es mayor.

Información sobre indicadores laborales

En general las empresas del IBEX 35 aportan información acerca de los derechos laborales de sus empleados contratados por la casa matriz o radicados en España. En el cuadro n.º 6 se exponen los indicadores económicos más relevantes.

Se puede decir que, en general, las empresas del IBEX 35 aportan información acerca de los derechos laborales de sus empleados contratados por la casa matriz

Cuadro n.º 6
Indicadores laborales

Cod.	Derechos laborales	N.º empresas	%
I.C. 10	% de empleados afiliados a sindicatos y cubiertos por convenio colectivo. Información por regiones/ países	5	14
I.C. 11	Prevención del <i>mobbing</i> o acoso laboral	13	37
I.C. 12	Compromiso con el carácter justo y razonable de la remuneración a los empleados	9	26
I.C. 13	Gastos salariales por países	9	26
I.C. 14	Información sobre cómo se respeta la libertad de asociación de los trabajadores	18	51
I.C. 15	Reconocimiento expreso del derecho a la negociación colectiva de los trabajadores	22	63
I.C. 16	Compromiso con los derechos de los trabajadores en países que no garanticen los derechos a la libertad de asociación sindical y la negociación colectiva	1	3

Fuente: Elaboración propia.

o radicados en España. Sin embargo, se encuentran carencias importantes en la información que se presenta sobre la situación de los trabajadores de terceros países en los que operan, con ausencias destacadas cuando dichos países están fuera de la Unión Europea. Este aspecto coincide con los países donde existe un riesgo mayor de vulneración de los derechos laborales.

Como ejemplo de esta situación está la información sobre gastos salariales que presenta un desglose de conceptos limitado, la mayor parte de las veces, a sueldos y, en su caso, pensiones, sin encontrarse datos referidos a indemnizaciones por despido. Pero, incluso con esta limitación, sólo el 26 % de las empresas informan de estos datos para países distintos de España.

Lo mismo sucede con la descripción del colectivo de trabajadores. Mientras que en

general se informa del número de trabajadores en plantilla, los datos del tipo de contratación se presentan muy rara vez, sin encontrar en ninguna ocasión información relativa a trabajadores contratados por medio de Empresas de Trabajo Temporal.

En contraposición, cada vez más empresas informan en sus memorias de prestaciones sociales a los empleados (ayudas asociadas a la sanidad, invalidez, maternidad, educación, etc.) más allá de lo que exige la Ley. No obstante, esta información raramente se da de los empleados que no están en España.

Sólo la mitad de las empresas analizadas informan de su compromiso con la libertad de asociación y algo más (63%) respecto al derecho a la negociación colectiva. Sin embargo, cuando se indaga acerca de información concreta concerniente

al desarrollo de esos derechos en terceros países, se evidencia que el 86% de las empresas no informan del porcentaje de empleados representados por organizaciones sindicales independientes y del porcentaje de empleados que están cubiertos por convenios colectivos, para todos los países en los que operan. Cuando se informa, se proporcionan datos sobre España, y algún dato puntual de algún país de su área de operaciones a modo de ejemplo.

En los últimos tiempos ha tenido un notable impacto en los medios de comunicación y, por ende, en la sociedad, la información sobre casos llamativos de acoso laboral o mobbing. Según datos de la Universidad de Alcalá de Henares en su estudio sobre *Violencia en el entorno laboral* (Piñuel y Zabala, 2004), el 15% de la población activa en España padece mobbing, o lo que es lo mismo, cerca de 2 millones de trabajadores. Habría que añadir que el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en su *Encuesta de calidad de Vida en el Trabajo* afirma que entre el 50 y 60% del absentismo laboral está relacionado con el estrés. Estos datos parecen ser ignorados por más del 60% de las empresas que no informan de compromisos en la línea de no tolerar el abuso físico o verbal en el lugar de trabajo.

Información sobre indicadores sociales

Las empresas analizadas presentan información escasa sobre el impacto de sus actividades en las comunidades en las que operan y cómo, por tanto, afectan a las partes interesadas. Cuando se proporciona información sobre impactos suele estar restringida a impactos medioambientales y no a los sociales, que quedan notablemente infravalorados.

En algunos casos, el negocio de las empresas analizadas está relacionado con productos o servicios que forman parte de las necesidades básicas de los ciudadanos, consideradas como tales y por lo tanto protegidas por convenios internacionales.

Como dato positivo se observa que cada vez son más las compañías que asumen que la RSC es un concepto mucho más amplio que el de Acción Social, y que la primera integra a ésta última. Sin embargo, continúa produciéndose la confusión, en algunas de las memorias analizadas, entre ambos términos.

Es el caso, por ejemplo, de Sacyr Vallehermoso que mezcla en su Informe Anual ambos conceptos. La sección de RSC (de la página 114 a 119) comienza estableciendo sus compromisos en RSC y una alusión a los valores que se quieren promover. Esta información ocupa una página y media. Las restantes cuatro páginas de la sección están dedicadas a describir las actividades de Acción Social (sociales, culturales, deportivas) que realizan mediante la donación de recursos a diferentes organizaciones sociales.

Además, se constata que, en gran parte de las empresas analizadas, los contenidos relativos a «relaciones con la comunidad» muestran que no se pasa por un proceso integrador de diálogo continuo con ella, sino más bien, y en el mejor de los casos, de menciones aisladas a proyectos financiados o ejecutados por la compañía.

Información sobre indicadores relacionados con participación política y corrupción

Del análisis realizado se extrae que 14 empresas incluyen algún tipo de información relacionada con la prevención del

Cuadro n.º 7

Indicadores relacionados con la corrupción

Cod.	Corrupción	N.º empresas	%
I.C. 17	Códigos de conducta que incluyen aspectos de corrupción y soborno	14	40
I.C. 18	Controles contables internos para prevenir y detectar los actos de corrupción	8	23
I.C. 19	Información sobre cómo se lucha contra el blanqueo de dinero en su esfera de actividad	5	14
I.C. 20	Políticas sobre contribuciones e instrumentos de presión política	0	0
I.C. 21	Información sobre cómo se lucha contra el tráfico de influencias	5	14
I.C. 22	Prevención de corrupción de funcionarios nacionales e internacionales	7	20
I.C. 23	Prevención de corrupción y soborno entre empresas	7	20
I.C. 24	Prevención de malversación de fondos privados	6	17

Fuente: Elaboración propia.

soborno y la corrupción. Sin embargo, no en todos los casos se aporta información sobre si existen mecanismos de verificación del cumplimiento del código y el grado de implantación del mismo.

Algunos mecanismos sobre los que se aporta información son el establecimiento de un canal de denuncias para empleados, aunque en pocas ocasiones se aportan datos cuantitativos y cualitativos sobre las denuncias, investigaciones y consecuencias.

A partir de la información recogida en el cuadro n.º 7, indicador I.C. 19, se puede observar que sólo 5 empresas informan sobre medidas destinadas a impedir el blanqueo de dinero en su esfera de influencia. Las únicas empresas que informan coinciden con los 5 bancos incluidos en el alcance del estudio, que por otra parte es-

tán sometidos a una legislación específica al respecto que les obliga a establecer controles. En el resto de empresas, no se hace ningún tipo de mención, ni siquiera un compromiso al respecto. Esto resulta especialmente grave en sectores tan sensibles a este problema, como el de la construcción.

Ninguna de las empresas analizadas informa haber hecho contribuciones a partidos políticos u otros instrumentos de presión política. Pocas mencionan su compromiso más o menos explícito con no realizar este tipo de contribuciones, pero sin aportar evidencias de la existencia de mecanismos que aseguren su cumplimiento.

Sólo 7 empresas aportan información sobre medidas destinadas a la prevención, en su esfera de actividad, de actos y decisiones que faciliten la corrupción de funciona-

rios públicos nacionales e internacionales. También son 7 las empresas que incluyen el concepto de corrupción entre empresas, que son situaciones que, si bien en primera instancia perjudican directamente a la empresa pagadora, finalmente provocan unos mayores costes en la cadena de valor e ineficiencias de mercado y competitividad que afectan a la sociedad en general.

Información sobre indicadores de Derechos Humanos

La información relacionada con los derechos humanos (compromisos, acuerdos, políticas activas en la materia, procedimientos internos y otros) resulta anecdótica en las memorias de sostenibilidad o RSC de las empresas del IBEX 35.

La información concerniente a los derechos humanos es, sin duda, la menos desarrollada de toda aquella proporcionada por las empresas. En los mejores casos las

memorias se limitan a informar de compromisos públicos en relación con un derecho determinado, normalmente fruto de la vinculación de la empresa con el Pacto Mundial de Naciones Unidas, sin pormenores sobre la existencia o no de algún sistema de seguimiento de tales compromisos y resultados verificables de los mismos.

Numerosas empresas del IBEX efectúan operaciones, o directamente están instaladas, en países con entornos sociopolíticos inestables o en conflicto donde el respeto de los derechos humanos dista mucho de estar garantizado. Pese al riesgo existente, son muy pocas las empresas que aportan información sobre procedimientos implantados para garantizar el respeto de los derechos humanos por parte de dichos servicios de seguridad. El caso de Repsol YPF es paradigmático, pues, año a año, ha ido eliminando referencias que aparecían en sus memorias sobre compromisos con iniciativas internacionales. Así en la me-

Cuadro n.º 8

Indicadores sobre Derechos Humanos

Cod.	Derechos humanos	N.º empresas	%
I.C. 25	Compromiso con la no utilización de trabajo forzoso u obligatorio	16	46
I.C. 26	Compromiso con la no utilización del trabajo infantil	18	51
I.C. 27	Información sobre normas de seguridad e higiene relacionadas con sus actividades locales	16	46
I.C. 28	Reconocimiento y respeto del principio de consentimiento de los pueblos y las comunidades indígenas a ser afectados por proyectos de desarrollo	0	0
I.C. 29	Políticas y procedimientos de no discriminación	9	26
I.C. 30	Control de proveedores en aspectos de derechos humanos	6	17

Fuente: Elaboración propia.

moria del 2004 se eliminó toda referencia al *UN Code of Conduct for Law Enforcement Officials* (código de la ONU que se refiere fundamentalmente a las prácticas de los servicios de seguridad, propios o subcontratados), mientras que en la memoria del ejercicio 2005 ha desaparecido la referencia a los *US/UK Voluntary Principles on Security and Human Rights* (Principios voluntarios sobre seguridad y derechos humanos promovidos por los gobiernos de los Estados Unidos y Reino Unido) que sí figuraban en el informe del año anterior.

En un buen número de estos países las operaciones de las empresas tienen lugar en áreas donde viven comunidades indígenas, cuyos derechos están reconocidos y protegidos por los convenios internacionales, como los convenios 107 y 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Sin embargo, ninguna empresa del IBEX 35 manifiesta reconocer y respetar el principio de consentimiento de los pueblos y las comunidades indígenas a ser afectados por proyectos de desarrollo, incluidos aquellos que ellas están ejecutando.

El riesgo presente en las áreas o países donde operan se encuentra también, de forma paralela, en muchos de los productos que estas empresas venden o producen. Riesgo que no se encuentra exclusivamente en la actividad de la empresa analizada sino en todas las empresas que intervienen en las diferentes fases de su cadena de suministro. Así, cada una de estas empresas puede producir impactos considerables en los derechos humanos, en los derechos laborales o en el medioambiente. En tales circunstancias, la información sobre las prácticas, no ya sólo de la empresa, sino del conjunto de los agentes que intervienen en su cadena de suministro, se convierte en un instrumento imprescindible

para medir el desempeño de la empresa y su compromiso con la sociedad. Sobre este aspecto, el número de empresas que afirma tener procedimientos concretos para velar por el respeto y promoción de los derechos humanos en sus cadenas de suministro es de un 17% en 2005.

Otro ejemplo de área con carencias es la relacionada con los compromisos públicos de no discriminación que afectan tanto a los trabajadores como a cualquier otra parte que se relacione con la empresa (proveedores, clientes, etc). Pese a incluir en bastantes casos compromisos públicos al respecto, en general, se observa cómo casi el 75% de estas empresas no informan sobre si cuentan con políticas concretas y con procedimientos en marcha para garantizar la no discriminación. Esta información se considera imprescindible para calibrar el cumplimiento efectivo por parte de las empresas de la normativa internacional como por ejemplo la Convención Internacional sobre la eliminación de todas las formas de Discriminación Racial.

Mención especial merece la discriminación a la mujer en las políticas laborales (selección, contratación, remuneración, etc). Los estadísticas propias del Instituto de la Mujer indican que en general, en las empresas españolas, existen grandes diferencias en los salarios entre ambos sexos y hay una escasa presencia de mujeres en los órganos de poder y decisión. Sólo una de las empresas analizadas, Red Eléctrica de España, informa haber tomado medidas de acción positiva para la mujer.

Información sobre indicadores de protección al consumidor

La protección de los derechos de los consumidores tiene un muy desigual trata-

Cuadro n.º 9
Indicadores sobre consumo

Cod.	Consumo	N.º empresas	%
I.C. 32	Observancia de la normativa nacional e internacional sobre protección de los derechos de los consumidores, en todos los países en que realizan operaciones.	4	11
I.C. 33	Renuncia a la comercialización basada en afirmaciones falsas o capciosas.	12	34
I.C. 34	Renuncia a la utilización de prácticas contractuales abusivas.	1	3
I.C. 35	Información sobre las resoluciones de quejas/ reclamaciones/ compensaciones, de los consumidores.	10	29
I.C. 36	Información sobre incumplimientos de las normativas sobre salud y seguridad del cliente (sanciones y multas impuestas)	5	14

Fuente: Elaboración propia.

miento por parte de las legislaciones de los distintos países donde operan las empresas multinacionales incluidas en el alcance de este estudio. Según la información analizada, sólo 4 empresas hacen mención a un compromiso de respeto de la legislación internacional en esta materia (ver cuadro n.º 9, I.C.32).

Las estrategias de comercialización de una empresa que se compromete con el respeto de los derechos del consumidor, deberían estar basadas en la honestidad de los mensajes que lanza, en el sentido más amplio del término. Es decir, que teniendo en cuenta el contexto y el público al que va dirigido, el mensaje sea coincidente con la realidad que se ofrece, renunciando a afirmaciones falsas o capciosas. Según el indicador I.C. 33, son 12 las empresas analizadas que incluyen este compromiso en la información suministrada.

En muchas ocasiones existen contextos donde se establece una relación entre la empresa y el consumidor en la que la primera tiene una situación de fuerza sobre el segundo. Esto es así especialmente cuando las posibilidades de elección para el consumidor son muy reducidas, por existir pocos oferentes, incluso sólo uno como puede ser el caso en servicios públicos suministrados por empresas. También se da este desequilibrio de fuerzas cuando la situación personal del consumidor le pone en una situación de debilidad por no cumplir los requisitos establecidos en el mercado, como puede ser la dificultad de acceso al crédito de ciertos colectivos inmigrantes. En este sentido, es muy llamativo que sólo una empresa (BBVA) haga una mención expresa a su compromiso corporativo con la renuncia a la utilización de prácticas contractuales abusivas, tal y como señala el indicador cuantitativo I.C. 34.

Un ejemplo de falta de compromiso de empresas proveedoras de servicios a cliente final, es la utilización de ciertas prácticas comerciales abusivas que las asociaciones de consumidores vienen denunciando en los últimos años. No se observa información sobre la renuncia al empleo de malas prácticas comerciales y de retención como, por ejemplo: requerir procedimientos más lentos, más caros y menos accesibles en las bajas de servicios decididas por el cliente, que en la comercialización del mismo producto o servicio; no requerir permiso explícito a los clientes para el uso comercial o venta de sus datos personales, y por el contrario, cuando el cliente no quiere dar el permiso, exigir una comunicación de prohibición expresa por fax, lo que puede convertirse en una barrera que haga desistir al cliente en determinadas ocasiones.

Según la información analizada, 10 empresas han establecido algún canal para la resolución de quejas, reclamaciones y compensaciones. Sin embargo, la calidad de la información aportada es baja, ya que en muchos casos se encuentran sólo datos agregados sobre el número de quejas y contestaciones, sin que se expliquen los motivos más habituales de las mismas, las soluciones aportadas por la empresa y las medidas adoptadas para evitar que se vuelvan a producir en el futuro. Tampoco se establecen objetivos en este sentido para los siguientes periodos, que permitan evaluar lo acertado de las políticas implantadas. Por otra parte no se aporta información sobre multas o sanciones impuestas a la empresa relacionadas con los derechos del consumidor.

Una de las mayores responsabilidades de las empresas derivadas de su actuación en el mercado son los impactos que pueden tener sobre la salud y seguridad de

sus clientes. Las legislaciones de los diferentes países están avanzando en la inclusión de normativas en este sentido, con, por supuesto, desiguales niveles de garantía en la protección del derecho. El modelo GRI requiere información sobre número y tipo de multas y sanciones impuestas a la empresa por incumplimientos de las normativas sobre salud y seguridad del cliente. De la información analizada se desprende que sólo 5 empresas aportan información sobre este tema (I.C. 36).

4.2. Conclusiones del eje de sistemas de gestión

La inclusión de contenidos en los informes y memorias, de información sustantiva o de desempeño de RSC relevante, puede estar sustentada sobre sistemas de gestión eficaces implantados en la organización. Entre los sistemas de gestión sobre los que se analiza la información presentada se contemplan los relacionados con la gestión de aspectos de la RSC. Estos sistemas incluyen elementos como compromisos corporativos, políticas, procesos y procedimientos, sistemas de medición, evaluación y mejora, auditoría y verificación, y rendición de cuentas, capaces de integrar criterios de RSC en la gestión. Estos sistemas de gestión deben estar fundamentados en una relación incluyente de las partes interesadas a lo largo de los procesos.

En el análisis realizado la valoración global sobre este eje se sitúa en el estadio de *información escasa*, obteniendo una puntuación de 1,10 puntos.

La evaluación realizada pone de manifiesto la existencia de importantes debilidades y carencias en el proceso de implantación de los sistemas de gestión de RSC.

Se considera que la piedra angular de un sistema de gestión de RSC es una gestión inclusiva y sistematizada de la relación con partes interesadas, y no se están registrando avances significativos en la información que se aporta en este campo por parte de la empresa. Se ha observado que la inmensa mayoría de la información sobre las partes interesadas es anecdótica refiriéndose a grupos genéricos. Esta situación tiene un reflejo en el hecho de que los compromisos asumidos y políticas sobre las que se informa, no vengán acompañadas de información sobre como han sido implantados, como se han desplegado en procesos, y qué resultados se han obtenido. Esta situación imposibilita demostrar que exista un enfoque de mejora continua.

A continuación se analizan de forma detallada las debilidades y carencias de la información sobre sistemas de gestión presentada por las empresas del IBEX 35.

Definición del alcance

La correcta definición del alcance en las memorias de RSC continúa siendo una carencia de muchas de las memorias de las empresas del IBEX 35. Una adecuada definición del alcance de la información presentada por la empresa, se considera una condición necesaria para una correcta comunicación a las partes interesadas. Se entiende que el alcance global que debe cubrir una empresa en su memoria, tiene que incluir todas las actividades desarrolladas por la empresa, así como todo el ámbito geográfico en el que actúa (desde un punto de vista comercial, de producción/operaciones, o de aprovisionamiento).

En el caso de alcance sobre las actividades, se han detectado numerosas empresas del IBEX 35 que presentan la in-

formación focalizada en ciertas líneas de negocio, no aportando información relevante de otras que, tanto por su impacto como por su presencia en el porcentaje de negocio, se pueden considerar como muy significativas, vulnerando los principios de *Totalidad* y *Exhaustividad*. Desde el punto de vista del alcance geográfico, sigue existiendo un anecdótico o escaso nivel de información facilitado en relación a las operaciones en terceros países. Esta situación se considera de extrema gravedad, llegando a casos en los que la información significativa aportada sobre países distintos a España es inexistente. Dado que un grupo importante de empresas del IBEX tienen operaciones en países en desarrollo, este hecho tiene mayor relevancia, ya que existe un mayor riesgo de vulneración de derechos humanos, sociales y medioambientales en dichos países.

Es importante reseñar que para valorar muchos de los contenidos de una forma integral, con el objeto de entender los impactos globales de la RSC en un alcance determinado, deben facilitarse las informaciones con un determinado nivel de desglose, cuestión que casi nunca ocurre en los alcances por país y área de actividad de las empresas analizadas. Este tema es de mayor relevancia para aspectos como derechos laborales (sindicación, convenios colectivos, datos sobre plantilla, seguridad e higiene), indicadores económicos (subvenciones, subsidios e impuestos) u otros como impactos e información relacionada con biodiversidad.

Participación de los grupos de interés

Se considera que la piedra angular de un sistema de gestión de RSC, es la inclusión y participación de las partes interesadas en

el mismo. En relación al estudio realizado se han encontrado escasas muestras sobre la existencia de una gestión inclusiva y sistematizada de la relación con partes interesadas, y de un tratamiento sistematizado en la identificación de partes interesadas concretas y reales, así como de sus expectativas. No se encuentra en ningún caso información sobre cómo estructura y sistematiza la participación de las partes interesadas en el diseño, en la definición de objetivos, en la puesta en marcha, en la verificación y en las posibles mejoras del sistema. En este sentido es muy difícil encontrar información concreta y objetiva sobre los resultados de la relación con alguna parte interesada, descripción de las necesidades identificadas, acciones y objetivos acordados, resultados obtenidos, evaluaciones donde participaran, negociaciones y resolución de conflictos, denuncias o cualquier dato o información que evidencie cuál ha sido la realidad de la relación con sus partes interesadas en el ejercicio en el que se informa.

Respecto al proceso de retroalimentación, en general, la mayoría de las memorias dan información de contacto y manifiestan que la empresa está interesada en recibir opiniones sobre dichas memorias. Alguna empresa desarrolla talleres con algunas partes interesadas para recoger sus comentarios sobre las memorias publicadas, como es el caso de Telefónica o de BBVA. En otros casos las memorias vienen acompañadas de cuestionarios a través de los cuales las partes interesadas pueden manifestar sus opiniones. No obstante, esos cuestionarios, en su mayoría, se refieren a aspectos muy limitados de la política de comunicación de la empresa respondiendo a aquello que la empresa «quiere oír» y no a lo que el comunicante potencial

«quiere decir». Además se desconoce con frecuencia el destino que se da a la información recolectada y si alimenta las políticas de la empresa, o si se va a incluir la opinión de sus partes interesadas en el siguiente informe.

Despliegue de los sistemas de gestión

En el análisis realizado se observa, que las empresas más avanzadas van incluyendo progresivamente información sobre compromisos, materializados en políticas y códigos de conducta relacionados con aspectos de la RSC. Sin embargo, incluso estas empresas más avanzadas, en muy contados casos aportan información que demuestre que existen sistemas de gestión y procedimientos que garantizan el cumplimiento de los compromisos asumidos.

Ejemplo de ello es la ausencia de información respecto a estructuras organizativas, procesos de gestión y evaluaciones de su desempeño en torno a derechos humanos, anticorrupción, utilización de fuerzas de seguridad y vigilancia, relación con pueblos indígenas, ciertos derechos laborales y protección del consumidor. Se observa, en consecuencia, una desconexión entre los compromisos adquiridos y los medios implantados para su consecución, con lo que las empresas entran en una situación de riesgo desde el punto de vista de la capacidad de cumplimiento, lo que podría generar desconfianza en las partes interesadas.

Integración y transversalidad

La RSC descansa sobre la base de aspectos económicos, sociales y medioambientales, y para obtener una visión completa del desempeño de una empresa es

necesario acceder a información relacionada con estos tres ámbitos de la RSC. Las empresas del IBEX 35 que presentan información sobre los tres ámbitos, muestran en general muy escasas conexiones entre las tres vertientes. En consecuencia no se ponen de manifiesto áreas de fricción o de complementariedad entre aspectos económicos, sociales y medioambientales. La identificación de este tipo de información transversal es de mucha utilidad tanto para la propia empresa como para las partes interesadas, con el objeto de entender las implicaciones y relaciones que tienen unos ámbitos con otros.

En consecuencia, entre las empresas analizadas no es frecuente que se aporten datos o informaciones sobre cómo se gestionan los distintos aspectos de la RSC de forma integrada en los procesos de gestión y decisión que desarrollan las empresas, sus líneas de actividad o en las operaciones, administración y actividades comerciales. Esta cuestión es muy relevante pues, para entender la realidad de la gestión de la RSC de una empresa, es necesario entender las relaciones, las tensiones y los *trade-offs* entre los distintos aspectos que se gestionan. En este sentido no se aporta información relevante sobre cuáles son y cómo los gestionan. Algunos ejemplos de *trade-offs*, en los que se puede hacer evidente la relación tensa entre dos intereses y objetivos de la empresa, pueden ser: el de aumentar la producción y disminuir la emisión de CO₂; el de aumentar las ventas y el de no vender productos que puedan ser utilizados para vulnerar los derechos humanos; o el de proteger y promover los derechos laborales, de la mujer y de la infancia y un objetivo de externalización de la producción a proveedores en países donde dichos derechos no están garantizados, entre otros.

Gestión de la cadena de valor

La responsabilidad social y medioambiental de la empresa se extiende a lo largo de su cadena de valor afectando tanto a proveedores y subcontratistas (cadena de suministro), como a los clientes en relación a la responsabilidad sobre producto y servicio. La implantación generalizada de los aspectos de RSC, medioambientales, sociales y de derechos humanos en el proceso de gestión de subcontrataciones y compras, se considera altamente positiva ya que transmite la protección y promoción de los aspectos más relevantes de la responsabilidad social por medio la cadena de valor.

Por cuestiones obvias relacionadas con la búsqueda de reducción de costes por parte de las empresas, los proveedores de las empresas analizadas están ubicados, en muchas ocasiones, en países considerados de riesgo, por ser países empobrecidos donde los mecanismos del estado no siempre garantizan el respeto de los derechos humanos y derechos laborales. Esta cuestión debería tenerse en cuenta a la hora de gestionar los aspectos de la RSC en su relación con su cadena de suministro. No obstante en la mayoría de los casos apenas se aporta alguna información genérica sobre la relación con los proveedores, siendo casi siempre relacionada con sistemas de gestión de calidad y medioambiente (16 de las empresas analizadas aportan algún tipo de información sobre la actuación de sus proveedores en materia medioambiental). En referencia a los derechos humanos, solamente un 17% de las empresas comunican haber establecido procedimientos internos relacionados con el control de proveedores en materia de derechos humanos. Pero en pocos casos se aporta información relevante sobre la

descripción del contenido de tales procedimientos, ni sobre el alcance de su implantación, ni sobre los resultados obtenidos en el ejercicio.

Resultados e impactos de las operaciones

A lo largo del análisis realizado se ha puesto de manifiesto que el enfoque de Rendición de Cuentas basado en los principios de *Transparencia*, *Receptividad* hacia las demandas de las partes interesadas y *Conformidad*, no está siendo asumido por las empresas en toda su extensión. Su asunción completa implicaría que las empresas explicaran o justificaran todos sus actos, omisiones, riesgos y dependencias, de los que se hace responsable ante partes con intereses legítimos, en relación a aspectos de RSC. En el análisis realizado la información sobre impactos generados es escasa, y cuando se aportan algunos resultados e impactos de la actividad de la empresa, la presentación de éstos muestra un desequilibrio a favor de los impactos positivos con una infravaloración de los impactos negativos, con lo que se vulnera el principio de *Neutralidad* en la comunicación. Las empresas que presentan impactos negativos de sus operaciones, centran la información exclusivamente en impactos medioambientales, normalmente asociados a cifras de emisiones y vertidos.

Comparabilidad

Del análisis realizado y respecto a los resultados obtenidos en la gestión de aspectos de la RSC, en general se observa un déficit de indicadores cuantitativos en la información presentada por las empresas, lo que dificulta el proceso de fijación de objetivos y de medición de resultados. Este aspecto dificulta en muchos casos la com-

parabilidad con empresas, sean del mismo sector o diferentes.

Mejora continua

Del análisis realizado, no se puede deducir que las empresas incluidas en el alcance del estudio estén presentando información en sus memorias que muestren que trabajan en el marco de un proceso de mejora continua. Existen muy contados ejemplos de empresas que comuniquen objetivos de RSC medibles y cuantificables para un ejercicio o periodo concreto, y muchas menos que los comparen con los resultados obtenidos para ese periodo, por lo que resulta imposible el planteamiento de mejora continua. En este sentido no se da información que permita valorar la lógica de los sistemas, al no aportarse información sobre la planificación de acciones de mejora, ni si se ha cumplido con los objetivos marcados. Esta situación se ve agravada por los temas anteriormente citados de infravaloración de impactos negativos y de escasa cuantificación del desempeño.

Verificación de la información

La verificación de la información sobre la RSC no alcanza todavía más que a un 46%, quedando limitado el alcance de la verificación a los contenidos de las memorias en relación con los requisitos de estructura establecidos en la Guía 2002 de GRI. Desde el punto de vista de coherencia de resultados, se detecta una duda razonable sobre la adecuación y eficacia de los sistemas de verificación empleados en la actualidad, ya que se puede evidenciar que el resultado reflejado en el informe de validación o verificación elaborado por la entidad auditora, en muchos casos, no se ajusta a las conclusiones del aná-

Cuadro n.º 10

Indicador sobre verificación

Cod.	Sistemas de gestión	N.º empresas	%
I.C. 37	Verificación externa de la información RSC	16	46

Fuente: Elaboración propia.

lisis individual de cada empresa de este estudio, desconociéndose si se han tenido en cuenta informaciones por parte del equipo de auditoria o verificación, distintas a las observadas en los documentos analizados en este estudio. Según se puede observar en el cuadro n.º 10, 16 empresas de las 35 del IBEX presentan algún tipo de verificación de la información presentada en RSC.

Comunicación y neutralidad

Como se apuntaba en apartados anteriores, la información analizada no se puede decir que en general respete el principio de neutralidad en gran parte de la misma, al prevalecer el enfoque narrativo, con un tono positivo, sobre los resultados e impactos que genéricamente se esperan y sobre una aproximación más objetiva de rendición de cuentas.

Es destacable observar que en ninguno de los casos en los que en el presente estudio se ha incluido información de fuentes externas a las empresas, proveniente de alguna de sus partes interesadas, relacionada con una denuncia, un conflicto o problema relacionado con un aspecto de la RSC, se ha encontrado información sobre el hecho del conflicto o denuncia. Tampoco se ha encontrado información relacio-

nada con una evaluación o análisis del mismo, ni sobre las acciones correctoras o de mejora realizadas por parte de la empresa.

4.3. Conclusiones del eje de gobierno corporativo

Los resultados del estudio muestran que la calidad de la información relacionada con Gobierno Corporativo que facilitan las empresas del IBEX 35 en 2005 es superior a la información recogida por los otros dos Ejes de Análisis (Contenidos RSC y Sistemas de Gestión). La nota media alcanzada por las empresas del IBEX en Gobierno Corporativo en 2005 es de 1,63. Se considera que la principal razón de estos mejores resultados son las obligaciones legales derivadas de la Ley de Transparencia de las Sociedades Anónimas Cotizadas, que afectan a las empresas incluidas en el alcance de este estudio. Así mismo, la preferencia concedida a los inversores como destinatarios de la información corporativa podría considerarse como otra razón que explique por qué los resultados son sensiblemente superiores.

A continuación se exponen las principales conclusiones relacionadas con Gobierno Corporativo en las empresas del IBEX 35.

Cuadro n.º 11

Indicadores de gobierno corporativo

Cod.	Gobierno corporativo	N.º empresas	%
I.C. 39	Remuneración individual de los miembros del consejo	7	20
I.C. 40	Relación entre la remuneración directiva y la consecución de objetivos no financieros	7	20
I.C. 41	Mayoría de independientes y externos dominicales en el Consejo de Administración.	35	100
I.C. 42	Existencia de un canal de denuncias (confidencial) para empleados	11	31
I.C. 43	Los Presidentes de las Comisiones de Auditoría y nombramientos y retribuciones son Consejeros independientes	21	60

Fuente: Elaboración propia.

Sociedad, Grupo y administradores**Existencia de Informe Anual de Gobierno Corporativo**

La totalidad de las empresas que cotizan en el IBEX presentan durante 2005 un Informe de Gobierno Corporativo, de acuerdo a la exigencia de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Es destacable el fácil acceso a la información, tanto en papel, como en las páginas web de las compañías. No obstante, el formato utilizado para hacerlo público por cada una de ellas varía, desde el formato oficial con el que comunican la información a la CNMV, hasta formatos personalizados, algunos de ellos con escasa información y enfocados más a los inversores de la compañía que a la transparencia informativa al conjunto de la sociedad. Es el caso de Indra que, al margen del modelo oficial de la CNMV, presenta un modelo de Informe con notables carencias. También es reseñable el caso de Arcelor, en cuya

web no se recoge el modelo de informe oficial de la CNMV para sociedades cotizadas, ni una adaptación del mismo, lo que viene a contradecir su principio de transparencia informativa manifestado en los objetivos de Gobierno Corporativo. La información encontrada a través de este canal consiste en un resumen de diferentes aspectos relativos a Gobierno Corporativo, pero no recoge toda la información relevante para evaluar su desempeño en esta materia.

Establecimiento de canal anónimo de denuncias

Cerca del 30% de las empresas del IBEX 35 cuentan con un sistema de tales características para empleados, mientras que muy pocas informan que lo hayan implantado para clientes y proveedores. El análisis realizado demuestra que durante 2005 las empresas españolas están muy lejos del cumplimiento de este requisito, in-

cluso aquellas que operan en el mercado estadounidense, medida obligatoria desde agosto de 2005.

Sistema de riesgos: Gestión de riesgos sociales

En la documentación de Gobierno Corporativo se indican las sistemáticas de gestión de riesgos utilizadas por las empresas. Sin embargo, la información suele enfocarse hacia los riesgos económicos, financieros, operativos y regulatorios. En pocos casos se explicita la cobertura de riesgos medioambientales (Repsol YPF, Unión FENOSA, Gas Natural,...) o de calidad y seguridad del suministro para el cliente (REE). Ninguna empresa incluye entre los riesgos cubiertos por el sistema aspectos relacionados con los derechos humanos.

Cláusulas de blindaje

A pesar de que la mayor parte de los informes de Gobierno Corporativo presentan información acerca de medidas de blindaje, y en numerosos casos se ofrece el número de beneficiarios, no se especifican las cantidades concretas a favor de cada beneficiario. En la mayor parte de las ocasiones no se ha encontrado información que indique que las cláusulas de garantía o blindaje a favor de los miembros de la Alta Dirección, incluyendo los Consejeros Ejecutivos, sean comunicados a la Junta General de Accionistas.

Junta General de Accionistas

Fraccionamiento del voto

Se echa en falta en los informes analizados, el detalle de medidas concretas tendentes a garantizar el fraccionamiento

del voto con el fin de que los intermediarios financieros que aparezcan legitimados como accionistas, pero actúen por cuenta de clientes distintos, puedan emitir sus votos conforme a las instrucciones de éstos.

Aprobación de la política de retribuciones

Las buenas prácticas de Gobierno Corporativo aconsejan que la política de retribuciones sea informada a la Junta y sometida a votación con carácter consultivo y como punto separado del orden del día, con el objetivo de que los accionistas puedan conocer y opinar sobre lo que cobran los gestores de su capital. No es frecuente que las empresas informen del cumplimiento de tal garantía.

Consejo y consejeros

Representación de las mujeres en el Consejo

De la información analizada se evidencia la casi nula presencia de mujeres en la alta dirección de las compañías y, especialmente, en el Consejo de Administración. La proporción de consejeras es muy minoritaria y no llega al 3% del total de consejeros.

Consejeros independientes: protección y garantías

La mayor parte de las empresas están lejos de ostentar mayoría de independientes en el Consejo, aunque casi la totalidad de las empresas analizadas cumplen con la exigencia de que éstos representen al menos un tercio del total de consejeros.

Sin embargo no es tan habitual encontrar información sobre garantías específicas de que ningún consejero independiente sea

cesado antes del cumplimiento del período estatutario para el que hubiera sido nombrado, salvo cuando concorra justa causa, previo informe de la Comisión de Nombramientos, o a resultas de Ofertas Públicas de Adquisición, fusiones u otras operaciones societarias similares que supongan un cambio en la estructura de capital de la sociedad. Además, casi ninguna empresa establece que los consejeros independientes no permanecen como tales durante un período continuado superior a 12 años. Estos incumplimientos afectan a la supervisión en la administración de la compañía y al principio de representatividad de los accionistas minoritarios en el Consejo.

Evaluación del desempeño del Consejo

Son muy escasas las empresas que informan de evaluaciones anuales de manera que se garantice una dedicación y esfuerzo suficientes, así como resultados positivos, en la labor de administración de la empresa y de las diferentes comisiones. Una de las excepciones, por el grado de desarrollo de la información, es Bankinter, empresa que realiza las tres evaluaciones (Consejo, consejeros y Presidente) bajo la tutela de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y con el asesoramiento independiente de una empresa externa.

Retribuciones

Remuneración de los Consejeros

Las empresas suelen informar sobre las cuantías de las retribuciones del Consejo con mayor detalle, que de las políticas seguidas para fijar dichas retribuciones. Así, es frecuente que aparezca la retribución agregada del consejo, o por tipología de consejero o incluso desglosada por las di-

ferentes comisiones. Sin embargo, se desconoce en la mayor parte de los casos los criterios que van asociados al pago de las retribuciones variables. Además, no siempre se desglosan estas cantidades por concepto de remuneración (salarios en metálico, especies, opciones sobre acciones, bonos, fondos de pensiones, provisiones sobre indemnizaciones, etc.) y en gran parte de los casos, no se presentan datos individuales de las remuneraciones de los consejeros de la entidad.

Es conveniente resaltar que sólo 7 empresas del IBEX informan de que la remuneración que perciben los directivos guarda relación con la consecución de objetivos no financieros tales como cumplimiento de objetivos medioambientales o sociales, establecimiento de prácticas de buen gobierno, etc. De esas siete sólo una, BBVA, precisa que entre los criterios para remunerar se encuentra el cumplimiento de objetivos de RSC.

Comisiones del Consejo

Número de Comisiones

Las prácticas de Buen Gobierno exigen la presencia de varias comisiones: Comisión Ejecutiva o Delegada, Comisión de Auditoría y Control, Comisión de Nombramientos o Retribuciones y Comisión de Estrategia e Inversiones.

Es una práctica frecuente que, pese a que en la documentación sobre Gobierno Corporativo se explique la existencia de todas ellas, la Comisión de Estrategia no haya celebrado ninguna reunión durante el año o ni siquiera cuente con consejeros designados para esta función. En tales casos, sus funciones suele desempeñarlas la Comisión Ejecutiva.

Destaca, por escasez de comisiones, Cintra que sólo dispone de dos de ellas: Auditoría y Control y Operaciones Vinculadas. No hay evidencia de la existencia de la Comisión Delegada ni la de Nombramientos y Retribuciones.

Consejeros independientes en las presidencias de la Comisión de Auditoría y de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Resalta, en el análisis realizado, que un 40% de las empresas del IBEX no cumplen con el requisito de que los Presidentes de ambas comisiones sean consejeros independientes.

5. REFLEXIONES FINALES

La transparencia es básica para generar confianza entre los grupos de interés, y los informes anuales de RSC o sostenibilidad se constituyen en el vehículo a través del cual la empresa trasmite al mercado y a la sociedad sus procesos de gestión y evolución en materia de RSC. No obstante, para que estos informes se constituyan en una herramienta verdaderamente útil para la empresa y para la sociedad es necesario que la información refleje el desarrollo de las políticas, estrategias y resultados de la gestión de RSC y que la información sea

relevante, comparable y se presente de una forma clara, neutral y exhaustiva.

En la actualidad, y en lo que respecta a la información pública sobre las políticas, estrategias y resultados de la gestión de la RSC de las empresas, pese al incremento de informes de RSC y sostenibilidad, la información ofrecida no es suficiente, y, en general no suele ser ni completa, ni detallada, ni se ofrece con la necesaria periodicidad. En este sentido, prevalece el espíritu del marketing sobre el de la rendición de cuentas en gran parte de los informes publicados sobre aspectos de la RSC.

De acuerdo con las corrientes existentes, el futuro de la RSC descansa sobre los incentivos que el mercado y la Administración Pública brinden a las empresas para que adopten criterios socialmente responsables en su gestión. Si bien ésta es una variable fundamental para una implantación plena de la RSC, los inversores, consumidores y la Administración deben contar con una información neutral y comparable que les permita generar criterios sobre los cuales sustentar sus actos de consumo e inversión, y sus políticas de fomento e incentivo.

Ante la ausencia de modelos de certificación en materia de RSC, es necesario un marco normativo que regule los aspectos relacionados con el *reporting* como instrumento de rendición de cuentas en materia social y medioambiental por parte de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALDAMA, E. et al. (2003): *Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados Financieros y en las Sociedades Cotizadas*: Código Aldama.
- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2006): *Código Unificado de Buen Gobierno*. Código Conthe. www.cnmv.es
- GLOBAL REPORTING INICIATIVE (2002): *Guía para la elaboración de Memorias de sostenibilidad sobre desempeño económico, ambiental y social*. www.globalreporting.org
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2005): *Documento síntesis de las tres primeras sesiones del Foro de Expertos de RSE*. www.mtas.es
- NACIONES UNIDAS (2003): *Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos*, U.N. Doc. E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2 (2003). Aprobadas en su 22.º período de sesiones, el 13 de agosto de 2003. <http://www1.umn.edu/humanrts/links/Snorms2003.html>
- OBSERVATORIO RSC (2004): *Promoción Pública de la RSC*. www.observatoriorsc.org
- VÁZQUEZ, O. (2006): «Responsabilidad social empresarial: matices conceptuales» *Lan Harremanak-Revista de Relaciones Laborales*, núm. 14, pp. 13-24.
- THE INSTITUTE OF SOCIAL AND ETHICAL ACCOUNTABILITY (2002): *Norma AA-1000*. <http://www.accountability.org.uk/default.asp>
- ta General de Accionistas y del Consejo de Administración. <http://www.grupoacs.com/>
- ALTADIS S.A (2006): *Informe Anual, Informe de Gobierno Corporativo, Informe de RSC, Reglamento de la Junta de Accionistas, Reglamento del Consejo de Administración y de la Comisión Ejecutiva, Estatutos Sociales*. www.aladis.com
- ANTENA 3 TV DE TELEVISIÓN S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Gobierno Corporativo, Estatutos Sociales, Reglamento Interno de Conducta en Materias relativas al Mercado de Valores, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas* <http://www.antena3.com>
- ARCELOR, S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Desarrollo Sostenible, Informe de Gobierno Corporativo*. <http://www.acelor.es/>
- BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento Interno de Conducta del Mercado de Valores, Código de Conducta, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <https://www.bbva.es/>
- BANCO POPULAR ESPAÑOL S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración*. <http://www.bancopopular.es/>
- BANCO SABADELL S.A.(2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código de Conducta, Estatutos sociales, Reglamento del Consejo de Administración y Reglamento Interno de Conducta en el ámbito del Mercado de Valores*. <https://www.bancsabadell.com>
- BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código de Conducta, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. www.grupo.santander.es
- BANKINTER S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código de Ética Profesional del Grupo Bankinter, Reglamento Interno de Conducta del Mercado de Valores del Grupo Bankinter, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <https://www.bankinter.es>
- CINTRA CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Regla-*

Documentos de empresas analizadas

- ABERTIS INFRAESTRUCTURAS S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.abertis.com>
- ACERINOX S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Gobierno Corporativo y Reglamento del Consejo y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.acerinox.es/>
- ACCIONA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Gobierno Corporativo Memoria de Sostenibilidad, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.acciona.es/>
- ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento de la Jun-*

- mento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas. <http://www.cintra.es/>
- ENAGAS S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe Ambiental, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.enagas.es/>
- ENDESA S.A.(2006): *Informe Anual, Informe de Sostenibilidad, Informe de Gobierno Corporativo, Documentación Legal 2005, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.endesa.es/>
- FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.fcc.es/>
- GRUPO FERROVIAL S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código de Ética Empresarial, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.ferrovial.es/>
- GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA S.A. Gamesa (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código de Conducta y Reglamento del Consejo y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.gamesa.es/>
- GAS NATURAL SDG S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código de Conducta, Reglamento de organización y funcionamiento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://portal.gasnatural.com>
- IBERDROLA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Sostenibilidad, Informe de Gobierno Corporativo, Memoria de actividades de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento del Grupo Iberdrola, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.iberdrola.es/>
- IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas* <http://grupo.iberia.es>
- INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL, S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Gobierno Corporativo, Informe de RSC, Código Ético de Conducta, Reglamento del Consejo de Administración* <http://www.inditex.com/>
- INDRA SISTEMA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento interno de Conducta en materias relativas a los Mercados de Valores, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.cintra.es/>
- METROVACESA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas* <http://www.metrovacesa.es/>
- NH HOTELES S.A.(2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.nh-hotels.com/>
- PROMOTORAS DE INFORMACIONES S.A. (2006):*Informe Anual e Informe de Gobierno corporativo* <http://www.prisa.es/>
- RED ELÉCTRICA ESPAÑOLA S.A.(2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Estatutos del Consejero independiente, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.ree.es/>
- REPSOL YPF (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Documento relativo a la política de respeto a la Persona y a la Diversidad, Norma Ética y Conducta de los empleados de Repsol YPF, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.repsolypf.com/>
- SACYR VALLERMOSO S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.sacyr.com>
- SOGECABLE S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo y Reglamento del Consejo Administración*. <http://www.sogecable.es/>
- GESTELEVISIÓN TELECINCO, S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Estatutos Sociales, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.telecinco.es/>
- TELFÓNICA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Código Ético, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.telefonica.es/>
- TELFÓNICA MÓVILES, S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento Interno de Conducta en Materias relativas a los Mercados de Valores, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.telefonicamoviles.com/>

TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN S.A.(2006): *Informe Anual, Informe de RSC, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.tpi.es>

UNIÓN FENOSA S.A. (2006): *Informe Anual, Informe de Sostenibilidad, Informe de Gobierno Corporativo, Reglamento del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas*. <http://www.unionfenosa.es>

Experiencia práctica de ámbito regional: el impulso a la responsabilidad social empresarial en el País Vasco

La sociedad vasca y su entramado empresarial tienen particularidades específicas que pueden hacer que el acercamiento a la responsabilidad social empresarial (RSE) difiera respecto al realizado en otros contextos geográficos. En este artículo se presentan dichas particularidades en la medida que pueden ser relevantes desde el punto de vista de la RSE. Se muestran, por tanto, las iniciativas y agentes que apoyan el desarrollo de la RSE en la Comunidad Autónoma del País Vasco, incidiendo especialmente en una de ellas, Xertatu.

Euskal gizarteak eta bere enpresa-egiturak berezitasun espezifikokoak dituzte, eta, hori dela-eta, baliteke enpresen gizarte-erantzukizunari emandako trataera desberdina izatea, beste testuinguru geografiko batzuetan erabili denarekin alderatuta. Artikulu honetan berezitasun horiek azaltzen dira, enpresen gizarte-erantzukizunaren aldetik garrantzitsu izan litezkeen heinean. Horrenbestez, Euskal Autonomia Erkidegoan enpresen gizarte-erantzukizunaren garapena bultzatzen duten ekimen eta eragileak aurkezten dira, eta horietako bat azpimarratzen da bereziki: Xertatu.

The Basque society and its business network have specific features that may result in a different approach to Business for Social Responsibility (BSR), compared to the ones carried out in other geographic contexts. The present paper will show these features as they may be relevant from the BSR point of view. Therefore it will suggest the agents and initiatives supporting the BSR development in the Basque Country focusing on a specific one, Xertatu.

Arantza Echaniz Barrondo

Universidad de Deusto

Jone Gurrea Iza

Universidad del País Vasco. UPV/EHU

Jorge Berezo Díez

Diputación Foral de Bizkaia

Olga Gómez Gerbolés

Cluster del Conocimiento

185

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Las empresas vascas y la responsabilidad social empresarial
 3. Iniciativas y agentes de apoyo al desarrollo de la responsabilidad social empresarial en la Comunidad Autónoma del País Vasco
 4. Xertatu: una apuesta compartida por la responsabilidad social empresarial en Bizkaia
 5. Conclusiones y propuestas a futuro
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: responsabilidad social empresarial, empresas vascas, Bizkaia

N.º de clasificación JEL: M14

1. INTRODUCCIÓN

Si el discurso de la responsabilidad social empresarial (en adelante RSE)¹, tiende a instalarse en sectores cada vez más amplios del mundo empresarial, no hay razones para pensar que algo similar no vaya a suceder en el tejido empresarial vasco. No obstante, no se debe obviar que la sociedad vasca y su entramado empresarial cuentan con particularidades específicas

que pueden hacer que el acercamiento a la RSE difiera respecto al realizado en otros contextos geográficos.

A continuación se pretende exponer una somera radiografía del entramado empresarial vasco con particular incidencia en aquellos aspectos que puedan ser relevantes para el diseño de estrategias de fomento de la RSE en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) y, de igual forma, para una mejor comprensión de las percepciones de las empresas vascas hacia un concepto ambiguo y complejo como es, precisamente, la RSE.

- a) *Notoria dependencia de las pymes.*
En la CAPV se produce un acusado fenómeno de atomización del te-

¹ Se ha optado por utilizar el término Responsabilidad Social Empresarial, a sabiendas de la discusión que hay sobre el propio término (responsabilidad social de la empresa, responsabilidad social corporativa, etc.) Y teniendo en cuenta que en cada uno de los grupos aquí representados tiene su propio posicionamiento al respecto.

jido empresarial. El predominio de las pymes es mayor que en otras regiones europeas, particularmente respecto de aquellas con un PIB per cápita más elevado². El tamaño medio de empresa se reduce si se consideran únicamente las empresas con sede social en la CAPV. La presencia mayoritaria de pymes (principalmente empresas unipersonales o familiares) conlleva una elevada fragilidad de las propias compañías, a la vez que implica una gran diversidad de actividad, mercados y propiedad.

- b) *Identidad y ligazón al territorio.* El fenómeno anterior tiene reflejo en una especial vinculación al territorio por parte de la propiedad y la gerencia de las empresas. En este sentido, la gran presencia de empresas familiares es un factor importante para comprender ese sentido de identidad de la empresa con el territorio, particularmente con su comarca o municipio.
- c) *Contexto formativo, político y social favorable.* En la CAPV se han elaborado estrategias desde las instituciones públicas que, en cooperación con el resto de agentes protagonistas, tienen como objetivo un posicionamiento adecuado para asegurar la competitividad en los próximos años. En este sentido, se ha producido una extensión del aparato formativo y de capacitación profesional y se realizan apuestas por el desarrollo sostenible, la innovación y la adaptación a la so-

ciudad de la información y el conocimiento.

- d) *Predominio de la industria, pero con tendencia a la terciarización.* En términos de empleo y aportación al PIB la industria sigue siendo el sector de actividad más activo, aunque el crecimiento del sector servicios es progresivo. El sector de automoción representa una parte muy significativa del conjunto de la industria vasca, con la presencia de numerosas empresas que son proveedores en el primer, segundo o tercer nivel de la cadena de suministro para automoción, con los retos asociados de internacionalización, requisitos de calidad o vulnerabilidad propios de dicho sector.
- e) *Tránsito hacia la sociedad del conocimiento.* Tras la intensa reconversión industrial en las décadas setenta y ochenta, las empresas vascas están inmersas en el proceso de tránsito desde el modelo industrial tradicional a la emergente sociedad del conocimiento. Los síntomas de este tránsito son evidentes: la economía vasca se abre cada vez más a nuevos mercados, gran cantidad de empresas vascas han penetrado de manera decidida en la cultura de la innovación, la calidad o la excelencia en la gestión y la tecnología y el sistema integral I+D+i juega un papel crecientemente relevante en los procesos productivos. De igual modo, la formación permanente constituye una de las estrategias de adecuación al cambio por parte de las empresas.
- f) *El fenómeno cooperativo.* Las empresas de la denominada economía

² Las pymes de la CAPV de menos de 50 trabajadores empleaban el 53,6% de la población ocupada (Eustat, 2005), mientras que esta tasa se reduce al 50,6% en el conjunto de Europa (Eurostat, 2003).

social presentan una muy particular distribución de capital y trabajo que afecta a su modo de afrontar el reto de la RSE. En la CAPV las cooperativas y sociedades laborales, personalizadas en MCC³, representan un porcentaje nada desdeñable del tejido empresarial. Estas empresas, además, han presentado históricamente un comportamiento más dinámico que el resto de empresas, una gran solidez y crecimiento, un movimiento cooperativo muy consolidado y una reducción progresiva del colectivo de socios en favor de asalariados eventuales.

- g) *La popularidad del modelo EFQM de excelencia en la gestión.* Por último, cabe destacar la enorme popularidad que el modelo EFQM de excelencia en la gestión tiene entre las empresas vascas. Éstas han copado buena parte de los premios europeos de calidad, lo que se suma al creciente número de las que han obtenido el distintivo Q de plata o de oro. El modelo EFQM incorpora numerosas cuestiones que pueden relacionarse con la RSE y, por tanto, está siendo una palanca de impulso privilegiada de la RSE en las empresas.

De lo anterior se deduce que hay características en la CAPV que crean un contexto particular para el acercamiento a la RSE y que permiten afirmar que existe «terreno abonado» para que las empresas opten por orientar sus prácticas hacia la responsabilidad con la sociedad y el entorno.

El contexto presentado sirve de trasfondo para el recorrido propuesto en este ar-

tículo sobre el análisis del «caso vasco» del impulso a la RSE. En concreto, se partirá de las conclusiones generales de distintos estudios sobre la percepción de las empresas vascas ante la RSE, para compararlo después con su desempeño real y dar algunas claves para entender las iniciativas de fomento de la RSE. A continuación, se ofrecerá un panorama general de las iniciativas y agentes de apoyo al desarrollo de prácticas socialmente responsables en las empresas de la CAPV para, posteriormente, describir con detenimiento una iniciativa concreta, Xertatu, desarrollada en el ámbito de Bizkaia pero que merece una atención particular. En último lugar, se presentará una serie de conclusiones y propuestas a futuro para un avance relevante de la RSE en la CAPV.

2. LAS EMPRESAS VASCAS Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

2.1. La percepción de las empresas vascas ante la responsabilidad social empresarial

Para presentar cuál es la percepción de las empresas vascas ante la RSE y poderla comparar en el apartado siguiente con el desempeño real del tejido empresarial vasco, se van a utilizar sendos estudios⁴ realizados en 2004 por Gizartek, equipo de investigación del Departamento de Sociología de la Universidad del País Vasco. En uno de ellos se analizan empresas principalmente de tamaño superior

³ MCC - Mondragón Corporación Cooperativa.

⁴ La referencia de ambos estudios aparece en la bibliografía. Ambos se basan en dos cuestionarios de temática similar, aunque en el caso del estudio de las pymes de Bizkaia, por las características propias de las pymes, la extensión era menor.

a 50 trabajadores/as de la CAPV⁵ y en el otro con pymes de Bizkaia⁶, que cuenta con una actualización parcial de sus datos desarrollado en 2005 por la Diputación Foral de Bizkaia⁷.

El principal valor de ambos estudios es que la información se obtuvo de fuentes directas, se contactó y consultó de forma personal a altos cargos de las empresas (presidentes, directores o directores de calidad en el caso de las grandes empresas, gerentes o encargados en el caso de las pymes de Bizkaia).

2.1.1. *Estudio de la RSE en el País Vasco*

Para obtener una muestra representativa de la totalidad de las empresas vascas se hizo una distribución de las variables tamaño, actividad y localización geográfica que fuese proporcional al universo total del tejido empresarial vasco. En total participaron 172 empresas, de las cuales más de la mitad pertenecían al sector industria.

Información y conocimiento de las empresas vascas sobre la RSE

Las empresas expresan claramente la existencia de insuficiente información sobre RSE. Sólo un 8,2% de las empresas considera suficiente la información disponible sobre RSE. De igual manera un escaso 6% de las empresas estima suficiente el es-

fuerzo de divulgación desde las entidades públicas, aunque llama la atención el grado de conocimiento existente sobre algunas de las recomendaciones relacionadas con la RSE que se han venido difundiendo, tales como el *Libro Verde* o el *Informe Aldama*.

La opinión de las empresas participantes puso de manifiesto que donde más se hablaba de RSE era en los *medios de comunicación* y en los *círculos empresariales*, pero su presencia era muy poco relevante entre los agentes más vinculados con la actividad empresarial, esto es, clientes, proveedores y competidores.

Respecto a la comprensión del término RSE por parte de las empresas, en el gráfico n.º 1 se muestra el grado de identificación de diferentes temas con dicho término. Se intuye por parte de las empresas una visión amplia de lo que el concepto RSE implica, aunque resulta llamativa la escasa identificación por parte de las empresas de la RSE con los sistemas de calidad teniendo en cuenta la abundancia de casos de empresas vascas que explicitan su apuesta RSE como una profundización en el modelo EFQM.

Posicionamiento de las empresas vascas ante la RSE

No se puede afirmar que la RSE sea un tema prioritario para las empresas, aunque existe un número significativo de empresas proclives a acercarse a ella. De hecho sólo un 46,4% de las empresas se mostraron bastante o totalmente de acuerdo con la afirmación de que la RSE no constituye una prioridad para la empresa.

Sin embargo, las empresas aún sienten poca presión por parte de sus grupos de

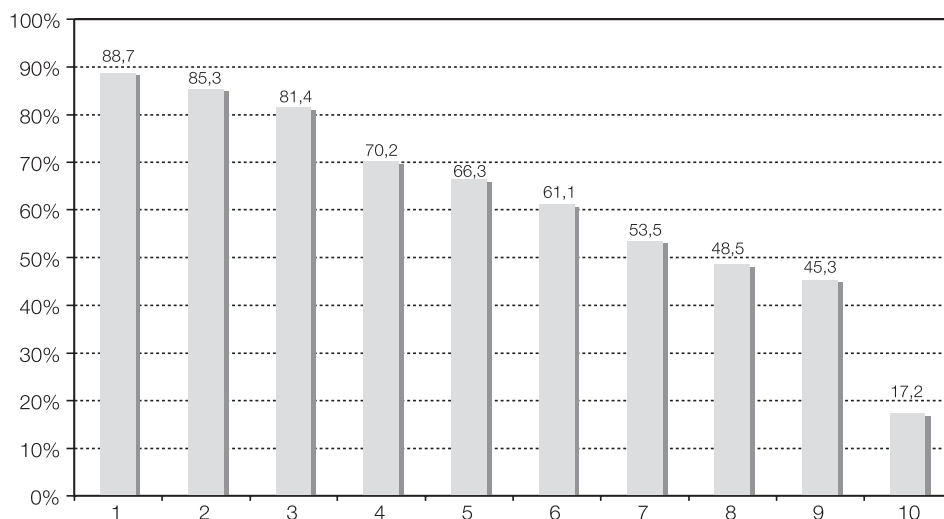
⁵ Este estudio está financiado en un 90% por el Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco y en un 10% por la Corporación IBV, el Grupo Arteche y Euskaltel.

⁶ Este estudio está financiado por el Departamento de Innovación y Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia.

⁷ Con el apoyo de Behatoki Estudios Sociológicos y de Mercado S.L.

Gráfico n.º 1

Acciones que las empresas vascas identifican con la RSE (% de identificación para cada acción)



1. Preocupación prioritaria por un comportamiento empresarial ético.
2. Consideración de temas medioambientales.
3. Fomento del buen gobierno de las empresas.
4. Políticas de fomento de los derechos humanos de los trabajadores.
5. Avances en el campo de las relaciones laborales.
6. Atención a criterios responsables a la hora de invertir.
7. Colaboraciones y ayudas sin fines lucrativos.
8. Desarrollo de planes de calidad.
9. Relaciones con clientes/proveedores/competidores.
10. Actividades subvencionadas o incentivadas fiscalmente.

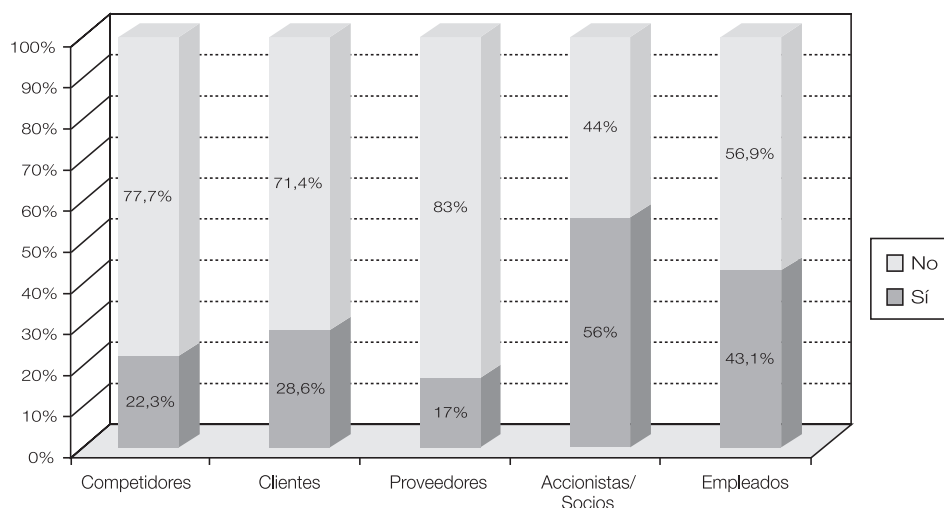
Fuente: Unceta y otros (2005, p. 53).

interés, tal y como muestra el gráfico n.º 2 que contiene el grado de preocupación de los agentes vinculados a la empresa, según el punto de vista de los empresarios. Además, esta percepción se daba por igual en todo tipo de empresas, con independencia de su tamaño o sector de actividad.

¿Por qué deben incluir las empresas entre sus objetivos aquellas responsabilidades que vayan más allá de las estrictamente económicas? La mayoría de las organizaciones no percibía claramente los beneficios de las políticas responsables. Al menos no en la consecución de beneficios económicos a corto plazo. Un 12,8%

Gráfico n.º 2

Preocupación de los grupos de interés por la RSE. Empresas de la CAE



Fuente: Unceta y otros (2005, p. 54).

de las empresas percibía la RSE como factor de ventaja comparativa y un 35% creía que el desarrollo de acciones de RSE podría suponer una mejora para su negocio. Sin embargo, cuando se preguntaba si la RSE podía contribuir a mejorar el clima laboral, un 91% se mostraba total o bastante de acuerdo con ello.

Muchas de las actividades desarrolladas por las empresas vascas se corresponden con ámbitos parcial o totalmente regulados. Es decir, las disposiciones normativas han condicionado más el desarrollo de este concepto empresarial que las propias iniciativas empresariales. Especialmente regulados están los ámbitos referidos al medioambiente o al buen gobierno corporativo.

Percepción sobre el impulso de la RSE en la CAPV

Las empresas identifican a las entidades públicas y a las asociaciones empresariales como los agentes más adecuados para el impulso de la RSE, ya que en ambos casos un 86,7% de las empresas opina que la RSE debe ser recomendada por estos agentes.

Estudio de la RSE en las pymes de Bizkaia

El análisis está basado en empresas cuyo tamaño de la plantilla oscila entre los 6 y 99 empleados, con una intencionada orientación hacia las empresas de los sectores de industria y construcción. En total participaron 354 empresas en 2004 y 188 en 2005.

—Información y conocimiento de las pymes de Bizkaia sobre la RSE. Aunque se están produciendo avances significativos, entre las pymes de Bizkaia parece existir aún un cierto desconocimiento sobre el término RSE ya que en 2005 un 55,3% (86,2% en 2004) de las pymes no había oído hablar con asiduidad de RSE, y un 86% (96,3% en 2004) opinaba que no existía información suficiente sobre este tema. Se debe resaltar que las empresas del sector servicios y aquellas cuya plantilla oscilaba entre 50-99 empleados confesaban mayor conocimiento sobre la RSE.

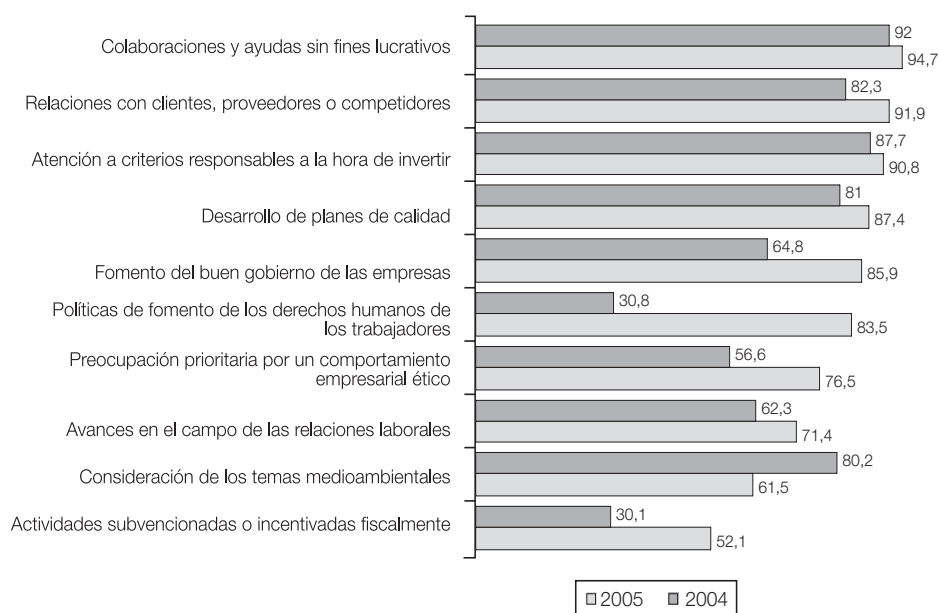
Las pymes de Bizkaia muestran una creciente identificación de la RSE con numerosos aspectos relacionados con la gestión empresarial, indicando una percepción cada vez más amplia sobre el significado del término RSE, tal y como muestra el gráfico n.º 3.

—Posicionamiento de las pymes de Bizkaia ante la RSE. El 92,9% (73,3% en 2004) de las empresas participantes consideraba la RSE como un tema importante.

Además, las pymes de Bizkaia comienzan a notar la preocupación de las partes interesadas hacia este

Gráfico n.º 3

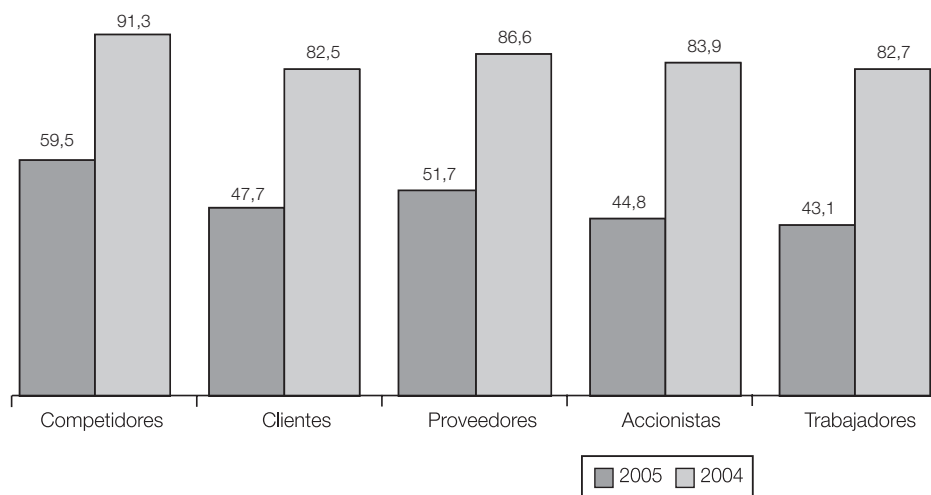
Acciones que las pymes de Bizkaia identifican con la RSE
(% respuestas afirmativas)



Fuente: Diputación Foral de Bizkaia (2005).

Gráfico n.º 4

Preocupación de los grupos de interés por la RSE
(% respuestas negativas)



Fuente: Diputación Foral de Bizkaia (2005).

tema, con una evolución muy positiva desde 2004, tal y como muestra el gráfico siguiente.

Respecto a los beneficios potenciales de la RSE, el gráfico n.º 5 indica que, en 2004, buena parte de las empresas relacionaba la RSE con la mejora de la imagen y de la relación con el entorno. Por el contrario el número de empresas que atisba relación entre RSE y el incremento de los beneficios económicos es muy reducido.

- Percepción sobre el impulso de la RSE en Bizkaia. Con relación a los agentes que han de impulsar la recomendación de la responsabilidad social, al igual que para el conjunto de la CAPV, las pymes de Bizkaia observan

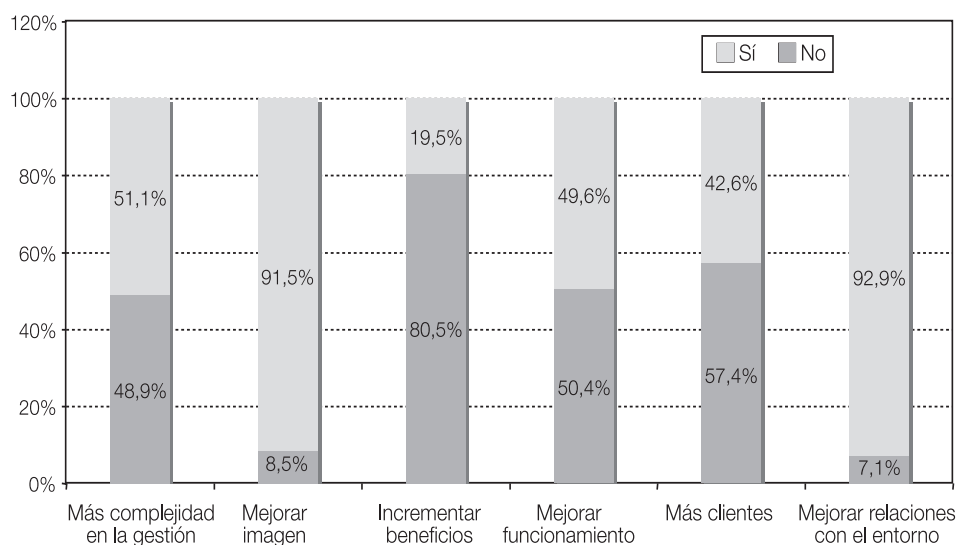
a los poderes públicos y las asociaciones empresariales como los agentes idóneos para esta labor (88% y 61,4%, respectivamente), de observa un ligero cambio de opinión respecto a 2004 (80,7% y 79,8%).

2.2. El desempeño de las empresas vascas en relación con su responsabilidad social

A modo de contraste con las percepciones manifestadas por las empresas en los trabajos de investigación antes expuestos, se realiza ahora un pequeño ejercicio de recogida de datos respecto a la evolución de algunos aspectos ligados a la RSE, que permita reevaluar las impresiones que

Gráfico n.º 5

Impactos potenciales de las acciones de RSE. Pymes de Bizkaia



Fuente: Unceta y Gurrea (2005).

arrojan los resultados de dichas investigaciones⁸.

a) Empresa y empleo

- En 2005 se ha registrado un descenso decidido de la tasa de paro en toda la CAPV situándose en el 5,7%.
- La evolución del paro de larga duración en la CAPV es muy positiva, con una fuerte reducción.

—Se detecta un aumento de la estabilidad laboral en la CAPV en 2005 aunque el elevado índice de temporalidad afecta de manera muy marcada a jóvenes y mujeres.

—El Salario Mínimo Interprofesional ha sufrido un incremento del 4,5%.

b) Aspectos laborales

Perspectiva de género

—Se produce un leve recorte en la distancia existente entre las tasas de ocupación de hombres y mujeres.

—La presencia de mujeres mayores de 45 años en la empresa es reducida.

⁸ Las afirmaciones recogidas en este apartado están basadas en el capítulo 5 de DIPUTACIÓN FORAL DE BIZKAIA-DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN Y PROMOCIÓN ECONÓMICA (2005). Se entiende que las conclusiones extraídas para Bizkaia son extrapolables al conjunto de la CAPV.

- El ascenso de mujeres a puestos directivos continúa siendo una asignatura pendiente.

Empleo y discapacidad

- El colectivo de personas con discapacidad presenta una tasa de actividad muy inferior al resto de la población en edad laboral en la CAPV.
- La tasa de paro de las personas con discapacidad es muy superior a la de la población general: 33,3% frente al 13,7%.
- Se ha producido un progresivo incremento de la contratación de personas con discapacidad en los Centros Especiales de Empleo, en detrimento de su colocación en la empresa normal.

Conflictividad laboral

- La conflictividad laboral en 2005 registra valores inferiores a los alcanzados en el ejercicio anterior.

Siniestralidad laboral

- El ejercicio 2005 se ha caracterizado por el incremento generalizado de la siniestralidad en la CAPV.

Adaptación al cambio

- En 2005 se incrementaron los intercambios comerciales con el exterior, con un aumento de las exportaciones, pero sobre todo de las importaciones.
- El gasto en I+D con respecto al PIB supera la media estatal, aunque aún sigue lejos del objetivo establecido

para el conjunto de la Unión Europea, 3%. La contribución de las empresas a dicho gasto permanece estable en torno al 65% del total.

- En la CAPV existe un número elevado y creciente de empresas que han recibido certificaciones en sistemas de gestión medioambiental (EMAS, ISO14001 o Ekoscan).

c) Otros aspectos

- En 2003 más de un 60% de las empresas afirmaba realizar actividades de mecenazgo.
- En 2003 dos de cada tres pymes vascas utilizaban mecanismos directos de conocimiento y medición de la satisfacción del cliente, aunque raras veces exploraban la satisfacción del cliente en términos específicos de RSE.

2.3. Claves para entender las iniciativas de fomento de la RSE en la CAPV

Después de exponer brevemente las características generales del tejido empresarial vasco, profundizar sobre la percepción y la receptividad de las propias empresas hacia la RSE, y contrastarlo con datos de ámbito territorial sobre el impacto de las empresas en la sociedad, parece conveniente resaltar algunas claves para comprender y analizar el abanico de iniciativas de promoción de la RSE en la CAPV que va a ser el objeto de este apartado.

Se ha observado que la variable tamaño es fundamental entre las empresas vascas. El predominio de las pymes en el tejido empresarial vasco, unida a su falta de información o formación sobre la RSE y la ob-

via limitación de medios para acercarse a la gestión de la RSE muestra la necesidad del fomento de la sostenibilidad empresarial entre el colectivo de las pequeñas empresas.

Las motivaciones de las empresas en su eventual apuesta por la RSE no parecen venir dictadas por el argumento de negocio ni por la presión de los grupos de interés. Bien al contrario, son conscientes de que ya tienen un camino avanzado y están desarrollando acciones de responsabilidad con la sociedad y el medioambiente, pero estas acciones se producen casi por generación espontánea debido a la gran identidad de las empresas con su territorio y a la transferencia de los valores de las personas líderes o propietarias de las empresas.

A pesar de la aparentemente alta motivación de las empresas hacia la práctica de la RSE éstas no encuentran facilidades para integrar la RSE en su estrategia y sistemas de gestión. La RSE no cuenta con referentes metodológicos claros, aunque en este aspecto la popularidad del modelo EFQM entre las empresas vascas hace posible que éste sea una vía de acceso natural hacia la responsabilidad empresarial.

La falta de referentes implica también una diversidad de interpretaciones de aspectos ligados al término RSE y la utilización de ese mismo término para publicitar actividades que se desarrollan en algún campo particular de lo que se puede entender que engloba la responsabilidad de una empresa. Esto tendrá también reflejo entre las iniciativas de promoción de este concepto.

Por otra parte, no se observa un liderazgo claro y reconocido por parte de las empresas en este ámbito. Las empresas perciben que las administraciones públicas y, en menor medida, las asociaciones empresariales pueden ser los agentes más ade-

cuados para llevar adelante las actividades de fomento de la RSE.

Por último, la evidente falta de presión por parte de los grupos de interés de las empresas a favor de un comportamiento socialmente responsable hace intuir una evidente necesidad de promoción y formación en este campo, que propicie cambios sociológicos favorables hacia una mayor exigencia a las empresas en relación con sus impactos sociales y medioambientales.

3. INICIATIVAS Y AGENTES DE APOYO AL DESARROLLO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO

Vistas las claves para comprender y analizar las iniciativas de fomento de RSE en la CAPV en este apartado se tratará de responder a la siguiente pregunta: ¿Qué entidades e iniciativas existen con una especialización en el tema de la RSE, que están contribuyendo de forma determinante a la creación y difusión de una cultura responsable en el tejido empresarial vasco?

Para dar respuesta a esta cuestión se utilizará el estudio realizado por el Foro «Ética, RSE y Gestión»⁹ del Cluster del Co-

⁹ Organizaciones que participan en el Foro: Beaz, Eraginkor, Facultad de Filosofía y Ciencia de la Educación de la Universidad de Deusto, Fundación Leia, Guk Consultores, Lan Ekintza, MB 45, Metro Bilbao, MIK, Ofita. Desde su formación, los miembros del Foro han estado trabajando en tres ámbitos: 1) conceptualización y valor añadido de la RSE para las organizaciones, en especial para la pyme; 2) identificación de herramientas tanto externas como internas para desarrollar la RSE en empresas y organizaciones así como identificación de buenas prácticas que sirvan de elemento de referencia; 3) clarificación del mapa de agentes de apoyo y de recursos al desarrollo de la RSE en el entorno de la CAPV.

nocimiento (2007). Los miembros de este Foro pertenecen a diferentes organizaciones socias del Cluster del Conocimiento y proceden de ámbitos tan diversos como la universidad, la consultoría, agencias de desarrollo y la empresa.

Con la intención de facilitar orientación a las empresas para avanzar y profundizar en RSE el Foro se propuso elaborar un mapa de agentes y recursos¹⁰ en el entorno de la CAPV¹¹ motivado por dos situaciones claves. Por un lado, se constataba la presencia de multitud de iniciativas relacionadas con la RSE de diversa índole y desde ámbitos muy diversos, y que era conveniente «ordenarlas» de algún modo para entender el panorama general. Por otro lado, se detectó durante el proceso de clarificación del mapa que, si bien existían algunas experiencias de organizaciones trabajando en cooperación, en ese momento no existía ninguna referencia sobre experiencias de coordinación de agentes de apoyo a la RSE en el ámbito de la CAPV.

3.1. **Caracterización y aproximación al estado de la cuestión: mapa de los agentes**

El mapa de agentes activos en la promoción de la RSE en la CAPV se elaboró entre 2004 y 2005 mediante contactos personales con las diferentes organizaciones de las que existía constancia de su trabajo en

este campo, ampliando progresivamente la red de contactos por la transmisión del estudio mediante el «boca a boca» y en diferentes encuentros promovidos por el Foro.

El estudio recoge 43 organizaciones que se prestaron a facilitar la información y los datos solicitados. Dicho mapa no se considera exhaustivo dado que el número de organizaciones contactadas fue más amplio y la RSE atrae progresivamente nuevos agentes interesados, por lo que se concibió el mapa como un elemento dinámico más que como una «foto fija»¹².

A continuación se presentan diferentes cuadros obtenidos a partir de la información contenida en las 43 fichas de agente recogidas¹³ para, ya en el apartado siguiente, extraer las conclusiones que se extraen de estos datos.

El cuadro n.º 1 recoge todos los agentes agrupados por territorios. Destaca el número de agentes localizados en Bizkaia. Sin embargo, hay que matizar que el domicilio social no siempre coincide con el ámbito de actuación de los agentes. Éste es el caso de Aclima y Cluster del Conocimiento, que si bien están situados en Bizkaia su ámbito de actuación se extiende a toda la CAPV.

En el cuadro n.º 2 se presentan los agentes agrupados por tipo de organización y territorio. Destaca la presencia de consultoras, 10, y asociaciones empresariales y otras agrupaciones, 9, seguidas por ONG, 7, e

¹⁰ Dicho mapa, junto con las fichas de agentes de las que se hablará más adelante, se pueden consultar en la página Web del Cluster del Conocimiento: www.portaldeIagestion.com.

¹¹ Se habla de «entorno de la CAPV» porque, aunque la mayoría de las organizaciones incorporadas pertenecen a los tres territorios vascos, también se ha contactado organizaciones de comunidades limítrofes.

¹² Cabe la posibilidad de darse de alta como agente de la «RED Ética, RSE y Gestión en el entorno de la CAPV» rellenando un formulario en la Web del Cluster del Conocimiento.

¹³ Cada ficha tiene la siguiente estructura: datos de la empresa; actividad; acciones relacionadas con la RSE (estudios e investigaciones, difusión/sensibilización, formación/capacitación, implantación / consultoría, apoyos/ subvenciones).

Cuadro n.º 1

Agentes agrupados por territorios

Territorio	Organizaciones	Total
ÁLAVA	—Cámara de Comercio e Industria de Álava —Fundación Laboral San Prudencio. —Fundación LEIA C.D.T. —Zubizarreta Consulting, S.L.	4 (9,30%)
BIZKAIA	—Aclima —ASLE —Asociación Cluster del Conocimiento en Gestión Empresarial —Asociación Egiera Elkartea —Asociación Teknobide —BEAZ S.A. —Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao —CEBEK —Diputacion Foral de Bizkaia - Xertatu —Economistas sin Fronteras —Egaratu Cooperatiba Elkartea —EKA/OCUV —Estrategia Empresarial —EUSKALIT —Foro Bizkaia de Responsabilidad Social Empresarial. Fundación Fiare —Garapen —Gizartek —Grupo Orbere —GUK Consultores —IHOBE —Inspección Auditoria y Certificación, SI (IAC) —Lan Ekintza-Bilbao —Mancomunidad de la Merindad de Durango: Durangaldeko Behargintza —MAS Business S.S. —Novia Salcedo Fundación —OBETO-BANPRO S.S. —Pricewaterhousecoopers Jurídico y Fiscal S.L. —Universidad de Deusto	29 (67,44%)
GIPUZKOA	—Diputación Foral de Gipuzkoa —Emaús Fundación Social —Foro RSE Gipuzkoa —GAIA —Ingurugiro Etxea Fundazioa —MIK S.COOP —Mondragon Unibertsitatea —OPE Consultores —Soziolinguistika Klusterra —Verbax Consultores de Comunicación	10 (23,26%)
Total de organizaciones: 43		

Fuente: Elaboración propia a partir de Cluster del Conocimiento (2006).

Cuadro n.º 2

Agentes agrupados por tipos

	CAE	Bizkaia	Gipuzkoa	Araba
Nodos tractores	5	4	1	
Instituciones públicas y otros organismos de apoyo	6	3	2	1
Universidad, centros de investigación y formación	4	2	2	
Asociaciones empresariales y otras agrupaciones	9	7	2	2
Consultoras	10	7	2	1
ONG	7	4	2	1
Medios de comunicación	1	1		

Fuente: Elaboración propia a partir de Cluster del Conocimiento (2006).

Cuadro n.º 3

Tipos de iniciativas y actuaciones

	Número
Nodos tractores	4
Estudios e investigaciones	29
Difusión y sensibilización	32
Formación/capacitación	24
Implantación/ consultoría	19
Premios, reconocimientos, certificaciones	11
Financiación/recursos	4

Fuente: Elaboración propia a partir de Cluster del Conocimiento (2006).

Instituciones Públicas y otros organismos de apoyo, 6. Es digna de mención la figura de los nodos tractores¹⁴ que, si bien no están constituidos como empresas o agrupación ni disponen de entidad jurídica, se es-

tán abriendo hueco como redes locales de apoyo al desarrollo de la RSE, que a su vez están integradas por diferentes agentes.

Los tipos de iniciativas y actuaciones que los agentes manifestaban haber puesto en marcha en el periodo 2004 y 2005 se incorporan en el cuadro n.º 3. Destaca de forma especial la puesta en marcha de ac-

¹⁴ Con el concepto nodos tractores se hace referencia a organizaciones o agrupaciones que impulsan, promueven o reúnen a otros agentes.

ciones de difusión y sensibilización, 32, seguido de cerca por la elaboración de estudios e investigaciones, 29. También tienen bastante fuerza las relacionadas con la formación y capacitación, 24, y las orientadas a promover la consultoría y desarrollo de acciones de responsabilidad social, 19.

Por último, el cuadro n.º 4 presenta los enfoques y contenidos en los que las organizaciones declaran trabajar, así como las prácticas que promueven. Casi la totalidad de las organizaciones afirmaban llevar a cabo acciones orientadas a promover la práctica de la RSE en su globalidad, 42.

Cuadro n.º 4
Ámbitos de iniciativas y actuaciones

Ámbito de iniciativas y actuaciones	Número
<i>Dinámicas Generales</i>	
Generales	42
<i>Dinámicas de RSE ligadas al «buen gobierno»</i>	
Gobierno corporativo	1
Planes de relación con <i>stakeholders</i>	1
Transparencia	5
Comunicación sostenible	1
Memorias de RSE y sostenibilidad	1
Medición de la contribución empresarial a la comunidad	1
Verificación y aseguramiento de memorias de RSE y sostenibilidad	1
<i>Dinámicas internas de RSE</i>	
Desarrollo de personas	14
Conciliación de la vida personal, familiar y laboral	1
Participación de los trabajadores en la empresa	15
Fomento de políticas no discriminatorias o de igualdad entre hombres y mujeres	13
Salud y seguridad laboral	7
Integración de colectivos desfavorecidos	10
Empleabilidad	1
Aspectos lingüísticos	7
Medio ambiente	17
<i>Dinámicas externas de RSE</i>	
Consumo responsable	9
Inversión socialmente responsable	4
Cooperación al desarrollo	1
Planes de Fundraising (recaudación de fondos)	1
Agrupación/Asociacionismo	1

Fuente: Elaboración propia a partir de Cluster del Conocimiento (2006).

En cuanto a los ámbitos concretos, predominan aquellos relacionados con la dimensión interna de la RSE. Se comprueba que hay determinadas acciones que únicamente eran desarrolladas por agentes especializados en dicho ámbito.

3.2. **Discusión del mapa de agentes**

A la vista de la información facilitada por los distintos agentes, se pueden extraer algunas observaciones o conclusiones sobre los agentes y las iniciativas de apoyo a la RSE en el entorno de la CAPV.

Sobre la distribución territorial:

- Bizkaia recoge un número de agentes activos y de iniciativas abordadas mayor que el resto de territorios tanto en cifras totales como en proporción con respecto a su peso económico y poblacional.
- Como se ha apuntado, el domicilio social no siempre coincide con el ámbito de actuación y de impacto de algunos de los agentes. Es el caso de los Cluster, consultoras y universidades.

Sobre la presencia y compromiso de los diferentes tipos de agentes de apoyo:

- Se observa que las instituciones vascas se muestran a la expectativa, con presencia en diferentes iniciativas llevadas a cabo por agentes pero sin formalizar un compromiso expreso. La excepción a esta observación es el caso de la Diputación Foral de Bizkaia¹⁵, aunque incluso en este caso

no existe una estrategia territorial conjunta de promoción de la RSE.

- Se percibe compromiso y apoyo al desarrollo de iniciativas de RSE en algunos entes locales, particularmente agencias de desarrollo local, centrados en la difusión y sensibilización entre las empresas de su comarca.
- Por lo que respecta a las asociaciones empresariales, excepto en el caso de CEBEK, que ha hecho explícito su compromiso en el desarrollo de la RSE, no se observan iniciativas al respecto.
- En el caso de asociaciones sectoriales como ASLE, ACLIMA y GAIA, se constata, por medio de las actuaciones que están poniendo en marcha, un apoyo activo a la implantación de la RSE en las empresas que se encuentran bajo su influencia. Las Cámaras de Comercio son activas en cuanto a la difusión y sensibilización pero de forma prudente en cuanto al impulso activo de la RSE entre sus empresas asociadas.
- Los sindicatos no aparecen con un papel activo en este debate, exceptuando CC.OO. de Euskadi, que participa en Xertatu y que traslada el posicionamiento de este sindicato en el ámbito estatal.
- Las empresas de consultoría están muy presentes. Se entiende que motivadas en buena medida por las expectativas de negocio que el desarrollo de la RSE puede suponer. Sin embargo, dada la situación presente del mercado, en la que la apuesta por la RSE se limita a las grandes empresas, y que está copado en buena parte por empresas de consultoría

¹⁵ Esto se desarrollará en el siguiente apartado al presentar Xertatu.

de gran tamaño, la actividad de la pequeña empresa de consultoría vasca se orienta más a la difusión y sensibilización, así como al apoyo en cursos de formación y capacitación.

- Las tres universidades vascas (Deusto, Mondragón y UPV) mantienen líneas de investigación abiertas en esta área. Además, se están haciendo esfuerzos para integrar la RSE en los planes de estudios tanto de grado como de postgrado.
- Las grandes ONG no se hacen muy presentes en el debate. Algunas ONG parecen particularmente interesadas en las posibilidades de colaboración, económica o de otro tipo, entre empresas y ONG.
- El abanico de agentes e iniciativas es amplio, si bien aún se percibe dispersión y falta de coordinación. Existen algunos intentos por lograr esta coordinación (Xertatu, Foro RSE Bizkaia, Foro RSE Gipuzkoa, Red «Ética, RSE y Gestión en el entorno de la CAPV»); pero, en cualquier caso, no existe una entidad a la que se le reconozca (o que incluso ella solicite el reconocimiento) de liderazgo en este tema en el conjunto de la CAPV.

Por lo que respecta a la tipología de actuaciones planteadas:

- Casi la totalidad de los agentes realizan acciones de difusión y sensibilización, produciéndose en ocasiones una sensación de saturación y solapamiento de dichas actividades tanto en fechas como en los agentes participantes. Vinculadas con la difusión y sensibilización, se encuentran las acciones de formación y capacitación,

realizadas por las consultoras principalmente.

- La segunda línea de actuación en importancia es la de estudios e investigaciones, desarrollada no sólo por las universidades y centros de investigación sino también por consultoras y asociaciones empresariales.
- Son escasas las iniciativas orientadas a ofrecer a las empresas vías concretas de llevar a la práctica la RSE de una forma integral (asesoramiento, ayudas, etc.).
- No son muy numerosas las acciones relacionadas con el reconocimiento y certificaciones en materia de RSE. Esto, en parte, puede deberse a la falta de difusión de las buenas prácticas que se llevan a cabo en las empresas. Además, tampoco existe presión para que las empresas demuestren o certifiquen sus buenas prácticas en materia de RSE.

Por lo que respecta a los aspectos de la RSE que se abordan en las diferentes actuaciones e iniciativas se observa lo siguiente:

- Si bien existen acciones de difusión y sensibilización, éstas se acometen desde un punto de vista teórico y conceptual. Es escasa la oferta de «modelos» que incluyan la RSE de manera transversal en toda la empresa.
- Tanto en el campo de la difusión y sensibilización como en de la consultoría e implantación, hay un amplio número de iniciativas y organizaciones especializadas en temas concretos, especialmente en lo que se refiere a la RSE de carácter interno, como son el fomento de la participación de

las personas trabajadoras, el desarrollo de personas, la igualdad de género, la integración de colectivos desfavorecidos, la normalización lingüística, así como las acciones orientadas a procurar la mejora del medio ambiente. Esto se puede deber a que en nuestro entorno hay cierta tradición en el impulso de estos temas.

4. XERTATU: UNA APUESTA COMPARTIDA POR LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN BIZKAIA

Después de analizar las iniciativas y agentes de la CAPV, se presenta una iniciativa concreta, Xertatu, desarrollada en el ámbito de Bizkaia pero que merece una atención particular por el alcance de la misma.

4.1. Qué es Xertatu

Al igual que en el conjunto de la CAPV, en Bizkaia desde finales de los años 90 numerosas organizaciones iban dando pasos para dar a conocer la RSE entre las empresas y para facilitar el acercamiento de éstas a prácticas de gestión ligadas a un comportamiento responsable. Las distintas organizaciones desarrollaban dicha labor de manera poco coordinada y, por ello, poco efectiva, debido en parte a la diversidad de mensajes e interpretaciones emitidas sobre la RSE.

Por ello, a iniciativa de la Diputación Foral de Bizkaia, por medio del Departamento de Innovación y Promoción Económica, se iniciaron contactos con numerosas organizaciones de Bizkaia activas en el campo de la promoción de la RSE constando un sen-

tir general de cierta incertidumbre y un deseo de colaboración para dar respuestas conjuntas ante el reto de conseguir empresas más responsables en Bizkaia. Fruto de este esfuerzo, en junio de 2004 se puso en marcha Xertatu Taldea, un foro en el que participaban algunas de las organizaciones más dinámicas en Bizkaia en el campo de la RSE y que dirige los pasos de la iniciativa Xertatu.

El objetivo primordial de Xertatu es que las pymes de Bizkaia integren la RSE en su cultura, su estrategia y su operativa diaria, basándose en el convencimiento que manifiestan sobre la bondad de este compromiso tanto para las empresas como para la sociedad en su conjunto.

En Xertatu Taldea participan 17 organizaciones¹⁶ que representan diversos grupos de interés (empresas, asociaciones empresariales, ONG, sector público, universidades, sindicatos...). El Departamento de Innovación y Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia desarrolla las labores de coordinación y secretaría técnica de esta iniciativa y ha proporcionado un importante apoyo económico a las actividades desarrolladas dentro de la misma.

4.2. Adaptarse al contexto

El público objetivo preferente de Xertatu son empresas entre 25 y 250 trabajado-

¹⁶ Organizaciones participantes en Xertatu Taldea: Asociación Egiera; Asociación Izaite; Asociación Sociedades Laborales de Euskadi; Bilbao Metrópoli 30; Cámara de Comercio de Bilbao; Cebek; Comisiones Obreras de Euskadi; Departamento de Innovación y Promoción Económica; Economistas sin Fronteras; Euskalit; Foro RSE Bizkaia; Fundación Novia Salcedo; Imagine, agencia de publicidad; Norbolsa, agencia de valores; Tecoplas, calderería plástica; Universidad de Deusto; Urbegi, iniciativas sociales.

res/as. Por ello, Xertatu ha tenido en cuenta desde el principio:

- Que se dirige a un colectivo muy numeroso de empresas.
- Que sus necesidades y demandas son, generalmente, muy diferentes a las de las grandes empresas.
- Que hay que adecuar el esfuerzo a realizar por las empresas a su tamaño.
- Que pueden hacer muchas cosas desde su proximidad y relación con el entorno en el que se ubican.
- Que las empresas, aún no siendo conscientes de ello, ya están desarrollando actividades socialmente responsables.

4.3. Hacer propuestas claras

Tras tres años de recorrido Xertatu ha demostrado estar claramente orientado a la acción y ha desarrollado numerosas actividades, dentro de los planes de actuación anual que aprueba por consenso Xertatu Taldea. A continuación se citan algunas de las acciones más significativas¹⁷:

- Divulgación:
 - Desarrollo de una página *web* con información sobre RSE y las actividades realizadas en Xertatu, además de un boletín electrónico de noticias (www.xertatu.net).
 - Celebración de diferentes jornadas y seminarios, incluyendo una campaña de jornadas en distintas comarcas de Bizkaia.

- Distribución de la Carpeta Xertatu, con documentos coleccionables sobre distintos temas relacionados con la RSE. Estos documentos son, en la mayoría de los casos, el resultado de los estudios, investigaciones u otras actividades dentro de Xertatu.

—Desarrollo de herramientas y ayudas para su implantación:

- Quizá la actividad de mayor repercusión dentro de Xertatu haya sido el desarrollo e implantación de metodologías de diagnóstico y mejora continua en RSE, lo que se describirá en el siguiente apartado.

—Compromisos y reconocimientos:

- Detección y publicación de buenas prácticas en RSE.
- Publicación de un listado de empresas de Bizkaia comprometidas con la RSE.

—Capacitación-investigación:

- Se han realizado numerosos estudios e investigaciones en torno a la RSE, entre los que se pueden destacar tres investigaciones sucesivas sobre la percepción de las pymes hacia la RSE, un estudio sobre la relación entre RSE y competitividad o un trabajo de prospectiva mediante la técnica de análisis de escenarios.

—Proyectos europeos:

- Xertatu ha participado en las cuatro ediciones del proyecto europeo CSR Vaderegio de detección e intercambio de buenas prácticas de los gobiernos regionales en la promoción de la RSE.

¹⁷ Todos los materiales resultado de estas actividades están disponibles libremente en la web www.xertatu.net

4.4. **Xertatu: ADI, una propuesta de diagnóstico y mejora continua en RSE**

La mayoría de las herramientas existentes para ayudar a la gestión de la RSE (códigos éticos, guías para redactar memorias de sostenibilidad, normas de certificación en RSE, etc.) no se adaptan de manera natural a las pymes y, además, no suelen ofrecer itinerarios metodológicos suficientemente integradores que permitan abordar la RSE desde su incidencia en la cultura, en la estrategia y en la operativa habitual de la empresa.

Por esta razón Xertatu se propuso el reto de desarrollar herramientas propias que, anclándose en los conceptos de mejora continua y excelencia empresarial, permitiese a las empresas realizar un extenso diagnóstico de su posición y desempeño económico, social y ambiental, para posteriormente iniciar un plan de mejora que, a su vez, lograse interiorizar la responsabilidad social e integrarla en su cultura, pasando de las palabras a los hechos.

El conjunto de herramientas se articula en una metodología que recibe el nombre de «Xertatu:adi, metodología de diagnóstico y mejora continua en RSE». Xertatu:adi propone a las empresas un itinerario de un año de duración en el cual se sientan las bases para conocer los puntos fuertes y las áreas de mejora en RSE de la empresa y elaborar y desarrollar un plan de actuación y mejora.

El punto de partida es un diagnóstico, en el que entran en juego tanto un cuestionario de evaluación de percepciones de la dirección de la empresa como un conjunto de indicadores cuantitativos que permiten contrastar el desempeño real con la

opinión de la dirección extraída mediante el cuestionario.

A partir de ahí el proceso es el habitual en sistemas de mejora continua: se elabora el plan de acción anual, que es evaluado a fin de ciclo con el objetivo de aprender e incorporar lo aprendido a nuevas ediciones del proceso. Xertatu:adi se complementa con materiales para indagar en los valores y en la cultura de la empresa y con un guía para comunicar la RSE mediante memorias de sostenibilidad.

Para hacer posible la implantación de estas herramientas en las empresas, y en colaboración con ASLE, Egiera, GAIA y la Fundación Novia Salcedo, se están desarrollando pruebas piloto de implantación de la metodología Xertatu:adi en más de 90 empresas de Bizkaia, a fecha noviembre 2006, con la intención de llegar a 110 empresas antes de finales de 2006.

Las empresas disponen de un acompañamiento gratuito durante todo el proceso. En esta experiencia ASLE y GAIA utilizan, en un número limitado de empresas, una variante de Xertatu:adi, de elaboración propia.

Entre las empresas en las que se ha iniciado el proceso se puede mencionar, por citar ejemplos de distintos sectores, a Cafés Baqué, Fuchosa, Seguros Lagun Aro, Norbolsa, Precicast Bilbao o el Colegio Vizcaya. En todas ellas se han detectado algunas buenas prácticas parciales que serían merecedoras de reconocimiento.

5. **CONCLUSIONES Y PROPUESTAS A FUTURO**

Existe la enorme confusión existente en torno a la RSE. Se ha generado una maraña de conceptos, iniciativas, agentes ac-

tivos, formulaciones, teorías, etc. que, sin embargo, no consiguen elaborar un lenguaje común y fácilmente comprensible por las empresas, particularmente por las empresas más pequeñas.

Y a pesar de este formidable laberinto, la RSE se está abriendo paso entre las empresas. Ciertamente es que los pasos que se están dando son más notorios en el terreno de las palabras que en el de los hechos; pero también es cierto que la RSE parece que está dejando de ser el «tema de moda» en los círculos empresariales para transformarse en una realidad que ha llegado para quedarse.

Este fenómeno evidencia que la RSE es un concepto en formación. Sobre RSE no existe un corpus teórico que suscite un amplio acuerdo, ni se han desarrollado modelos de praxis suficientemente aceptados que permitan encaminar en una dirección clara las actuaciones individuales de las empresas. Pero lo que sí existe es un enorme interés desde todo tipo de agentes y organizaciones, porque se intuye que detrás de este concepto se sitúa un fenómeno de más calado: un cuestionamiento de la relación entre empresa y sociedad.

Por tanto, los retos de futuro pasan por tender hacia la institucionalización de la RSE como una práctica comúnmente aceptada y presente no sólo en el vocabulario sino en la práctica diaria de las empresas vascas.

Para ello existen algunos factores que se antojan muy importantes para que se produzcan avances relevantes en nuestro entorno:

- La presencia en el discurso de las instituciones políticas, particularmente del Gobierno vasco, de una apues-

ta clara por un modelo de empresa más responsable con la sociedad y el medioambiente.

- La concreción del concepto. Es decir, hay que hacer de la RSE algo tangible por parte de las empresas, mediante la disposición de herramientas de gestión, modelos de referencia y buenas prácticas empresariales que permitan a las empresas y la ciudadanía en general visualizar el camino a seguir por las empresas que se comprometen con su entorno. En este sentido es particularmente importante ganar credibilidad y prestigio para el propio concepto RSE que, dada su obtusa utilización por algunas empresas y otros agentes sociales, se viene identificando generalmente más como una herramienta de marketing que como un verdadero cambio en la manera de entender la empresa.
- La identificación y posterior difusión de buenas prácticas en RSE en la CAPV, así como fuera de ella, tanto en el ámbito estatal como internacional, serviría de modelo y acicate para las empresas preocupadas por su relación con la sociedad.
- Facilitar el acercamiento de las empresas a la RSE, siendo conscientes de que el camino a seguir será largo dado que implica no sólo un cambio en la gestión de las empresas sino pasos hacia un verdadero cambio sociológico sobre la percepción que la ciudadanía tiene de las empresas y su papel en la sociedad.
- Propiciar los cambios en los valores sociales que permitan la modificación de las expectativas y exigencias de las personas hacia las empresas, me-

diante campañas de sensibilización a la ciudadanía y la incidencia en el ámbito educativo.

- Considerar las diferentes velocidades de aproximación y medios disponibles en función del tamaño de las empresas. Las empresas de menor tamaño requieren herramientas adaptadas a sus circunstancias y un apoyo institucional más firme para iniciar un camino de no retorno hacia una empresa responsable.

Los factores mencionados anteriormente son fundamentales, pero no servirán de nada sin el compromiso de los responsables de las empresas con la RSE. Sin una apuesta clara por la RSE por parte de la dirección de las empresas, difícilmente se puede avanzar en este terreno. Además,

una vez hecha la apuesta por parte de la dirección es necesario trasladarla al conjunto de la organización.

El camino será largo y, obviamente, no será sencillo. Pero cabe ser razonablemente optimista a medio plazo, porque ya se están dando algunos síntomas del creciente interés por la RSE en todos los ámbitos. Cabe mencionar dos fenómenos que alimentan este moderado optimismo. Por un lado, la presencia cada vez más palpable de la responsabilidad social en el discurso político de la mayoría de las fuerzas de todo arco ideológico; y, por otro, la presencia de un buen «caldo de cultivo» entre el empresariado vasco para la puesta en marcha de experiencias que ayuden a gestionar la responsabilidad social con incidencia en la cultura y en la estrategia de las empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CLUSTER DEL CONOCIMIENTO (2006): *Coordenadas para la gestión ética en el entorno de la CAPV*. Cluster del Conocimiento. Bilbao.
- DIPUTACIÓN FORAL DE BIZKAIA-DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN Y PROMOCIÓN ECONÓMICA (2005): *Informe Económico. Bizkaia 2005*. Bilbao.
- UNCETA, A. y GURREA, J. (2005): *RSEPYB: Responsabilidad Social Corporativa en las Pymes de Bizkaia*. Bizkaiko Foru Aldundia- Diputación Foral de Bizkaia. Bilbao.
- UNCETA, A. y otros (2005): *RSEPV: Responsabilidad Social Corporativa en el País Vasco*. Eusko Jalaritza-Gobierno Vasco. Vitoria.
- XERTATU:ADI (2006): *Metodología de mejora continua en Responsabilidad Social Empresarial*. Departamento de Innovación y Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia. Bilbao.

Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas

Las Organizaciones No Lucrativas (ONL) presentan rasgos que desde su origen, fines y funcionamiento están muy próximos a los que se consideran como básicos cuando se habla de la responsabilidad social de la empresa (RSE). Pero ¿esto es suficiente para que las ONL sean consideradas socialmente responsables?, o debido a su papel, en muchos casos, como proveedoras de bienes públicos y generadoras de beneficios colectivos ¿deberían cumplir con «obligaciones» y condiciones más exigentes?, o ¿las condiciones exigidas a la empresas sobre responsabilidad social corporativa (RSC) deberían ser las mismas que para las ONL?

Irabazi-asmorik gabeko elkarteen bereizgarriak, jatorriari, helburuei zein funtzionamenduari dagokienez, antz handia dute enpresen gizarte-erantzukizunari buruz jardutean oinarritzotzat hartzen diren ezaugarriekin. Baina aski al da hori irabazi-asmorik gabeko erakundeak sozialki arduratsu direla ziurtzat hartzeko? Edo, beren eginkizuna dela-eta —kasu askotan ondasun publikoen hornitzaile eta ondasun kolektiboen sortzaile baitira— «betebehar» eta baldintza zorrotzagoak bete beharko lituzkete? Edo enpresei gizarte-erantzukizunaren inguruan eskatzen zaizkien baldintza berberak izan beharko lituzkete irabazi-asmorik gabeko elkarteek ere?

Non profitable organizations (NPO) have several characteristics that from their own origin, purpose and operation are very closed to those considered basic when it comes to Business for Social Responsibility (BSR). But, is this enough to consider NPO socially responsible? or because of their role of public goods and collective benefit providers, should they fulfill more demanding «duties» and conditions? or should the BSR conditions requested to companies be exactly the same as to NPO?

ÍNDICE

1. Introducción
2. Las organizaciones no lucrativas: concepto y funciones
3. Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas
4. Dos escenarios especiales: las organizaciones no gubernamentales internacionales y el mercado de los donantes
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: Responsabilidad social, Organizaciones no lucrativas, capital social

N.º de clasificación JEL: M14, L22, M54

1. INTRODUCCIÓN

El sector no lucrativo muestra una gran complejidad y heterogeneidad originadas por diversos factores entre los que destacan: las grandes diferencias en el tamaño de las Organizaciones No Lucrativas (en adelante ONL), la diversidad de las formas jurídicas, el tipo de actividades y los grupos de interés.

Con respecto a las grandes diferencias en el tamaño de las ONL se observa que en el sector conviven entidades muy pequeñas de carácter local con unos pocos socios junto con organizaciones multinacionales que operan en más de 50 países y con varios millones de socios². Sin embar-

go, el tamaño de estas entidades debe entenderse en un sentido más amplio. Es decir, la valoración del tamaño y la capacidad de crecimiento de las ONL deben ser considerados desde una visión más amplia y evaluar a las entidades globalmente en el conjunto de redes a las que pertenece y sea capaz de promover³.

En segundo lugar, las formas jurídicas que pueden incluirse dentro del sector no lucrativo son también diversas. Las entidades tradicionales dentro de las organizaciones sin fines de lucro son las asociaciones⁴ y fundaciones⁵. Asimismo, la normativa que

de 2.500.000 personas de muy diferentes partes del mundo son socias y colaboradores de esta entidad.

³ Por ejemplo, una asociación como ALCER Teruel con solo 45 socios, a su vez, pertenece a la Federación de asociaciones a nivel nacional y ésta forma parte de la red europea European Kidney Patients' Federation formada por 21 federaciones nacionales.

⁴ Las asociaciones están regidas por la Ley 1/2002 y aunque están regidas por otras normativas, evidentemente se incluyen partidos políticos, sindicatos, asociaciones de consumidores, asociaciones juveniles.

⁵ Ley 50/2002.

¹ Este trabajo se realiza dentro del marco del proyecto «Transparencia y Rendición de Cuentas en las Organizaciones No Lucrativas» financiado por la Diputación General de Aragón (PM049/2006).

² Movimiento Internacional de Médicos Sin Fronteras que trabaja en más de 70 países, con 2.500 voluntarios, 10.000 profesionales, cuyos ingresos en el año 2004 fueron de 458 millones de euros y cerca

regula a las Cajas de Ahorros⁶ indica específicamente que estas son «ajenas al lucro mercantil» al igual que las mutualidades⁷, mientras que las cooperativas presentan unas características especiales. No hay duda en cuanto a las cooperativas de iniciativa social, puesto que ya son definidas sin ánimo de lucro,⁸ pero con respecto al resto de tipologías de cooperativas su definición como organizaciones no lucrativas ha sido más discutida (Ruiz Olabuénaga 2000; Barea y Monzón, 2006, Evers y Laville, 2004, Chaves y Monzón, 2001). En todo caso, en las cooperativas hay una limitación del reparto del beneficio que se debe circunscribir a la actividad (trabajo/participación) en la cooperativa y no sobre el capital aportado como en otras figuras empresariales. Asimismo, las empresas de inserción son otra realidad en proceso de maduración que ya tienen experiencia y han demostrado sus resultados. Estas entidades están pendientes de disponer de una legislación estatal pero en la práctica, mediante decretos y algunas leyes de comunidades autónomas se exige que su forma jurídica sea sociedad limitada o cooperativa, sus promotores han de ser entidades no lucrativas y sus fines han de ser la inserción social y laboral de los tra-

bajadores bajo la condición de sin ánimo de lucro⁹.

En tercer lugar, los «campos de actividad» de las ONL abarcan un amplio abanico de sectores predominando los servicios de carácter público o cuasi-público. Según la clasificación propuesta desde el Centro de Estudios de la Universidad John Hopkins (1992) los sectores de actividad de las ONL abarcan: los servicios de cultura, ocio, educación, sanidad, cooperación internacional, derechos civiles, desarrollo económico y social, política, entre otros. Asimismo, también, encontramos a ONL en actividades económicas tradicionales de mercado tanto en el sector agrario, industrial o de servicios.

Finalmente, el cuarto factor que justifica la complejidad de estas entidades es la «variedad de los grupos de interés» relacionados con las ONL y que, en algunos casos, puede ser más compleja que para la empresa. Esto se puede observar tanto en una gran Organización No Gubernamental para el Desarrollo (ONGD), como en una pequeña empresa de inserción. Los diferentes grupos de interés en estos casos son los habituales de la empresa, clientes-usuarios, trabajadores, socios (propietarios), proveedores, comunidad local y sociedad, a los que hay que añadir, donantes (particulares, empresas y administración pública), voluntarios (colaboradores puntuales, permanentes), organizaciones colaboradoras en la prestación de servicios (contrapartes, otras ONL, empresas y administraciones públicas).

Partiendo de este universo complejo de entidades, actividades y colectivos en este

⁶ Ley 31/1985, de 2 de agosto, de Regulación de las Normas Básicas sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros.

⁷ En este caso incluimos las mutuas, y mutualidades de previsión social reguladas por Ley 30/1995, de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. Para las mutuas a prima fija en el artículo 9.1 indica que «son entidades sin ánimo de lucro» y para las mutualidades de previsión social en el artículo 64 3.a se indica que deben «carecer de ánimo de lucro». Asimismo, figuran las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social, reguladas por la Ley General de Seguridad Social (texto refundido aprobado por Decreto 2065/1974, de 30 de mayo —arts. 202 a 207—).

⁸ Art. 106 Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

⁹ Finalmente, quedan algunos casos especiales y de difícil ubicación como son las sociedades anónimas no lucrativas creadas para actividades económicas especiales.

trabajo proponemos una reflexión sobre la responsabilidad social de las ONL. Así las preguntas que se plantean es si: ¿podemos considerar a las ONL socialmente responsables dados su origen, fines y funcionamiento?; o debido a su papel como proveedoras de bienes públicos y generadoras de beneficios colectivos ¿deberían cumplir con obligaciones y condiciones más exigentes? o ¿las condiciones exigidas a las empresas deberían ser las mismas que para las ONL? Para ello, a continuación, delimitamos el concepto de ONL y el papel que desarrollan como organizaciones económicas y sociales. Posteriormente se reflexiona sobre la responsabilidad social de estas entidades a partir de las funciones que desempeñan. En el apartado cuarto se proponen algunas situaciones especiales y, finalmente, se destacan las principales conclusiones.

2. LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS: CONCEPTO Y FUNCIONES

Dada la diversidad planteada en el apartado anterior establecer una definición común a todas las ONL es una tarea compleja. Como en otras muchas realidades sociales sigue sin haber una definición exacta y cerrada y, además, ésta requiere una visión multidisciplinar. Así la definición de Economía Social y la de Tercer Sector incluyen elementos que delimitan un sector con matices diferentes. Sin embargo, en este trabajo consideramos que la definición propuesta por Hansmann (1980 y 1987) es una de las más interesantes, sirve de base para englobar al conjunto del sector y permite establecer distinciones e incluir condiciones. Según Hansmann (1980) las ONL son entidades privadas donde «el reparto del beneficio está legalmente prohibido en

tre sus miembros-promotores de la organización». Esta definición sirve de marco general para la gran diversidad del sector que funciona de forma muy diferente a la empresa y a las instituciones públicas.

En consonancia con esta definición, Rose-Ackerman (1996, p. 701) recuerda que «el altruismo no requiere la creación de organizaciones no lucrativas». El altruismo o la solidaridad no son patrimonio de las ONL, ya que podemos encontrar empresarios con un fuerte compromiso social con sus clientes, trabajadores y comunidad y, a cambio, observar a ONL que actúan exclusivamente bajo principios de maximización del beneficio aunque luego no repartan el excedente entre sus miembros. Es decir, en el sector no lucrativo conviven entidades cuyos fines, orígenes y comportamientos se acercan al sentido más puro del altruismo, junto con entidades que tienen un amplio abanico de comportamientos y objetivos. Una definición sin concesiones como la de Hansmann desmitifica el sentido utópico que mayoritariamente se atribuyen a las ONL y así incluir las múltiples facetas de estas entidades.

Asimismo, esta definición nos permite considerar que las personas que deciden crear estas entidades no tienen como principal motivación obtener ganancias monetarias mediante reparto del excedente. No obstante, como cualquier otra organización las ONL «deben» tener beneficios mínimos o mejor dicho «no deben» tener pérdidas para asegurar la supervivencia de la entidad. El ser no lucrativo afecta a las expectativas de los miembros sobre el reparto del excedente, y se entiende que la organización responde a las motivaciones consiguiendo los objetivos y obteniendo un resultado de la actividad positivo para asegurar el futuro de la organización y el crecimiento de la misma. Ahora bien, queda

pendiente la reflexión sobre cuál es el beneficio razonable en las ONL¹⁰.

Tomando como base esta definición la siguiente cuestión a plantear en este apartado es delimitar el papel o las funciones que las ONL desarrollan en una sociedad. Desde la economía se ha tratado de dar una explicación a la existencia de este tipo de organizaciones y el papel que desempeña. Las teorías económicas sobre las ONL justifican su existencia por los fallos del sector público y los fallos del mercado. Esto es, se considera al sector no lucrativo como un sector residual que mitiga las ineficiencias de otros. Así, las ONL surgen, por un lado, para proveer de bienes y servicios públicos lo que el Estado no produce en suficiente cantidad y diversidad —los servicios sociales y la educación son un claro ejemplo en España—, y por otro, para resolver los problemas de información asimétrica que se producen en el mercado en la provisión de determinados servicios y colectivos (Weisbrod (1975), Ben-Ner, (1986) y Hansmann (1980) Morley (2006)). Es decir, estas teorías proponen que el papel de las ONL es ser principalmente proveedoras de bienes y servicios que los otros dos sectores (empresa y sector público) no satisfacen por lo que se función económica principal es la producción y provisión de servicios para colectivos y bienes específicos.

Sin embargo, Bryce (2006) realiza una propuesta mucho más sugerente. El autor plantea que en todas las comunidades-sociedades existen ONL, que no son creadas, solamente, porque el sector público o las empresas fallan, si no porque los ciudada-

nos descubren que son capaces de organizarse para realizar proyectos con especial interés para ellos y para la comunidad. Esto es, propone la existencia de un nuevo paradigma, de modo que las ONL tienen un papel fundamental en la gestión de determinados bienes y servicios públicos y con una gran influencia en el proceso político público. La base de este paradigma es que las ONL se crean por una decisión «racional» de un grupo de personas con intereses comunes dónde la obtención de lucro personal no es la razón fundamental, y que tienen capacidad para influir en las decisiones de la utilización, conservación, asignación de recursos públicos, donde se generan redes sociales que configuran normas, expectativas, reciprocidad, comunicación y confianza generalizada¹¹. Asimismo, se considera que la sociedad o una comunidad delega en un grupo de personas la gestión¹² de determinados recursos y bienes públicos para que a través de sus decisiones y actuaciones se beneficie la comunidad¹³.

Al destacar el término racional se pretende recordar que en la economía cuando se hace referencia a las «expectativas racionales» de las personas también caben las motivaciones que no necesariamente busquen solo «ganar» o conseguir una compensación monetaria sino que como ya recordaba Adam Smith, o como propo-

¹¹ Bryce se apoya en la abundante bibliografía que considera las ONL como uno de las bases de la creación de capital social: Putnam (2000), Alesina y La Ferrara (2000), Offe y Fuchs (2003), Boix y Posner (2000), Jordana (2000) y Newton (1999), entre otros.

¹² Se podría decir que delega en las ONL algunos «asuntos públicos» ya que lo público no es patrimonio de las administraciones públicas.

¹³ El beneficio de la comunidad se produce directamente porque la ONL trabaja para toda la población o indirectamente, a través de las externalidades positivas de los bienes públicos, mejora la cultura o el nivel educativo de un colectivo concreto y acaba favoreciendo a toda la sociedad.

¹⁰ Charity Navigator realiza una clasificación muy sugerente sobre las ONL atendiendo a los resultados y clasifica negativamente a aquellas que mantienen beneficios altos www.charitynavigator.org

ne Bourdieu (1986) existe también la economía desinteresada¹⁴. La propuesta de Bryce introduce una perspectiva complementaria a las teorías económicas previas enfatizando en las razones altruistas y los beneficios colectivos derivados de las actuaciones de las ONL.

A continuación se señalan algunos nexos de unión entre la propuesta de Bryce con las teorías económicas tradicionales y con el contexto donde se desarrollan las ONL: 1) la cuestión de la propiedad colectiva de las ONL; 2) la prohibición del reparto del beneficio como un incentivo a la eficiencia; y 3) las externalidades y beneficios públicos de las ONL.

En primer lugar se aborda la cuestión de la propiedad colectiva de las ONL. La propuesta de Bryce consistente en que las ONL son el resultado de la delegación de los recursos públicos de una comunidad/sociedad se ve reforzada desde la teoría de los derechos de propiedad. Según la teoría de los derechos de propiedad en el caso de las ONL, los tres derechos se encuentran atenuados o modificados. Es decir, la propiedad está limitada y puede entenderse que no existen propietarios (Hansmann, 1996). Por ello, no existen mercados en los que vender la «propiedad» correspondiente a los miembros de una asociación, o de una fundación o de una caja de ahorros¹⁵.

Esto puede entenderse como que las ONL no tienen propietarios particulares ya

que sus recursos pertenecen a la sociedad en general y se delega la gestión de dichos recursos entre los gestores, promotores-miembros de estas organizaciones. Asimismo, la idea de propiedad colectiva está relacionada con el destino del patrimonio en el momento de la disolución. Según el marco legal a la hora de la disolución de la entidad, el patrimonio no puede ser repartido entre los promotores-miembros y debe destinarse a otras organizaciones con fines similares.

En segundo lugar, la prohibición del reparto del beneficio es una garantía para la asignación eficiente de los recursos. Sin embargo, esta afirmación es contradictoria con los supuestos tradicionales de la economía, ya que, según estos, la búsqueda de beneficio personal es el motor de la asignación eficiente de los recursos y si esta condición se ve modificada puede ser origen de ineficiencias por la falta de motivación de los miembros de la organización. Además la relación propuesta por Bryce de delegación de la sociedad en las ONL va a producir una relación de agencia¹⁶ entre la sociedad (principal) y la ONL (agente) de forma que la sociedad pierde capacidad de control en la gestión de sus recursos y bienes públicos. Simultáneamente, dependiendo del tamaño de la organización, la separación entre promotores-miembros (principal)-directivos (agente) va ser similar a la de las grandes corporaciones (Fama y Jensen, 1983a y 1983b) con una mayor repercusión en el caso de las ONL debido a

¹⁴ Bourdieu propone que la ciencia económica se ha quedado a medio camino en su desarrollo puesto que sólo se ha ocupado de una parte de la economía olvidando la economía «desinteresada» y así evitando llegar a ser una verdadera «ciencia general de la economía».

¹⁵ Ha habido algunos cambios en las cajas de ahorros como la creación de las cuotas partícipes pero que de momento no afectan a la propiedad.

¹⁶ «La presente Ley reconoce la importancia del fenómeno asociativo, como instrumento de integración en la sociedad y de participación en los asuntos públicos, ante el que los poderes públicos han de mantener un cuidadoso equilibrio, de un lado en garantía de la libertad asociativa, y de otro en protección de los derechos y libertades fundamentales que pudieran encontrarse afectados en el ejercicio de aquélla» (Exposición de motivos de la ley 1/2002 de Derecho de Asociación).

la inexistencia de mercado de la propiedad que discipline a los equipos directivos y les haga gestionar eficazmente aunque en muchos casos no existen estándares externos con los que comparar los resultados. Estos argumentos dificultan el que las ONL vayan a ser eficientes.

No obstante, a pesar de todas estas dificultades los trabajadores, gestores, donantes, miembros y voluntarios de estas organizaciones presentan mayores incentivos y una elevada motivación a utilizar adecuadamente los recursos y a controlar la asignación eficiente de los recursos que en una gran corporación (Williamson, 1983). De ahí que la propia motivación no lucrativa de los miembros de la entidad es uno de los sistemas de control específico de este tipo de organizaciones, ya que esta situación difícilmente puede reproducirse en la empresa privada o pública donde las motivaciones de los individuos integrantes son otras. Este aspecto es resaltado por Alchian y Demsetz (1972) al considerar que las ONL son especialmente apropiadas en entornos donde el oportunismo no es deseado y como respuesta en mercados cuya demanda no es deseable para la empresa lucrativa. Hansmann (1980) reafirma esta idea al considerar que las ONL se crean y sobreviven en sectores donde los fallos del mercado les proporcionan una ventaja comparativa frente a otro tipo de organizaciones. Esta ventaja comparativa se deriva de la atenuación de los derechos de propiedad, esto es, la condición de no distribución de beneficios es el garante contractual de los usuarios de estas entidades en contextos de información asimétrica y elevados costes de control.

En tercer lugar la generación de externalidades y beneficios públicos por parte de las ONL es una cuestión reconocida por la mayoría de los autores. El enfoque pro-

puesto por Bryce es más positivo que las teorías económicas tradicionales sobre las ONL y se suma a otras propuestas que, en términos generales, consideran que la participación en ONL genera beneficios sociales, incrementa el capital humano mediante la transferencia de conocimientos, influye positivamente en la confianza interpersonal a través de la interacción entre los miembros de la ONL y al mismo tiempo favorece la participación política. Entre otros autores, Hooghe (2003) argumenta que las asociaciones voluntarias tienen una importancia crucial en el establecimiento de una cultura democrática. Smith *et al.* (2004) sugiere que la interacción social en las organizaciones voluntarias desarrolla en las personas asumir valores y actitudes cooperativas y democráticas. En general, este conjunto de trabajos propone que el desarrollo, la prosperidad y la cohesión social de una sociedad están directamente relacionados con la naturaleza, vitalidad y densidad de la vida asociativa¹⁷. Se trata de las aportaciones derivadas de las teorías sobre el capital social¹⁸ donde una de las fuentes que crea capital social son las ONL.

En resumen, se puede afirmar que las ONL desarrollan dos funciones: 1) como

¹⁷ Con respecto a la exención de impuestos, la actividad no lucrativa está exenta de la mayoría de impuestos y la actividad cooperativizada tiene también un tratamiento muy favorable. Mientras, si la ONL realiza actividades de carácter lucrativo que no revierten en la actividad principal o se realiza actividades extra-cooperativa el tratamiento fiscal es similar que para la empresa. Es decir, desde el punto de vista impositivo, las actividades propias de las ONL se reconocen como actividades de interés general cuyos efectos se distribuyen en la población o colectivos de especial interés, por lo que están exentas de la mayoría de los impuestos aplicados a las actividades lucrativas-empresariales. La empresa también recibe exenciones fiscales por realizar actividades de interés general y por dedicar fondos o recursos a entidades sin fines de lucro, Ley 49/2002.

¹⁸ (Putnam, 2000, Coleman 1988).

productoras y proveedoras de bienes y servicios; 2) como gestoras de bienes y recursos públicos. Sin embargo, dada la gran diversidad y complejidad que hemos comentado al principio encontramos también una gran variedad de fines, comportamientos y resultados¹⁹. La diversidad de los fines de las ONL es un reflejo del contexto social de donde surgen. Son creadas por personas que reproducen en las entidades las aspiraciones trabajar por un proyecto común que beneficia al conjunto o de utilizar a las entidades como un medio para su propio beneficio, búsqueda de prestigio social, plataformas de poder simbólico o real... También, encontramos un abanico de proyectos que incluyen: 1) desde las pequeñas a grandes entidades basadas en la ayuda mutua donde básicamente son los socios-usuarios los decisores y los beneficiarios; 2) los grupos de presión política, entidades cuyo objetivo fundamental es influir en las decisiones políticas en beneficio de sus socios o colectivos a los que se dirige, aquí encontramos desde las asociaciones empresariales, a entidades dedicadas a la defensa de derechos civiles, ecologistas; y, 3) en otros casos, las organizaciones son básicamente proveedoras de servicios externos, con un equipo de gobierno-gestión y, con trabajadores y voluntarios que trabajan para «otros», como ejemplos tenemos desde las ONG para el desarrollo y la mayoría de las entidades proveedoras de servicios sociales, cultura, etc. entre otras.

Es decir, la variedad de los fines de las ONL va a depender de las personas que

las forman. Igualmente, los medios para alcanzar los fines dependerán de los valores de los miembros y los consensos a los que lleguen. La coherencia entre los objetivos y los medios en este caso es fundamental, ya que la credibilidad de una ONL no solo se construye por tener unos fines aceptados y necesarios socialmente sino porque los medios son coherentes con los objetivos. Esta cuestión va a ser básica para el desarrollo del siguiente apartado.

3. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS

Desde una gran parte de las entidades no lucrativas y de la literatura académica, se considera que la gran mayoría de las ONL nacen, crecen y se desarrollan asumiendo como misión y objetivos «las preocupaciones sociales, las preocupaciones medioambientales y el diálogo con los grupos de interés» que promulga la responsabilidad social corporativa²⁰. Es decir, afirman que las ONL ya son responsables socialmente y esto es una cuestión a exigir a las empresas. La responsabilidad social corporativa es una demanda o exigencia, según se mire, de los ciudadanos para que las empresas asuman un modo diferente de convivencia y de relaciones.

Si examinamos el marco legal que regula a las ONL encontramos razones para justificar su origen socialmente responsable. En el caso de asociaciones y fundaciones la ley indica que sus fines se han

¹⁹ Marbán Gallego (2000) realiza una interesante reflexión sobre las características, estructurales, económicas y funcionales de las entidades no lucrativas entre las que incluye diferentes funciones sociales y económicas de las ONL.

²⁰ La definición propuesta de la Responsabilidad Social Corporativa en el Libro Verde de la Comisión Europea (2001 p. 5): «la integración voluntaria, por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores».

de circunscribir al interés general²¹. En las cooperativas, la Alianza Cooperativa Internacional exige que los valores que definen a las cooperativas son «la autoayuda, la auto-responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. En la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social». Y estos principios deben guiar el trabajo diario de las cooperativas de todo tipo de ámbitos, agrícolas, industriales o de servicios, de vivienda, de consumidores, de enseñanza²². Es decir, los principios cooperativos son señas de identidad que se mantienen en el tiempo y que reflejan un modo de actuación propio del cooperativismo en cualquier país. En este sentido Castro (2006) generaliza que para todas las entidades integrantes de la Economía Social se promueve un modelo basado en la solidaridad, cohesión, equidad e inserción social muy cercano a lo que se puede denominar «responsabilidad social».

No obstante, las ONL se crean por personas que forman parte de un mismo sistema social que tiene códigos de funcionamiento diferentes para el mercado y para

las ONL (a las cuales se les considera fuera de las duras leyes del mercado o paliadoras de las consecuencias del mercado). Este sistema de mercado, más bien sociedad de mercado, se expande con un elemento extremadamente atractivo: el consumo. En este modelo económico hay ONL que se han visto obligadas a insertarse en él para sobrevivir debido a la elevada competencia a la hora de obtener suficiente financiación. Estas ONL se han visto obligadas a pactar con las reglas del mercado ya sea captando fondos que a su vez fomentan el consumo y/o aceptando fondos de empresas con las que tal vez tienen poco en común. La cuestión de la financiación va a ser un elemento sustancial pero también el modo de posicionarse y reforzar las estrategias para afrontar los problemas y el desarrollo de los objetivos de la ONL.

Así, en un primer paso, un elemento a tener en cuenta es que las ONL están en diálogo con las condiciones del sistema, son parte de él y en otros muchos casos también se enfrentan. Por lo que, se reconocen tres posiciones de las ONL ante el mercado (Bellostas *et al.* 2002):

- Como paliadoras de los fallos del sistema: atienden las situaciones sociales que la oferta ya no atiende. No se formulan críticas, la tarea prioritaria es poner parches al sistema, se trata de mitigar y aliviar las consecuencias.
- Son el resultado de un pacto con el sistema: se insertan en él, sin cuestionar, ni paliar, es la arena en la que se juegan su prestigio compitiendo con otros. Pactan con las estructuras socioeconómicas existentes, de tal modo que se adaptan al *statu quo* generando una red que convive y asume perfectamente las disonancias.

²¹ «Fines de interés general: los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, los de asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, económicas o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de fomento de la economía social, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico». Artículo 3, Ley 49/2002.

²² Principios cooperativos en la Alianza Cooperativa Internacional <http://www.coop.org/es/index.html>

- Como agentes transformadores: desde una posición de control y crítica, promueven acciones de intervención estructural buscando la transformación del orden del sistema social.

Por otro lado, las teorías sobre el capital social señalan que las ONL pueden ser creadoras de capital social. Si se sigue la línea argumental del Banco Mundial la «confianza y buena voluntad para cooperar permite a las personas formar grupos y asociaciones, con lo que facilita conseguir objetivos compartidos». Por lo que, es de esperar que un modelo de gestión y funcionamiento de las ONL donde se fomentan relaciones, dentro y hacia fuera, basadas en la confianza y la buena voluntad para cooperar hará que estas entidades alcancen los objetivos propuestos, esto es, generarán más capital social y cohesión social. Sin embargo, otro problema planteado es que, también, a través de los grupos y las ONL es posible promover un capital social negativo o perverso, es decir, un fuerte tejido social no es sinónimo de una sociedad saludable cuando los vínculos que «atan» a los miembros de una entidad sirven para excluir y separarse de los «otros». Esto es lo que han llamado conjunto de relaciones entre pares —iguales— o conjunto de relaciones que tienden puentes entre los «diferentes», esto es, entre clases, entre razas, entre pobres y ricos.

Teniendo en cuenta las cuestiones anteriores diremos que una ONL es socialmente responsable a partir de las dos funciones planteadas en el apartado anterior y atendiendo a las siguientes condiciones.

Primero, como condición necesaria, una ONL será socialmente responsable si utiliza adecuadamente los recursos que dispone. La utilización adecuada de los recursos

será porque la ONL: 1) asigna eficientemente de los recursos; 2) es eficaz en el cumplimiento de sus objetivos; y 3) sus decisiones se toman a partir del diálogo con sus grupos de interés²³.

Segundo, desde el papel de activos sociales que generan beneficios sociales colectivos (Marcuello *et al.* 2007), habrá que valorar los fines y su funcionamiento de las ONL y su capacidad para ser socialmente responsable. Desde el punto de vista de sus fines:

1. Sus objetivos y orígenes: habrá que distinguir si la organización es solo una mera productora de servicios o sus fines adoptan una posición que trasciende más allá de los servicios e ideas y se propone la búsqueda de la justicia social. Esto es, diremos que una ONL será más socialmente responsable cuando actúa en el sistema social para transformar a una mejor sociedad con una visión a largo plazo.
2. Sus promotores y destinatarios: si la organización es un medio para tender puentes entre las necesidades y las soluciones entre personas.

Desde el punto de vista de su funcionamiento y gestión:

1. El alcance: desde los postulados iniciales y los resultados de sus actividades, será más beneficiosa socialmente si repercuten en «otros» en lugar de quedarse en un «para sí» cerrado.

²³ Desde su papel como proveedora de servicios deben darse las mismas condiciones que para la empresa. La búsqueda de un desarrollo sostenible exige a la ONL el diálogo con los grupos de interés y la incorporación de las preocupaciones, medioambientales y sociales ya habituales: derechos humanos, laborales calidad del producto (trabajo, mercado, medioambiente y comunidad).

2. La permeabilidad de la entidad: si es flexible y está atenta a las necesidades, carencias, propuestas y otras iniciativas de otros actores de la sociedad.
3. La profesionalización: una organización formada únicamente por personal contratado no es una organización más profesional ni genera más beneficios sociales. Entendemos que una organización que mantiene un equilibrio sobre el número de empleados remunerados y su base social (socios/voluntarios) y garantiza la formación necesaria para el desempeño de las tareas de ambos colectivos será una ONL más eficaz socialmente y actúa bajo procesos de gestión planificados y evaluados.
4. Sus fuentes de financiación: han de ser coherentes con su misión y deben asegurar la autonomía de la organización.
5. Forma de decisión: si la organización favorece tanto la toma de decisiones democrática, con estructuras que facilitan la comunicación interna, como la participación plural y sea co-responsable en las tareas.
6. Globalización/localización: independientemente del tamaño de la organización una entidad es «más grande» y socialmente más eficiente ya que promueve vínculos externos y participa en redes más amplias, desde plataformas, federaciones, ya sean nacionales o internacionales.
7. Transparencia: deben ser claros sobre sus actuaciones y una explicación de los resultados conseguidos, de los fracasos y de sus apuestas de futuro.

3.1. **Las organizaciones no lucrativas, la empresa y la responsabilidad social corporativa**

En la literatura sobre responsabilidad social corporativa, en numerosas ocasiones se hace referencia a las ONL, principalmente, como mediadoras entre la empresa y la sociedad, o dicho de otro modo, como interlocutoras de los grupos de interés de la sociedad con la empresa. Por otro lado, en la práctica y la teoría, las ONL actúan como «vigilantes» (*watchdogs*)²⁴ de las promesas de la empresa acerca de responsabilidad social corporativa.

Estas dos situaciones no son algo nuevo para las ONL y es otro de los papeles a desempeñar por las ONL en el marco de la responsabilidad social. De nuevo se va a dar la relación propuesta de Bryce, ya que la delegación de la sociedad en las ONL sobre la gestión de los bienes y recursos públicos (asuntos públicos) tiene también asociado la representación de sus intereses y la vigilancia de los acuerdos con otros agentes de la sociedad.

En el primer caso, si la empresa quiere llevar adelante una gestión basada en los grupos de interés tiene que buscar interlocutores en la comunidad o sociedad. Por lo general, la Administración Pública será la representante natural de los intereses de los ciudadanos y en el proceso de identificación de los grupos de interés tiene identidad suficiente para formar un grupo de interés propio. Sin embargo, las ONL complementan a la Administración Pública al aportar más pluralidad y puntos de vista, de forma que, en ocasiones, la Administración Pública y las ONL son

²⁴ Berger, Cunningham y Drumwright (2004) y Tienne, y Lewis (2005).

casi una misma voz y, en otras, pueden estar representando intereses opuestos o complementarios. Un ejemplo es el caso de la política medioambiental de la empresa. El cumplimiento de la ley y disponer de certificaciones externas puede no ser suficiente para asegurar unas actuaciones respetuosas con el medioambiente en determinados lugares. El diálogo con ONL especializadas en ecologismo y defensa del medioambiente locales puede garantizar un mayor equilibrio y mejoras para la colectividad.

En el segundo caso, el papel que se otorga a las ONL es de ser vigilantes e incluso certificadoras de los compromisos de la empresa. Aquí las relaciones establecidas son cuando menos complejas. Setem a partir de su participación en la campaña internacional «Ropa Limpia» es una ONGD que ha actuado como vigilante de las políticas de responsabilidad social corporativa en los talleres textiles que Inditex subcontrata en Marruecos. El papel de Setem significa que representa tanto a los intereses de los ciudadanos de España como a los ciudadanos de Marruecos en el cumplimiento de compromisos de Inditex pero con otras empresas.

En ambos casos la responsabilidad social de las ONL va más allá de las cuestiones exigidas en la responsabilidad social de las empresas. Los elementos planteados en el apartado anterior de que la ONL sea una entidad de proyección externa, permeable, participativa y transparente son básicos. Y si pensamos en las fuentes de financiación, la responsabilidad es mayor. Difícilmente es creíble una ONL que «vigile» a la empresa que le paga, aunque se esté haciendo con todas las posibles garantías. La independencia financiera de la ONL es un valor necesario para que las

relaciones con la empresa, ya sea como interlocutora o como certificadora, se establezcan a partir de los intereses de la sociedad/comunidad y no de las necesidades financieras de la ONL.

3.2. La confianza, la transparencia y las organizaciones no lucrativas

El apartado anterior nos lleva a destacar otro elemento sustancial: la confianza. Las ONL necesitan para desempeñar su tarea que la sociedad, socios, donantes, colaboradores, instituciones públicas confíen en ellas. En algunos casos, es más que complicado presentar cuantitativamente los resultados obtenidos o incluso pueden parecer tan escasos que es difícil justificar los recursos utilizados. En otros, como las ONG dedicadas a la Cooperación al Desarrollo, los proyectos se realizan en otros países de modo que los costes de control y evaluación de los resultados son muy elevados por lo que sólo queda confiar en la ONGD.

A pesar de estas desventajas, encontramos que en la mayoría de las encuestas en las que se pregunta por la confianza de los ciudadanos en diferentes instituciones las ONG son las organizaciones mejor valoradas²⁵ y esto ocurre tanto en España como en otros países²⁶. Las ONG son

²⁵ En el barómetro del CIS de octubre de 2006 en la pregunta ¿En qué medida confía Ud. en cada tipo de institución, en una escala de 0 a 10, en la que el 0 significa «ninguna confianza» y el 10 «total confianza»? el valor dado a las ONG era de 5,9 frente al 4,3 de las organizaciones empresariales, y la distribución del los porcentajes con una valoración entre 7-10 era del 37,9% para las ONG mientras que para las organizaciones empresariales era de un 10,8%.

²⁶ Noviembre 2005 <https://www.charity-commission.gov.uk/Library/spr/pdfs/surveytrustpt.pdf>

conscientes de que, en general, son instituciones bien consideradas desde el punto de vista de la confianza, pero también son conscientes que esta confianza es muy frágil. La reputación, el saber hacer, la cercanía, los valores que defienden, la eficiencia y la eficacia son elementos que sostienen la confianza pero ésta puede desaparecer por una información errónea o incluso por la mala actuación de otras ONL. Asimismo, la sociedad y los colectivos que se relacionan o no con las ONL, cada día son más conscientes de que no es suficiente una confianza «ciega» sino que las ONL han de ser «de confianza». Por ello la transparencia y la rendición de cuentas debe ser una seña de identidad de las ONL.

Tal vez, la cuestión de la transparencia y la rendición de cuentas tienen mayor desarrollo en el ámbito de la praxis desde las ONL que en el ámbito académico. Hay un gran número de experiencias, tanto de reflexión como de actuación, por diferentes instituciones no lucrativas. A nivel internacional destacan One World Trust, Independent Sector, International Transparency, Global Reporting Initiative y a nivel nacional, Fundación Lealtad y la Coordinadora de ONGD-E, entre otras.²⁷

En junio de 2006 se firmó por 11 de las ONG internacionales más grandes la «Carta de Rendición de Cuentas de Organizaciones no Gubernamentales Internacionales»²⁸, donde todavía quedan pendientes de conocer los mecanismos de control y aplicación, pero es un paso muy importante y un referente para otras ONL. Esta carta sirve para introducir una breve reflexión entre ser

transparente y rendir cuentas. En el documento se hace referencia a la transparencia e indican que:

Nos comprometemos a ser abiertas, transparentes y honestas en cuanto a nuestras estructuras, políticas, actividades y a nuestros objetivos. Estaremos en contacto con nuestros grupos de interés para informarles sobre nuestra organización, poniendo, además, informaciones a disposición de la opinión pública.

Mientras que en la rendición de cuentas dicen que:

Cumpliremos los requisitos pertinentes de gobierno, contabilidad financiera y rendición de cuentas en todos los países en los que estemos establecidos o en los que contemos con actividades. Al menos una vez al año presentaremos un informe sobre nuestras actividades y resultados.

Podemos entender que estas entidades proponen que la transparencia va más allá de la rendición de cuentas, puesto, que consideran que es una actitud y una disponibilidad real de información tanto por iniciativa de la ONL como por petición de agentes externos. En cambio, la rendición de cuentas supone la realización de informes públicos sobre sus impactos, procesos, estructuras de gobierno y fuentes de financiación. Esto es, se entiende que la rendición de cuentas es una valoración y evaluación de la entidad tanto hacia los agentes internos como externos y más allá de las legislaciones de los países en los que trabajan. Esta diferencia hay que valorarla, tal y como afirma para el caso de las fundaciones el Aspen Institute Nonprofit Sector Strategy Group (2002) «la experiencia ha mostrado que las fundaciones son más eficaces cuando operan abiertamente y rinden cuentas». La apertura y la transparencia permi-

²⁷ Nonprofit Sector Strategy Group, (2002): «Foundation Accountability and Effectiveness», The Aspen Institute, Statement for public discussion.

²⁸ <http://news.amnesty.org/index/ENGPOL306062006>

ten que la ONL sea conocida por el conjunto de la sociedad y no sólo por sus usuarios o partícipes favoreciendo la permeabilidad de la entidad y su capacidad de conocer y atender a nuevas necesidades. La rendición de cuentas es un acto de responsabilidad en el que la ONL evalúa y comunica sus logros, sus fallos y sus planes de mejora.

Si acudimos a la literatura académica el debate y la reflexión sobre la transparencia y la rendición de cuentas en el ámbito de las ONL ha recibido gran atención²⁹. Los enfoques son muy diversos pero todas parecen coincidir en definir la rendición de cuentas (*accountability*) como un concepto relacional³⁰ de modo que refleja las relaciones entre los actores de la organización y el entorno social e institucional (Ebrahim, 2005). Así, se puede poner el acento en los actores externos «la rendición de cuentas son los medios por los que los individuos y organizaciones informan a una autoridad reconocida (o autoridades) y se responsabilizan de sus acciones» (Edwards y Hulme, 1996, p. 967) o «proceso por el cual los actores se responsabilizan de sus acciones» (Fox y Brown, 1998, p. 12) mientras que hay otro enfoque que propone que la rendición de cuentas tiene un carácter más interno (Cornwall, Lucas y Pasteur, 2000).

En todo caso, la rendición de cuentas no puede reducirse solamente a la elaboración de informes si no que es algo más, es un proceso en el que hay que definir a quién rendir cuentas, quién lo hace y el cómo. Entre los diferentes textos destacan los de Ebrahim (2003) y (2005) como los más interesantes y clarificadores. El autor

sugiere la utilización de mecanismos integradores y globales y la necesidad de ver el proceso de rendir cuentas como un momento de aprendizaje para la entidad. Según Ebrahim el fin último de rendir cuentas es aprender y mejorar.

Así, de forma general, se puede entender la rendición de cuentas como un proceso en el cual la ONL debe decidir quiénes son los actores, tanto internos como externos, a los que debe rendir cuentas. Como ya hemos indicado al comienzo, los grupos de interés de las ONL son numerosos en categorías y en número de personas afectadas por sus actuaciones. La ONL tendrá que establecer quiénes son los responsables de llevar adelante el proceso y si se diseña permitiendo la participación de grupos de interés específicos. En el cómo habrá que tener en cuenta si es un proceso de carácter interno/externo, cómo se va a explicitar y si es un cumplimiento del marco legal, de la norma habitual o es propio de la organización. Además, desde un enfoque de responsabilidad social, las ONL deberían facilitar la participación de los grupos de interés, sobre todo, los usuarios en la rendición de cuentas, disponer de un proceso sistematizado y formalizado con proyección externa.

4. DOS ESCENARIOS ESPECIALES: LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES INTERNACIONALES Y EL MERCADO DE LOS DONANTES

Hasta el momento las cuestiones anteriores se han planteado de forma general sobre el sector no lucrativo. En este apartado se van a destacar dos escenarios de actuación especiales:

²⁹ Brown y Moore (2001) Connolly y Hyndman (2004), Keating y Frumkin (2003), Najam (1996) y Torres y Pina (2003).

³⁰ Ospina, Día y O'Sullivan (2002).

- Las organizaciones no gubernamentales internacionales (INGO) cuyo número en los últimos diez años se ha multiplicado por más de tres y si lo comparamos con los datos de principios de siglo xx se ha multiplicado por mil;
- El incremento de la competencia en el mercado de las donaciones y la mercantilización de las ONL originada por la búsqueda de financiación.

4.1. Organizaciones no gubernamentales internacionales (INGO)

Según el informe de One World Trust (2003)³¹ las INGO «son organizaciones no lucrativas con sedes nacionales en más de un país. Están formadas por organizaciones no lucrativas nacionales que se estructuran como federaciones y confederaciones y las sedes nacionales tienen diferentes grados de autonomía.

La INGO tradicional es una organización que provee de servicios sociales a grupos vulnerables, sin embargo, también pueden ser INGO grupos de presión que representan, por ejemplo, intereses de asociaciones empresariales, sindicatos, y conferencias internacionales». Asimismo, según el informe de One Word Trust (2005) el volumen de ayuda al desarrollo que gestionan el conjunto de INGO es mayor que el que gestiona la ONU y en los últimos

10 años se ha pasado de alrededor de 13.000 INGO a más de 47.000. Además, 160 INGO de EE.UU operan en todos los países en vías de desarrollo, y recaudan 3 billones de dólares de contribuciones privadas y más de 1,5 billones de dólares de subvenciones públicas cada año.

Tanto por el crecimiento experimentado en el número de INGO como por el incremento del volumen de recursos que gestionan está claro que el papel de las INGO no es una cuestión menor en el panorama internacional. Solamente las cifras de algunas entidades ya son respetables, el número de socios de Amnistía Internacional es más de 1,8 millones y con colaboradores en más de 150 países³², Greenpeace tiene más de 3 millones de socios y Oxfam International trabaja en más de 100 países y colabora con más de 3.000 organizaciones locales en los países en vías de desarrollo³³. El papel de las INGO en materia de cooperación al desarrollo tiene ya su propia discusión, en este apartado sólo se proponen algunas preguntas relacionadas con la responsabilidad social y estas organizaciones:

1. ¿Hasta dónde llega la influencia de algunas INGO sobre gobiernos en países de desarrollo y qué debe exigirse a estas entidades? Se está dando la circunstancia de que hay INGO que financian los programas públicos de algunos servicios, como por ejemplo educación o sanidad, de los gobiernos en estos países. Se puede deducir que la capacidad para modificar las políticas, los objetivos o imponer condiciones para la recepción de la ayuda es bastante amplia.

³¹ «International NGOs son organizaciones no lucrativas con sedes nacionales en más de un país. Están formadas por ONL nacionales que se estructuran como federaciones y confederaciones y las sedes nacionales tienen diferentes grados de autonomía. La ONL tradicional es una organización que provee de servicios sociales a grupos vulnerables. Sin embargo, también pueden ser INGOs grupos de presión que representan, por ejemplo, intereses de asociaciones empresariales, sindicatos, y conferencias internacionales».

³² www.amnestyinternational.org

³³ www.oxfam.org/

2. Si se diera la circunstancia de que unas pocas INGO son las que concentran la mayor parte de la ayuda internacional que llega a un continente, se está produciendo una concentración de poder similar al de las multinacionales. ¿Por tanto, quién o mejor dicho qué organismos tienen capacidad suficiente para evaluar y controlar la tarea desarrollada por estas entidades?
3. ¿La base social de las INGO tiene capacidad y herramientas suficientes para ejercer un control y participar en las decisiones de las INGO? O las burocracias que se han creado impiden la participación conscientemente y es una tarea extremadamente complicada.

Tal vez, la cuestión de la base social sea el punto fundamental que diferencia a las INGO de la gran corporación. El modelo de estructura organizativa de las INGO mayoritariamente es federativo. Casi todas las grandes INGO se articulan a partir de grupos locales que van teniendo representación en los diferentes niveles. De forma, que la sede central actúa como un sistema de autorregulación y de fijación de los estándares de funcionamiento, mientras que las sedes locales están formadas por la base social que deciden los proyectos a desarrollar, el destino de sus propios fondos, establecen la colaboración con las contrapartes, etc.

Este modelo de funcionamiento descentralizado mitiga los problemas derivados del tamaño actual de algunas de estas entidades. Por otro lado, disponer de un gran tamaño les permite dialogar con grandes empresas, con gobiernos y organismos internacionales en unas condiciones más equitativas.

En este contexto, la iniciativa de la «Carta de las ONGD internacionales» sobre la transparencia y la rendición de cuentas

es una buena noticia y una necesidad. Es un paso para la autorregulación del sector aunque sólo se trate de once entidades aunque tal vez son las más preparadas para darlo y así poder crear una norma de convivencia para el conjunto de las INGO.

4.2. Donantes y organizaciones no lucrativas

En los casos de ONL en los que los servicios son gratuitos o a un precio inferior a su coste, la ONL necesita disponer de una financiación suficiente y, a poder ser, estable que le garantice la prestación de los servicios. Las subvenciones públicas son una opción y las donaciones de particulares y empresas otra. Así, una parte importante de las ONL no compiten por la prestación de los servicios a los usuarios (son más de los que pueden atender) si no que se ven obligadas a coordinarse y colaborar para poder llegar a más personas y así prestar un servicio más adecuado y ser más eficientes. Para una parte importante de las ONL, la competencia se produce para obtener financiación y recursos en general. Esta competencia, dado que las ONL han aumentado en número y tamaño, se ha incrementado cada vez más. Las subvenciones públicas y las donaciones privadas no han crecido con el mismo ritmo que las necesidades de las ONL, por lo que la búsqueda de fondos es una cuestión de supervivencia. Las expectativas tanto para las entidades españolas como para las europeas es que las subvenciones públicas no van a aumentar³⁴, mientras que los costes fijos sí.

³⁴ En España se da la circunstancia de que se acaba de aprobar la ley de Dependencia que puede significar un incremento de la «subcontratación» de ONL para la prestación de servicios sociales.

En este contexto, las estrategias son varias, pero en la medida que las ONL requieren de más fondos privados, el mercado de las donaciones cada vez es más competitivo y hay que acudir a estrategias de «mercado» para convencer y atraer a los donantes. Estas estrategias pueden llevar a situaciones no deseadas: 1) el aumento de los gastos para captar fondos por encima de los gastos destinados a proyectos; o, 2) el incremento de la venta de servicios comerciales destinados exclusivamente para financiar la actividad no lucrativa (Weisbrod, 1998).

En el segundo caso, ya ha habido aportaciones previas (Tuckman, 1998; Young, 1998) que señalan que la «mercantilización» de las ONL, debido al incremento de las actividades comerciales, puede suponer una pérdida de sus señas de identidad. De forma que la actividad comercial va ganando importancia en la entidad en detrimento de la actividad no lucrativa.

El incremento de los gastos para captar fondos se refiere tanto a los gastos de publicidad como a las actividades específicas de captación de fondos. En algunas entidades esta situación se agrava cuando los métodos publicitarios se adaptan a la publicidad habitual de los bienes de consumo y se busca el impacto-respuesta inmediata, en lugar de la sensibilización y formación de los destinatarios del anuncio.

De esta forma, la Coordinadora de ONGD-E aprobó en 1998 su código de conducta con un apartado dedicado especialmente a «Pautas comunicativas, publicidad y uso de imágenes» y dice entre otros muchos aspectos:

Evitar los mensajes e imágenes catastrofistas, idílicas, generalizadoras y discriminatorias. Mensajes e imágenes que expresan una superioridad del Norte y/o que presentan a la

gente del Sur como objetos de nuestra pena y no como socios en el trabajo conjunto de desarrollo.

Este Código adoptado por una mayoría ONGD en España trata muchos otros temas y nos lleva a destacar la importancia del desarrollo de códigos de conducta en otros sectores como forma de establecer modelos de referencia y autorregulación no sólo para la captación de fondos, sino para asegurar la coherencia entre los medios y los fines mencionada en el apartado anterior.

5. CONCLUSIONES

La reflexión sobre la responsabilidad social de las ONL es un tema complejo dada la heterogeneidad de estas entidades y requiere una discusión tanto por: los protagonistas, las propias ONL, las empresas, y las personas responsables de desarrollar políticas que afectan al sector³⁵.

En este trabajo se han presentado un conjunto de elementos que podrían ser tenidos en cuenta este debate. Dada la diversidad de estas organizaciones concluimos que la definición que engloba al sector es aquella que considera a las ONL como entidades privadas cuya característica principal es que tienen prohibido el reparto del beneficio entre sus miembros-promotores (Hansmann 1980).

Debido a su heterogeneidad tanto de forma jurídica, actividad, grupos de interés, como de tamaño, el argumento principal ha sido justificar que las ONL responsables socialmente son aquellas cuyo objetivo final es

³⁵ No se ha hecho ninguna referencia explícita a los partidos políticos que como tales también son Organizaciones No Lucrativas.

mejorar el bienestar de las personas y de la sociedad/comunidad en la que trabajan, mediante la provisión de bienes y servicios. De forma que las ONL tienen entre sus funciones asumir la gestión de determinados asuntos públicos (recursos y bienes) que la sociedad/comunidad delega en ellas.

Desde una perspectiva de capital social se han propuesto una serie de condiciones para afirmar que una ONL es responsable socialmente. Para ello, se hace referencia tanto a los fines como a los medios. Sobre los fines, una ONL será socialmente eficiente si busca transformar las causas de los problemas sociales que prevé y planifica, en lugar de sólo paliar las consecuencias, avanzando hacia la justicia social. Y, además, que los medios utilizados sean coherentes con los fines, con un trabajo hacia el entorno, para «otros», atenta a las necesidades actuales y futuras de la sociedad, con procesos de participación y toma de decisiones plurales y co-responsables, profesionales, con una base social amplia y participativa y cuyas fuentes de financiación sean coherentes con sus objetivos y, todo esto, desde la transparencia y la rendición de cuentas.

Esto no quiere decir que todas las ONL deben actuar así. Está claro que son entidades privadas y que sus miembros son los responsables últimos de las actuaciones de la entidad. Sin embargo, desde el momento que reciben subvenciones públicas o apoyos públicos mediante infraestructuras e incentivos fiscales nos debemos preguntar en qué casos las entidades tienen más responsabilidad social. Probablemente no se producen las mismas circunstancias en una pequeña asociación filatélica, una fundación dedicada a la atención de discapacitados, una ONL internacional o una cooperativa de viviendas.

De acuerdo con las preguntas planteadas al comienzo queda todavía pendiente de responder la tercera pregunta: ¿las ONL deberían cumplir con «obligaciones» y condiciones de responsabilidad social similares que para la empresa? Tal vez, para poder responder la pregunta debe ser reformulada de la siguiente forma: ¿las condiciones planteadas en los apartados anteriores para hablar de responsabilidad social en el ámbito de las ONL deberían ser las mismas para la empresa?

Está claro que no es una respuesta sencilla, aunque desde una posición idealista sí. Si entendemos que la empresa es una organización donde se suman las voluntades, recursos y el esfuerzo de personas que quieren llevar adelante un proyecto en común, es decir, si se cumplen las siguientes condiciones: 1) si las empresas son una expresión de la capacidad de organizarse las personas y la sociedad, donde cada partícipe contribuye a la acción colectiva con diferentes tipos de recursos, financieros, conocimientos y habilidades con la espera de recibir una contrapartida explícita por su aportación a la acción colectiva, y, 2) si las empresas requieren para su funcionamiento la utilización de recursos públicos, y su actividad va a tener externalidades tanto positivas como negativas sobre la sociedad/comunidad en la que trabaja, entonces las empresas son organizaciones económicas y sociales a la vez, con una función económica y social que cumplir.

Así, la propuesta del Pacto Mundial de las Naciones Unidas de 1999 es una buena forma de responder a la pregunta. «El Pacto Mundial de las Naciones Unidas es una iniciativa de compromiso ético y destinada a que las entidades de todos los países acojan como una parte integral de su es-

trategia y de sus operaciones, diez Principios de conducta y acción en materia de Derechos Humanos, Trabajo, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción. Su fin es promover la creación de una ciudadanía corporativa global, que permita la

conciliación de los intereses y procesos de la actividad empresarial, con los valores y demandas de la sociedad civil, así como con los proyectos de la ONU, Organizaciones Internacionales sectoriales, sindicatos y ONG³⁶.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN A. A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production information cost, and economic organization», *American Economic Review*, 62 (5), pp. 777-795.
- ALESINA, A. y LA FERRARA E. (2000): «Participation in Heterogeneous Communities», *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), pp. 847-904.
- ANHEIER, H., KALDOR, M.H. y GLASIUS, M. (eds.) (2006): *Global Civil Society 2006/7*, Sage Publications, Londres.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (2006): *Manual para la elaboración de las Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social: Cooperativas y Mutuas*, CIRIEC, Valencia.
- BELLOSTAS, A, MONEVA, J.M., MARCUELLO, Ch., MARCUELLO, C. (2002): *Mimbres de un país. Sociedad civil y sector no lucrativo en Aragón*. Prensas Universitarias de Zaragoza.
- BEN-NER, A. (1986): «Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?», in S. ROSE-ACKERMAN (ed.) *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, New York.
- BERGER I.E., CUNNINGHAM P.H., DRUMWRIGHT M.E. (2004): «Social alliances: Company/nonprofit collaboration», *California Management Review* 47 (1), pp. 58-90.
- BOIX, C. y POSNER, D. (2000): «Capital social y democracia», *Revista Española de Ciencia Política*, 2, pp. 159-185.
- BOURDIEU, P. (1986): «Forms o capital», in *Handbook of Theory and Research for the Sociology o Education*, John G. Richardson, ed. Westport, CT, Greenwood Press, pp. 241-260.
- BROWN, D. L. y MOORE, M.H. (2001): «Accountability, Strategy, and International Nongovernmental Organizations», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30 (3), pp. 569-587.
- BRYCE, H. J. (2006): «Nonprofits as Social Capital and Agents in the Public Policy Process: Toward a New Paradigm», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35 (2), pp. 311-318.
- CASTRO M. (2005): «La Responsabilidad Social de las Empresas, o un nuevo concepto de empresa», *Revista de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, 53, pp. 29-51.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): «Economía Social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas» en CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 37, pp. 7-35.
- COLEMAN (1988): «Coleman, J. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94, (supplement), pp. 95-120.
- CONNOLLY, C. y HYNDMAN, N. (2004): «Performance Reporting: A Comparative Study of British and Irish Charities», *The British Accounting Review*, vol. 36, pp. 127-154.
- CORNWALL, A., LUCAS, H., y PASTEUR, K. (2000): «Introduction: accountability through participation: developing workable partnership models in the health sector», *IDS Bulletin*, 31 (1), pp. 1-13.
- CUTT, J. y MURRAY, V. (2000): *Accountability and Effectiveness Evaluation in Non-Profit Organizations*, Routledge, London.
- EBRAHIM, A. (2003): «Accountability In Practice: Mechanisms for NGOs», *World Development*, 31 (5) pp. 813-829.
- EBRAHIM, A. (2005): «Accountability Myopia: Losing Sight of Organizational Learning», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 34 (1), pp. 56-87.
- EDWARDS, M. y HULME, D. (1996), «Too close for comfort? The impact of official aid on governmental organizations», *World Development*, 24 (6), pp. 961-973.
- EVERS, A. y LAVILLE, J.L. (2004): *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar, Cheltenham.

³⁶ <http://www.pactomundial.org/>

- FAMA, E. F. y JENSEN, M. C. (1983a): «Separation of ownership and control», *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 301-325.
- FAMA, E. F. y JENSEN, M. C. (1983b): «Agency problems and residual claims», *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 327-350.
- FOX, J. A., y BROWN, L. D. (Eds.). (1998): *The struggle for accountability: The World Bank, NGOs, and grassroots movements*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- HANSMANN, H. B. (1980): «The role of nonprofit enterprise», *The Yale Law Journal*, 89(5), pp. 835-901.
- HANSMANN, H. B. (1987): «Economic Theories of Nonprofit Organization», in *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, W. W. Powell (ed.), Yale University Press, New Haven.
- HANSMANN, H. B. (1996): *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- HERRANZ BASCONES, R. (2005): «Las Organizaciones no Gubernamentales», AECA.
- HOOGHE, M. (2003): «Participation in voluntary associations and value indicators: the effect of current and previous participation experiences», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32(1), pp. 47-69.
- JORDANA (2000): «Instituciones y capital social ¿qué explica qué?», *Revista Española de Ciencia Política*, 2, pp. 187-210.
- KEATING, E. y FRUMKIN, P. (2003): «Reengineering Nonprofit Financial Accountability: Toward a More Reliable Foundation for Regulation», *Public Administration Review*, 63, (1), pp. 3-15.
- MARBÁN GALLEGU (2000): «Estructura económica y organizativa de las entidades voluntarias en España», *Economistas*, 83, pp. 124-136.
- MARCUELLO C. MARCUELLO Ch., BELLOSTAS, A. y MOÑEVA J.M. (2007): *Capital Social y Organizaciones No Lucrativas. El caso de las ONG para el Desarrollo*, Fundación BBVA, Bilbao.
- MORLEY, J. (2006): «For-Profit and Nonprofit Charter Schools: An Agency Costs Approach», *The Yale Law Journal*, 115, pp. 1784-1821.
- NAJAM, A. (1996): «NGO accountability: a conceptual framework», *Development Policy Review*, vol. 14, pp. 339-353.
- OFFE y FUCHS (2003): «¿ Se halla en declive el capital social? El caso alemán? En PUTNAM, R.D. (ed.): *El declive del capital social*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- OSPINA, S., DÍAZ, W. y O'SULLIVAN, J.F. (2002): «Negotiating Accountability: Managerial Lessons From Identity-Based Nonprofit Organizations», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31, (1), pp. 5-31.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: the collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, Nueva York.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2003): «El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo», AKAL, Economía Actual.
- ROSE-ACKERMAN S., (1996): «Altruism, Nonprofits, and Economics» *The Journal of Economic Literature* 34, pp. 701-728.
- RUIZ OLABUENGA, J.I. (dir.) (2000): *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBVA, Bilbao.
- RUIZ OLABUENGA, J.I. (dir.) (2006): *El sector no lucrativo en España. Una visión reciente*, Fundación BBVA, Bilbao.
- SALAMON et al. (2001): *La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992) «In search of the nonprofit sector II: The problem of classification», *Working Papers Number 3*, The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies.
- SALAMON, L. M. y SOKOLOWSKI, S.W. y asociados (2004): *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector. Volume two*, Kumarian Press, Inc., Bloomfield.
- SMITH, G., MALONEY, W. y STOKER, G. (2004): «Building social capital in city politics: scope and limitations at the inter-organisational level», *Political Studies*, 52, pp. 508-530.
- TIENNE, K. B. y LEWIS L. W. (2005): «The Pragmatic and Ethical Barriers to Corporate Social Responsibility Disclosure: The Nike Case», *Journal of Business Ethics*, 60, (4), pp. 359-376.
- TORRES, L. y PINA, V. (2003): «Accounting for accountability and management in NPOs. A comparative study of four countries: Canada, the United Kingdom, the USA and Spain», *Financial Accountability & Management*, vol 19 (3), 265-284.
- TUCKMAN, H. P. (1998): «Competition, commercialization, and the evolution of nonprofit organizational structures» *Journal of Policy Analysis and Management* 17 (2) PP. 175-194.
- WEISBROD, B.A. (1975): «Toward a theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy», in *Altruism, Morality and Economic Theory*, ed. E. Phelps, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- WEISBROD, B.A. (ed.) (1998): «Special Issue: The Commercialism Dilemma of the Nonprofit Sector» *Journal of Policy Analysis and Management* 17(2).
- WILLIAMSON, O. E. (1983): «Organization form, residual claimants, and corporate control», *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 351-366.
- YOUNG, D. R. (1998): «Commercialism in nonprofit social service associations: Its character, significance, and rationale», *Journal of Policy Analysis and Management* 17 (2), pp. 278-297.

El compromiso social de la banca alternativa

De forma tradicional las entidades bancarias han asumido un *compromiso económico* frente a ahorradores e inversores, canalizando sus fondos hacia los destinos más productivos en términos monetarios. Sin embargo, la actividad de intermediación puede también integrar un *compromiso social*, e incluso priorizarlo frente a aquél. Esta alternativa poco convencional del negocio bancario (banca alternativa o, también, banca ética, social o solidaria) minora la obtención de resultados económicos, pero dinamiza la utilidad social de la intermediación, haciéndola particularmente atractiva para ahorradores e inversores socialmente responsables y para aquellos prestatarios que permanecen al margen de la financiación bancaria tradicional. Este artículo analiza las características que distinguen a la banca alternativa de la banca tradicional, a partir de un desarrollo teórico de conductas de intermediación con consecuencias en la práctica bancaria. Se plantean algunos indicadores que consideramos relevantes para medir el grado de compromiso social adquirido en la actividad de intermediación. Por último, se introducen algunas reflexiones sobre la necesidad de evaluar, con criterios distintos a los habituales, el rendimiento no exclusivamente monetario de la banca alternativa.

Tradizioz, banku-erakundeek konpromiso ekonomikoa hartu izan dute aurreztaille eta inbertitzailerekin, eta haien fondoak ekonomikoki emankorren diren xedeetara bideratu dituzte. Nolanahi, bitartekotza-jarduerak konpromiso soziala ere barne har dezake, eta, are gehiago, baliteke horri lehentasuna ematea ere, konpromiso ekonomikoaren gainetik. Banku-negozioan oso ohikoa ez den alternatiba honek (Banku alternatiboa edo baita Banku etiko, sozial edo solidarioa ere) murriztu egiten ditu irabazi ekonomikoak, baina, era berean, bitartekotzaren onura soziala dinamizatzen du, eta bereziki erakargarri egiten du sozialki arduratsu diren aurreztaille eta inbertitzaileentzat, bai eta banku-finantzaketa tradizionaletik kanpo dauden mailegu-hartzaileentzat ere. Artikulu honetan, Banku alternatiboaren eta Banku tradizionalaren arteko aldeak aztertzen dira, bankuen jardunean ondorioak dituzten bitartekotza-jokaeren garapen teorikotik abiatuta. Bitartekotza-jardueran hartutako konpromiso sozialaren maila neurtzeko garrantzitsuak iruditzen zaizkigun hainbat adierazle proposatu ditugu. Azkenik, hainbat gogoeta egin ditugu Banku alternatiboaren etekinak —diruaz haratago doazenak— ohiko irizpidez bestelakoak erabilita ebaluatzeko beharraz.

Traditionally, banking entities have engaged in an economic commitment with savers and investors channelling their funds towards the most productive investments in the market. However, banking intermediation can also include a social commitment which may even take priority over the economic commitment. This alternative, atypical in banking (alternative banking, also known as ethical, social or sustainable banking), narrows economic profit margins, while enhancing the social utility of the intermediation, making it particularly attractive for socially responsible savers and investors. This article analyses the major differences between alternative and traditional banking, based on a theoretical study of the code of conduct which has consequences in banking practice. We introduce several indicators to measure, specifically, the acquired degree of the social commitment in the banking intermediation. Finally, we consider the necessity of evaluating the benefits of the alternative banking activity using variables other than the habitual ones.

ÍNDICE

1. El potencial económico y social de la intermediación bancaria
 2. Banca alternativa frente a banca tradicional
 3. Indicadores del compromiso social en la intermediación bancaria
 4. Rentabilidad y utilidad social
 5. Conclusiones
 6. Anexos
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: responsabilidad social corporativa, banca alternativa, utilidad social

N.º de clasificación JEL: G21, M14

1. EL POTENCIAL ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA

La literatura económica proporciona diversos estudios teóricos y empíricos sobre la contribución del sector financiero al crecimiento económico. Algunos autores subrayan la influencia decisiva que tiene el sistema bancario (Goldsmith, 1969; Vogel, 1979; Porter, 1992); otros, por el contrario, ensalzan los méritos del mercado bursátil frente al bancario (Allen y Gale, 1999). Alemania o Japón son exponentes de la primera tendencia; Estados Unidos o Reino Unido son los ejemplos más representativos de la segunda.

Conviene resaltar, sin embargo, que la semejanza de PIB per cápita de los cuatro países citados relativiza la cuestión de la preponderancia financiera mencionada. Un tercer enfoque más reciente (Levine y

otros, 2000), al que nos adherimos, sostiene que lo verdaderamente importante no es identificar el protagonismo del mercado bancario o del mercado bursátil como factor de crecimiento económico en una sociedad, sino asegurar que, en ella, se cumplen las condiciones necesarias para suministrar los servicios financieros claves:

- a) La evaluación *ex ante* de oportunidades de inversión, ejerciendo un control corporativo *ex post* de las inversiones financiadas.
- b) La gestión del riesgo, incluyendo el de liquidez, mediante la distribución del riesgo transversal, suavizándolo intertemporalmente y facilitando, en otros casos, su distribución intergeneracional.
- c) La disminución de los costes de movilizar recursos de una pluralidad heterogénea de agentes excedentarios,

canalizando su ahorro hacia las inversiones más productivas y reduciendo asimetrías de información asociadas a la delegación del control del ahorro.

Por tanto, la relación de causalidad con el crecimiento económico se establece en términos de la calidad con que el sistema financiero, en su conjunto, suministra a la sociedad los servicios financieros claves. Al respecto, los análisis de datos de panel y variables instrumentales muestran evidencia empírica suficiente de la idoneidad del mercado bancario para contribuir positivamente a su provisión (Beck y otros, 2000). Su contribución al desarrollo económico de una sociedad resulta incuestionable.

Pero si su importancia económica es evidente, con este artículo pretendemos subrayar la trascendencia social de la intermediación bancaria, con relativa frecuencia postergada ante su relevancia económica. Al mediar entre las unidades que desean ahorrar o invertir sus fondos y las unidades que necesitan tomar fondos prestados, las entidades bancarias influyen y se dejan influir por la sociedad en la que interactúan. De este modo, su contribución trasciende lo simplemente económico y alcanza una dimensión social. En particular, nos referiremos a la actividad de intermediación que desarrollan las entidades de depósito. Y ello por dos razones principales: *a)* la intensa labor de intermediación que ejercen en el sistema financiero español¹; *b)* tener reservada por ley, de forma exclusiva y ex-

cluyente, la captación de fondos del público, que aplican, por cuenta propia, a la concesión de préstamos y a otras operaciones activas de similar naturaleza.

En realidad, al recibir dinero de los agentes excedentarios, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito pasan a detentar el control sobre su destino final. Salas (2006) señala el carácter fungible del dinero y la discrecionalidad con la que lo emplean las entidades, sobre todo, por la dificultad que tienen los prestadores de fondos para supervisar su uso. La tutela del ahorro y la capacidad de inversión les son conferidas como entidades especializadas y, en buena medida, dicha atribución se basa en la confianza que inspira tanto su competencia profesional, como el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

En este sentido, el compromiso tradicional que las entidades de depósito han asumido frente a sus prestadores de fondos ha sido, exclusivamente, un compromiso económico: el de canalizar el dinero hacia las inversiones más lucrativas del mercado, remunerando a ahorradores e inversores de forma suficiente para mantener su preferencia frente a otros destinos rentables.

Sin embargo, esta obligación contraída con ahorradores e inversores, sólo en términos económicos, resulta incompleta y desfasada para un sector creciente de la sociedad actual, que promueve un movimiento generalizado hacia una conciencia cívica y social, y que incide en la economía, en el comportamiento empresarial e, indudablemente, también en el uso del dinero.

Si la sociedad en su conjunto valora de forma positiva el comportamiento ético del individuo y de sus organizaciones, la óptica de empresa se traslada, bien por convicción, bien por presión social, hacia una

¹ Los 145 bancos, las 47 cajas de ahorros y las 83 cooperativas de crédito (datos a marzo de 2007) que operan en España proporcionan el 96,14% de la financiación total del sistema crediticio al sector privado residente y captan, a través de depósitos, el 99,74% de los recursos que el sector privado concede al sistema crediticio español (datos a mayo de 2007). Banco de España. *Boletín estadístico*.

concepción más weberiana que neoclásica. Desde este enfoque, la labor de intermediación bancaria puede y debe integrar también un compromiso social con los aportantes de fondos. Esta mayor exigencia de responsabilidad social dirige los fondos hacia destinos que buscan para el dinero un beneficio que trasciende lo exclusivamente monetario, con cesión de rentabilidad económica en favor de mayor utilidad social. Aspiraciones como equidad, justicia, dignidad, desarrollo sostenible, inclusión, ecología, respeto, transparencia, personas,..., quedarían bajo el amparo de esta obligación social que sólo algunas entidades bancarias contraen, de forma explícita, frente a sus aportantes de fondos. De cualquier modo, no es ésta la tendencia dominante en el escenario bancario actual.

En un contexto de ciudadanía activa que sin duda le favorece, la reorientación cívica del negocio bancario, todavía anecdótica, ofrece prometedoras perspectivas. El compromiso social que asuman las entidades bancarias y la fuerza con la que sepan transformar dicho compromiso en utilidad social serán, en nuestra opinión, factores tan determinantes de confianza y de prestigio bancario como lo son, actualmente, sus cuentas de resultados o sus calificaciones crediticias. Y lo que es más, los resultados sociales de su intermediación y la transparencia de su gestión, tradicionalmente opaca, conferirán a las entidades de mayor valor social el privilegio de poder tutelar, por mérito propio, el destino final del dinero que le confía un segmento progresivo de ahorradores e inversores socialmente responsables, mucho más selectivos y exigentes con el uso de los fondos que el cliente bancario tradicional. En realidad, interpretamos dicho compromiso social, me-

nos frecuente que el compromiso únicamente económico, como la contribución más valiosa de la intermediación bancaria a la responsabilidad social. No la única, por supuesto, pero sí la más singular y ambiciosa, por cuanto supone redefinir un negocio tradicionalmente presidido por parámetros económicos.

De la Cuesta (2004, 2006a) otorga a las entidades de depósito un enorme potencial de responsabilidad social y señala dos vertientes para su desarrollo: por un lado, la búsqueda de la responsabilidad ambiental y social en la gestión interna del banco, que impulsa, desde un punto de vista organizativo, iniciativas respetuosas con el medio ambiente (programas de reciclaje, ahorro energético, identificación y evaluación de riesgos medioambientales,...) y con las personas y la cultura (patrocinio de actividades artísticas, culturales, educativas, asistenciales, laborales, donaciones,...). La autora señala, además, una vertiente externa de responsabilidad social en banca: la que se deriva de su propia actividad de intermediación bancaria, «incorporando consideraciones ambientales y sociales en el diseño de productos, la política de créditos e inversión y, en definitiva, en la estrategia del negocio y en la asunción de riesgos», que tiende a facilitar un acceso universal de los servicios financieros, mediante su acercamiento por medio de los diferentes canales de distribución. El compromiso social al que nos venimos refiriendo se situaría en esta segunda vertiente. En nuestra opinión, su mayor complejidad de desarrollo y el grado de convicción que implica supone haber asumido, de forma implícita, la primera de las vertientes indicadas.

Pero, ¿hasta dónde llega el grado de compromiso social en la función de in-

intermediación? Y lo que es más importante ¿hasta qué punto una entidad está dispuesta a alterar las reglas del juego bancario y renunciar a sus aplicaciones más lucrativas con el fin de intensificar la utilidad social que puede reportar su actividad de intermediación?

Intentar responder a estas preguntas nos lleva a comparar, en primer término, los conceptos de banca alternativa y banca tradicional. Con este objetivo, el trabajo se estructura en los siguientes epígrafes: inicialmente se plantea un desarrollo teórico de conductas extremas de intermediación bancaria. A partir de él, se identifican, en términos comparativos, las características distintivas de la banca alternativa frente a la banca tradicional, destacando su objetivo empresarial, su perfil de clientela, la cartera de productos que ofrece al mercado y el estilo de su gestión. A continuación, sobre la base de su singularidad, se definen algunos indicadores que consideramos particularmente significativos para medir el grado de compromiso social adquirido por una entidad bancaria en su labor de intermediación. Por último, y de forma previa a las conclusiones del trabajo, se formulan algunas variables que pretendan aproximarnos al intrincado pero apasionante reto de evaluar el rendimiento, no exclusivamente monetario sino también social, de la banca alternativa.

2. BANCA ALTERNATIVA FRENTE A BANCA TRADICIONAL

En el contexto bancario actual difícilmente es posible maximizar, de forma simultánea, el compromiso económico (*rentabilidad del dinero*) y el compromiso social (*utilidad del dinero*) que puede reportar la

actividad de intermediación². Con relativa frecuencia, el destino más productivo en términos monetarios no siempre es compatible con condicionantes éticos o sociales, que establecen límites al uso del dinero.

Cabe, no obstante, plantear una combinación que pueda simultanear esta dualidad de compromisos, a través del par óptimo que defina las preferencias de ahorradores e inversores. La combinación elegida se materializará, finalmente, en una determinada política de crédito e inversión, en una política de riesgo y en una cartera de productos y servicios bancarios, diseñadas para dar efectivo cumplimiento a los compromisos económicos y sociales (no necesariamente por este orden) asumidos frente a los aportantes de fondos.

En este contexto de elección, la entidad bancaria habrá de optar por una determinada conducta de intermediación que, por sencillez expositiva, situaremos inicialmente en torno a dos posiciones extremas:

- La maximización del compromiso económico con ahorradores e inversores, buscando para los fondos intermediados aquellos destinos que permitan a la entidad obtener las ratios más elevadas de rentabilidad, a partir de un determinado nivel de riesgo.
- La maximización del compromiso social con ahorradores, inversores y la

² Nuestra afirmación deja al margen, conscientemente, planteamientos estratégicos o comerciales que consideran el compromiso social de la intermediación bancaria como una oportunidad para incrementar el beneficio económico de la entidad y no como un fin en sí mismo. Y aunque desde tales enfoques podría ser factible la maximización simultánea de ambos compromisos (económico y social), su consideración trasciende el interés de este trabajo, al no ser coherente con el concepto de banca alternativa que pretendemos transmitir al lector.

sociedad en su conjunto, buscando para los fondos intermediados aquellos destinos que permitan obtener las cotas más elevadas de utilidad social, desde una perspectiva viable económicamente.

En el gráfico n.º 1, estas dos conductas extremas quedarían representadas, respectivamente, por los puntos «BT» (búsqueda de la máxima rentabilidad económica posible en la actividad de intermediación) y «BA» (búsqueda de la máxima utilidad social posible en la actividad de intermediación).

Obsérvese que hemos asumido las siguientes premisas para ubicar los dos puntos extremos identificados en el plano:

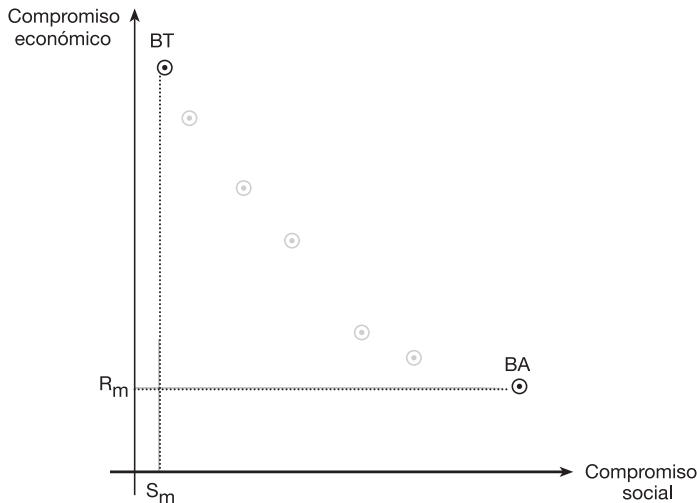
- a) El reconocimiento de una contribución económica y social de la inter-

mediación bancaria no negativa; aspecto que nos sitúa en el primer cuadrante del sistema de coordenadas cartesianas.

- b) La necesidad de partir de un nivel mínimo de rentabilidad (R_m) que garantice, a medio y largo plazo, la pervivencia del negocio bancario, su sostenibilidad. Este requisito (constatado gráficamente por puntos con ordenada mayor que cero) resulta ineludible para permanecer y crecer empresarialmente. De este modo, diferenciamos la actividad bancaria que elige priorizar el compromiso social de otras actuaciones que, aunque con un impacto social positivo indudable, se apartan de la racionalidad económica y de la lógica empresarial

Gráfico n.º 1

Conductas de intermediación bancaria



Fuente: Elaboración propia.

(ONG, donaciones, mecenazgo, filantropía,...).

- c) La asunción de un compromiso social mínimo (S_m) en la actividad de intermediación bancaria³. Este requisito (reflejado gráficamente por puntos con abcisa mayor que cero) hace referencia a la aportación benéfico-cultural que, en la actualidad, realizan todas las entidades bancarias. Naturalmente, con distinta intensidad y en diversas áreas de actuación (arte, educación, sanidad, participación en programas de ayudas y cooperación al desarrollo, auxilio en catástrofes,...), bien directamente, a través de su obra social (cajas de ahorros), o mediante fundaciones de carácter social, anexas a firmas bancarias.

Entre estos dos paradigmas extremos de conducta de intermediación bancaria se encuentran, como es lógico, múltiples combinaciones de pares ordenados. En términos generales, cualquier combinación de compromisos pondrá de manifiesto una determinada prioridad en la dualidad económico-social establecida. Esta prioridad nos permite trazar una línea divisoria entre dos modelos de banca mutuamente excluyentes:

- El modelo tradicional, presidido por una conducta de intermediación bancaria que prioriza la rentabilidad económica, sacrificando parte de la utilidad social que podrían llegar a conseguir

otros destinos menos lucrativos para los fondos, pero de mayor responsabilidad social. En este contexto, rentabilidad y riesgo son las variables críticas de la decisión financiera.

- El modelo alternativo, inspirado en la conducta de intermediación bancaria que prioriza la utilidad social, sacrificando parte de la rentabilidad económica que podría llegar a obtener de haber elegido un destino más lucrativo para el dinero. En este contexto, utilidad social (priorizada), rentabilidad y riesgo son las variables determinantes de la decisión financiera, de forma que parte de la rentabilidad potencial se invierte en utilidad social, evidenciando una renuncia monetaria que respaldan los aportantes de fondos.

El primer modelo refleja la conducta convencional en banca. Representa a un conjunto numerosísimo de entidades, que agrupamos bajo la denominación genérica de banca tradicional. Las firmas más competitivas, las que ocupan los primeros puestos en las listas mundiales y, en general, la gran mayoría de entidades de depósito que trabajan en el mercado bancario obedecen a esta pauta de comportamiento en la intermediación.

El segundo modelo representa al conjunto reducido, pero sumamente heterogéneo, de entidades bancarias que están dispuestas a renunciar a una parte de la rentabilidad económica y financiera por ganar en utilidad social. Para ello, ofrecen alternativas reales de inversión y de ahorro socialmente responsables. Agrupamos este modelo bajo la denominación genérica de banca alternativa. Los términos «banca ética», «banca social» o «banca solidaria» son afines y con frecuencia se utilizan para referir-

³ Conviene señalar, no obstante, que esta premisa no supone omitir la existencia de determinadas consecuencias negativas que tienen su origen en el modelo tradicional de banca. Por ejemplo, la situación de marginación o exclusión financiera que padecen determinados colectivos de población en situación de riesgo crediticio. El lector interesado podrá encontrar una referencia amplia sobre el tema en la monografía (2006) «Exclusión financiera», *Perspectivas del Sistema financiero*. N.º 84. FUNCAS, Madrid.

se a la misma realidad bancaria. En nuestro desarrollo hemos elegido, conscientemente, la denominación banca alternativa por varias razones: 1) por su clara alusión a un modelo que se contrapone al convencional y comúnmente aceptado entre los intermediarios financieros formales; 2) porque el término «banca ética» podría sugerir identificar al modelo tradicional como modelo «no ético», supuesto incorrecto; 3) porque el término «banca social o banca solidaria» podría inducir a pensar, ingenuamente, que la actividad de intermediación no precisa de un mínimo de rentabilidad para garantizar su supervivencia empresarial. En cualquier caso, el planteamiento de banca alternativa al que nos referimos resulta singular y anecdótico en un sector como el bancario, de fuerte convicción económica.

Como es lógico, la adhesión a uno u otro modelo de banca dependerá, en gran medida, de las preferencias de inversores y ahorradores, y de cuál sea el objetivo empresarial pretendido con la actividad de intermediación. Pero también de otros factores que no se pueden obviar, como la forma jurídica que adopta la entidad o el origen de su actividad de intermediación. Pensemos, por ejemplo, en el nacimiento de las cajas de ahorros en Europa, a partir de los montes de piedad, creados específicamente para luchar contra la usura. Su vocación social les llevó, en sus inicios, a financiar a las capas más pobres de la población europea, incluso con préstamos sin interés; o en el origen de las cooperativas de crédito, surgidas con la decidida intención de contribuir al progreso rural.

No obstante, tampoco existe una correspondencia exacta entre la forma jurídica que adopta una entidad y su mayor o menor inclinación hacia el compromiso social de la actividad de intermediación que realiza. En

España, por ejemplo, la progresiva bancarización de las cajas de ahorros es, al respecto, suficientemente expresiva. Habiendo mantenido su naturaleza fundacional y su carácter de entidades sin ánimo de lucro, con el paso de los años han ido perdiendo, en términos comparados con su origen, el protagonismo benéfico social en favor de una mayor relevancia económico-financiera.

En el mapa bancario mundial, los ejemplos más conocidos de *Banca alternativa* proceden de economías en vías de desarrollo. Tal vez su iniciativa más popular haya sido la que surgió hace treinta años en una aldea de Bangladesh, dando lugar al *Banco de los pobres* o *Grameen Bank*. Su trayectoria, no exenta de dificultades operativas y organizativas, es una clara evidencia de la contribución social que puede reportar, en la vida cotidiana de miles de personas, la actividad bancaria⁴. El profe-

⁴ Ofrecemos algunos datos (enero de 2007) para que el lector evalúe, por sí mismo, la utilidad social del Grameen Bank: salvo una mínima presencia estatal, el 95% del banco es propiedad de sus 6.908.704 prestatarios, mujeres en su mayoría (97%); el 100% de los préstamos concedidos se financian con fondos de sus depósitos; no se exige ninguna garantía de devolución al prestatario, ni es preciso la firma en ningún documento legal; el índice de devolución de los préstamos es del 98,82%; cobra un tipo de interés menor que el gobierno por los microcréditos que concede, carentes de interés para mendigos e indigentes; sus depósitos ofrecen intereses remuneratorios; sus préstamos para vivienda han permitido construir, desde el inicio de su actividad, 641.096 viviendas; los préstamos a microempresas financian la adquisición de arados, bombas de riego, embarcaciones para transporte y pesca,...; a través de sus 2.319 sucursales se suministran servicios financieros a 74.462 localidades de Bangladesh; cada año, sus becas financian a casi 20.000 escolares (especialmente a niñas) y se conceden préstamos para cursar estudios superiores a casi 10.000 estudiantes; más de 60.000 mendigos se han beneficiado de su programa especial de ayuda; dota reservas para deudas de dudoso cobro; ha introducido un programa para la creación de un fondo de pensiones para la tercera edad...; más del 58% de las familias de los prestatarios del Grameen Bank ha superado el umbral de la pobreza. Más información en: www.grameen-info.org/bank.

sor Yunus, su máximo referente, y el propio banco como institución, recibieron el Premio Nobel de la Paz 2006 «por sus esfuerzos por crear desarrollo económico y social desde abajo»⁵. En otros países de Asia, África o América Latina se han desarrollado experiencias similares. El empleo de las microfinanzas en economías en vías de desarrollo ha demostrado capacidad para paliar la pobreza, concibiendo las operaciones bancarias de pequeño importe como un instrumento eficaz de desarrollo integral para la población más desfavorecida.

Sin embargo, la idea de banca alternativa no es exclusiva del Tercer Mundo. También se desarrolla en economías industrializadas y en países ricos donde, paradójicamente, es patente la exclusión financiera de determinados colectivos. En Estados Unidos, por ejemplo, *South Shore Bank* se ha especializado en la atención bancaria a una población marginal que vive en barrios de renta baja. En Europa su presencia fue casi anecdótica hasta 1975, con la existencia de tres instituciones pioneras radicadas en Alemania y Holanda. En la actualidad, sin embargo, las entidades europeas de banca alternativa evidencian mayor diversidad, crecimiento y buenas perspectivas⁶. Sin pretensión exhaustiva, ni orden cronológico sino geográfico, citamos algunos ejemplos: en Alemania, *Bank für Sozialwirtschaft AG* (1923) y *GLS Gemeinschaftsbank* (1974); en Bélgica, *Credal* (1985); en Dinamarca, *Merkurbank* (1985); en Francia, *LaNef* (1988) y *Caisse Solidaire Nord - Pas de Calais* (1997); en Holan-

da, *ASN Bank* (1960), *Oikocredit* (1975) y *Triodos Bank* (1980); en Italia, *Banca Popolare Etica* (1989); en Noruega, *Cultura SpareBank* (1996); en Suecia, *JAK* (1997) y *Ekobanken* (1998); en Suiza, *Freire Gemeinschaftsbank BCL* (1984) y *Banque Alternative Suisse (BAS)* (1990); en Reino Unido: *Unity Trust Bank* (1984), *Cooperative Bank* (1992) y *Charity Bank* (2002); en España, son ejemplos actuales de este enfoque alternativo de banca: *Colonya Caixa Pollença*, *Triodos Bank*, desde su establecimiento en septiembre de 2004, y *Banca Popolare Etica*, que opera desde abril de 2005 a través de su agente *Fiare*, germen de una futura cooperativa de crédito prevista para el año 2010.

Hasta aquí, hemos delimitado el concepto de banca alternativa como aquel conjunto de entidades que, en su negocio de intermediación financiera, prioriza el compromiso social respecto al económico, sin que ello suponga dejar de ser rentable en términos empresariales. Conviene indicar, no obstante, que la adhesión a este compromiso social admite rangos diversos.

Y aunque, en sentido estricto, la banca alternativa a la que nos estamos refiriendo compromete toda su actividad de intermediación a la prioridad social, la realidad nos demuestra que son mucho más numerosas las entidades que, bajo este enfoque, aunque no de forma integral, orientan una determinada parcela de su negocio bancario (parcela alternativa al negocio tradicional), ofreciendo al mercado productos de alto valor social añadido dentro de una cartera más amplia que contempla otras opciones, menos sociales y más especulativas para la inversión y el ahorro. Éste es el caso, por ejemplo, de algunas cajas de ahorros en España. A pesar del enfoque tradicional de su negocio, han sido especialmen-

⁵ Mjøs, O. D., Furre, B. R., Rønbeck, S. M., Ytterhorn, I. M. y Five, K. K. Comité Nobel Noruego. Oslo, octubre 2006.

⁶ Según se desprende del informe *Avances de la Inversión sostenible y responsable en los mercados financieros internacionales* elaborado por Sustainable Asset Management (SAM). Marzo, 2005.

te dinámicas en la concesión de microcréditos desde el sector privado, ofreciendo una alternativa de financiación a determinados colectivos excluidos de los circuitos tradicionales del crédito bancario. De este modo, las cajas han retomado, en parte de su negocio, su vocación originaria.

Sea como fuere, en su conjunto o en una parcela de su actividad, un aspecto determinante de la banca alternativa es, en nuestra opinión, la vinculación directa al negocio del resultado y riesgo de la intermediación comprometida socialmente, de forma que sus operaciones financieras se incorporan al balance y afectan a sus coeficientes de solvencia. Sólo entonces, el compromiso social está realmente incardinado en el negocio bancario y su prioridad se asume, en términos empresariales, hasta sus últimas consecuencias.

2.1. **Objetivo empresarial de la banca alternativa**

La orientación que adopte la banca alternativa está condicionada por el contexto socioeconómico donde se desenvuelve, con objetivos iniciales diferentes en países en desarrollo y en países industrializados. Como indica De la Cuesta (2006b), la lucha contra la pobreza constituye el objetivo prioritario en los primeros, asumiendo un papel adicional de alfabetización financiera entre la población; en países industrializados, donde centramos nuestro análisis, su objetivo básico ha consistido en la inclusión financiera de determinados colectivos que permanecen al margen del mercado bancario tradicional⁷.

De cualquier modo, priorizar el compromiso social respecto al económico supone, para la entidad de depósito, respetar determinados condicionantes en su labor de intermediación y, por tanto, en todas sus decisiones de inversión y de financiación. Estos requerimientos sociales limitan económicamente el objetivo empresarial de la actividad típica de intermediación bancaria y actúan en un doble sentido, al exigirle:

- a) Captar fondos con el compromiso adquirido de emplearlos en destinos que, siendo viables económicamente, tengan un impacto social positivo⁸.
- b) Rechazar destinos con un impacto social negativo⁹.

En consecuencia, el objetivo básico de la banca alternativa no es la rentabilidad de la intermediación en sí misma, sino la utilidad social que esta actividad rentable pueda conseguir. Por tanto, la función que realiza

contra la exclusión laboral, social y financiera; en el Norte europeo, sin embargo, prevalece el objetivo medioambiental y sociocultural.

⁸ Los criterios éticos positivos más habituales (Alcina, 2002) son la fabricación de productos medioambientales y biológicos, control de polución, ahorro energético, utilización de energías renovables, respeto a la biodiversidad, ayuda al desarrollo comunitario local, igualdad de oportunidades de género, inclusión social y financiera, transferencia de tecnología a países pobres, apoyo al comercio justo y al consumo responsable, respeto a los derechos humanos, ocupación laboral de discapacitados y colectivos en dificultades, etc.

⁹ Los criterios éticos negativos más usuales (Alcina, 2002) son la producción y venta de alcohol, armamento, tabaco, pornografía, explotación de trabajo infantil, juegos de azar, suministro al ejército, pruebas con animales, destrucción del medio ambiente, contaminación del agua o del aire, agricultura intensiva, biotecnología y manipulación genética, energía nuclear, destrucción de la capa de ozono, pesticidas, tala de bosques tropicales, minería de alta contaminación y residuos, explotación laboral y medioambiental en los países del Sur, manipulación de los consumidores, apoyo a regímenes políticos dictatoriales, evasión de impuestos y paraísos fiscales, especulación financiera, comercio de drogas y mafia, etc.

⁷ En Europa, en concreto, se aprecian planteamientos diferentes por áreas geográficas. Así, en la zona mediterránea, el objetivo principal es la lucha

no consiste en canalizar el ahorro hacia las inversiones más productivas económicamente, sino en desarrollar una intermediación selectiva, dirigiendo el ahorro responsable hacia las inversiones de mayor interés social, según las convicciones y preferencias de los aportantes de fondos (socios y ahorradores). Como es lógico, esta intermediación selectiva y comprometida socialmente define los objetivos específicos con los que se plantea la captación y la aplicación de los fondos intermediados.

Por una parte, la captación de fondos que realiza la banca alternativa pretende una progresiva sensibilización y desarrollo de la cultura del ahorro socialmente responsable, partiendo de que el sistema bancario puede, y debe, contribuir a una renovación social positiva y sostenible. Por otra, la aplicación de los fondos captados se gestiona con la máxima transparencia e información sobre el uso del dinero confiado, dirigiendo la inversión crediticia hacia la inclusión financiera de determinados colectivos al margen de los circuitos bancarios clásicos. Sus inversiones se convierten en créditos y préstamos socialmente responsables, al integrar factores medioambientales, sociales y éticos en el uso del dinero confiado.

Si como indica la Comisión Europea (2002), los criterios sociales intervienen cada vez más en las decisiones financieras de los ciudadanos y de las instituciones, la banca alternativa gozará, por su conducta de intermediación, de una clara ventaja competitiva frente a la banca tradicional.

2.2. Perfil de clientes

La intermediación socialmente selectiva responde, en buena medida, a la existencia de necesidades financieras comple-

mentarias entre sus clientes, que no son adecuadamente atendidas por la banca tradicional.

En realidad, el sector bancario convencional ha descuidado las expectativas de algunos segmentos de ahorro y de inversión emergentes, originando la exclusión de determinados prestatarios, por su baja calidad crediticia, y la autoexclusión de determinados ahorradores, que prefieren confiar la tutela de sus depósitos a instituciones financieras más sensibles al interés social y sin prioridad lucrativa.

La clientela de pasivo de la banca alternativa demanda productos de ahorro que se ajusten a sus requerimientos y exigencias éticas en el uso del dinero intermediado. Éste es su principal rasgo diferenciador y el motivo por el que un número creciente de ahorradores (aunque anecdótico en términos globales de ahorro bancario) decide rebajar su aportación de los circuitos tradicionales o, incluso, autoexcluirse de ellos, trasladando su dinero hacia otras opciones bancarias y no bancarias que le garantizan un mayor valor social añadido.

La banca alternativa ofrece, en este sentido, una oportunidad real de ahorro responsable. Es su principal atractivo, al dar cobertura a una necesidad financiera con exigencia social explícita no satisfecha por la banca tradicional. Aún con ánimo de lucro, no gestiona los fondos captados con prioridad económica y discrecionalidad, sino con vocación social y desde la transparencia que identifica el destino último del dinero depositado. En nuestra opinión, este aspecto constituye la principal fortaleza de la banca alternativa frente a la tradicional. La confianza y buena reputación que puede generar su gestión transparente y socialmente responsable le confieren mayor

capacidad para fidelizar el ahorro a largo plazo y reducir asimetrías informativas en la delegación de su control. No obstante, por el momento, ambas bancas no operan en los mismos mercados, sin que se plantee, inicialmente, una competencia directa por el mismo segmento de ahorro.

En contrapartida, los clientes de activo de la banca alternativa demandan una financiación que, sistemáticamente, les es denegada por la banca tradicional. Su inversión crediticia representa una oportunidad real de combatir el fenómeno todavía presente de la exclusión financiera, por la que determinados individuos y colectivos marginados, debido a limitaciones geográficas, económicas o sociales, son incapaces de acceder a la adquisición y contratación de productos y servicios bancarios (Sinclair, 2001. En Carbó y otros, 2005).

Desde esta perspectiva, la clientela de activo responde a un perfil de prestatario con riesgo elevado, que carece de garantías suficientes para ser admitido en el sistema bancario tradicional, motivo que argumenta su exclusión financiera. Sólo le avala un proyecto viable desde el punto de vista económico y positivo desde el punto de vista social. Mujeres con un bajo nivel de formación, parados de larga duración, personas que viven en situación de pobreza y marginación social, inmigrantes, jóvenes y colectivos con dificultad para acceder al mercado laboral constituyen, en los países industrializados, una clientela activa, a priori, mucho más arriesgada que la tradicional, sin garantías reales ni de firma que avalen el cumplimiento de sus obligaciones financieras, ni el retorno de la deuda. La capacidad emprendedora del prestatario y su habilidad para poner en marcha un proyecto empresarial viable, con impacto social positivo, son los factores que

compensan la nula calidad crediticia que le atribuye la banca tradicional y que respaldan su oportunidad de inclusión financiera a través de la banca alternativa.

En la mayoría de los casos analizados, la captación del ahorro es el mecanismo que financia la inversión crediticia de la banca alternativa. Y, aunque en algunos sistemas financieros existe normativa estatal que promueve el compromiso social de las propias entidades bancarias¹⁰, consideramos que su principal motor es, sin duda, la iniciativa ciudadana y su progresivo grado de sensibilidad hacia el ahorro y la inversión socialmente responsables. No obstante, desde la iniciativa pública, una fiscalidad favorable contribuiría eficazmente a su dinamización.

2.3. Cartera de productos

Las necesidades financieras del segmento de mercado al que atiende la banca alternativa determinan una oferta de productos y servicios con características distintivas respecto a la cartera tradicional. En cualquier caso, sus principales herramientas financieras de intermediación siguen siendo las formas clásicas: el depósito y el préstamo, aunque con personalidades propias.

Nos ceñimos a estas dos herramientas básicas de banca comercial por su relación directa con la función de intermediación, sin que ello suponga obviar la valiosa contribución de otras iniciativas bancarias socialmente responsables: tarjetas solida-

¹⁰ Por ejemplo, en Estados Unidos, la Ley de Reinversión en la Comunidad (*Community Reinvestment Act*, CRA), que fue aprobada en 1977 por el Congreso.

rias, emisión de empréstitos para financiar proyectos sociales a medio y largo plazo, gestión de fondos de inversión sociales (verdes, éticos o solidarios), fondos de pensiones, microseguro, promoción de iniciativas de accionariado crítico, capital riesgo, etc.

En el sector alternativo de banca comercial apreciamos una relajación general de la calidad crediticia que se exige al prestatario tradicional, y que se traduce en el acceso más universal a la financiación en condiciones dignas (no usureras). Se constata, además, una minoración en los tipos de interés pasivos, cuyo diferencial, respecto a la banca tradicional, no permanece ocioso, al ser reinvertido socialmente.

Tal vez la iniciativa más novedosa de la banca alternativa en productos de pasivo sean los depósitos de ahorro finalista, dirigidos hacia proyectos de desarrollo sostenible e impacto social positivo. En todos ellos se identifica, de forma clara, el proyecto al que el depositante destina sus fondos (destino social explícito). Otra fórmula empleada es dar la oportunidad al ahorrador de seleccionar entre varios proyectos sociales alternativos, según sus convicciones y ética inversora. Bajo este diseño transparente se ofrecen, actualmente, depósitos a la vista y a plazo, que se materializan en distintas cuentas de ahorro y libretas de imposiciones. Un análisis general de sus particularidades financieras evidencia la ausencia de comisiones, inexistencia de franquicias, importes asequibles para el pequeño ahorro y rentabilidades aceptables, a las que, en nuestra opinión, se debe incorporar el interés social que se deriva del uso responsable del dinero depositado, tal como se desarrolla analíticamente en el cuarto apartado de este artículo.

La rentabilidad de estos depósitos finalistas constituye su rasgo más innovador. Se identifican diversas modalidades para el depositante socialmente responsable:

- Remuneración combinada del depósito: una parte de interés recibida por el ahorrador y otra blindada, que es automáticamente reinvertida en un proyecto social seleccionado de forma previa.
- Autodeterminación del tipo de interés remuneratorio por parte del depositante, entre un límite máximo fijado por la entidad y un 0%, con reinversión social del diferencial al que renuncia el ahorrador.
- Cesión de una parte de los intereses remuneratorios para un proyecto social, equiparándose a una subvención privada.
- Reducción porcentual del tipo de interés pasivo sobre el tipo de interés activo, que se aplica directamente para abaratar la financiación de un proyecto social.
- Depósitos sin remuneración económica.

También en los productos de activo existen rasgos distintivos. En primer lugar conviene indicar que la banca alternativa no tiene clientes preferenciales, habituales en la banca tradicional. Dicho de otro modo, todos sus clientes de activo son buenos prestatarios si sus proyectos tienen calidad social suficiente y son viables económicamente.

Los destinos más habituales de la inversión crediticia en países industrializados son los siguientes: promoción de empleo local y fomento del autoempleo generador

de renta; promoción del trabajo en colectivos con dificultades o en riesgo de exclusión sociolaboral; vivienda social o ecológica; cooperación al desarrollo en países del Tercer Mundo; y respeto al medio ambiente y a la naturaleza (energías renovables, programas de reciclaje, ecología), cultura, arte y prestaciones asistenciales (actividades artísticas, educación, sanidad, ...).

El coste real de la financiación es acorde al perfil de prestatario, con plazos de amortización que dependen de su finalidad y del importe solicitado, que es generalmente reducido. Se ofrecen préstamos de equipamiento a medio y largo plazo, préstamos a corto plazo, préstamos de tesorería a un año e incluso créditos puente. Los préstamos para consumo son, en este contexto, excepcionales.

Según Gutiérrez (2006), la experiencia de los microcréditos en países en desarrollo es optimista, al haber contribuido a la reducción de la pobreza. Sin embargo, como indica la autora, es todavía pronto para obtener resultados concluyentes en países industrializados, donde el principal objetivo no es la reducción de la pobreza, sino la generación de autoempleo, que exige autosuficiencia y sostenibilidad financiera. En España, en concreto, el microcrédito se ha concedido mayoritariamente a mujeres e inmigrantes, avalados por la viabilidad de sus proyectos empresariales, con posibilidades económicas alternativas, experiencia laboral y estabilidad social. En este sentido, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han sido las entidades de depósito más dinámicas en su concesión (De la Cuesta, 2006b).

Otro aspecto característico de la financiación que concede la banca alternati-

va afecta a las garantías. Debido a que el deudor no dispone de garantías patrimoniales suficientes, el principal requisito que se exige al prestatario es la calidad social del proyecto para el que solicita financiación y la capacidad emprendedora para afrontarlo. Algunas entidades de depósito disponen de sistemas internos de valoración que les permite definir un umbral de admisibilidad y categorizar solicitudes diversas. En otras ocasiones, se acepta la garantía de las personas del entorno del prestatario y se crea un círculo por el que cada garante responde de una pequeña parte de la deuda total, haciendo posible la concesión del préstamo. De forma paradójica, pese a atender a un segmento de riesgo, la experiencia demuestra que las tasas de morosidad de la banca alternativa son relativamente bajas.

Conviene indicar, por último, que los productos de pasivo y de activo que hemos mencionado son específicos de la banca alternativa, pero suelen ir acompañados de otros productos de perfil más tradicional, con el fin de ofrecer una prestación bancaria completa al cliente. En particular, para su clientela activa, diseña servicios de asesoramiento técnico, financiero y de cualificación microempresarial. No en vano su capacidad para generar rentas futuras constituye el elemento crucial para su inclusión en los circuitos alternativos de financiación bancaria.

2.4. Estilo de gestión

Uno de los principales distintivos de la banca alternativa es la transparencia con que asume la labor de intermediación. Este requisito resulta fundamental para vincular a la inversión y al ahorro socialmente

responsables. Es la clave de su confianza, que anima a delegar el control del ahorro en un sector tradicionalmente opaco e impopular.

Los aportantes de fondos disponen, en todo momento, de información suficiente sobre los criterios de elección de los proyectos seleccionados y de los prestatarios a financiar. Así mismo, existe transparencia informativa sobre cuáles son los valores y principios que rigen la actividad de la banca alternativa. Es frecuente, en este sentido, tanto la publicación de boletines periódicos, en los que se informa con detalle de la inversión crediticia realizada, como el seguimiento de los proyectos financiados y los principales logros sociales alcanzados, sin omitir los fracasos. Por otra parte, las condiciones financieras y comerciales de su cartera de productos y servicios suelen estar claramente especificadas, con suficiente información sobre tarifas de comisiones, gastos repercutibles, normas de valoración, resolución de reclamaciones y demás normativa vigente de disciplina sectorial.

Las entidades de banca alternativa disponen, además, de comités éticos que velan por la observancia de los valores que garantizan su actividad socialmente responsable y el respeto a los principios de una cultura de finanzas éticas. Además, desde una concepción sólida de dirección participativa, se aplican mecanismos activos de participación de socios, ahorradores, personal y colaboradores en las decisiones bancarias estratégicas.

Hasta aquí, los principales rasgos distintivos de la banca alternativa que recoge, de forma sintética, el cuadro n.º 1, planteando un breve análisis comparado con la banca tradicional mediante once criterios observados. En el siguiente epígrafe, con la inten-

ción de dar una visión más práctica a esta reorientación social del negocio bancario, se realiza una propuesta de indicadores que evalúa el mayor o menor grado de compromiso social adquirido por las entidades de depósito en su labor de intermediación.

3. **INDICADORES DEL COMPROMISO SOCIAL EN LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA**

La definición de indicadores que proponemos parte, como es lógico, de las características distintivas de la banca alternativa ya analizadas. Por sencillez expositiva y orden preliminar, estructuramos su singularidad en cuatro dimensiones básicas que cubren, en gran medida, el compromiso social que puede asumir una entidad bancaria en su labor de intermediación. Estas dimensiones, íntimamente relacionadas entre sí, expresan el alcance y la profundidad con que se contrae dicho compromiso y son las siguientes:

- Promoción del ahorro socialmente responsable.
- Promoción de la inversión socialmente responsable.
- Transparencia.
- Gestión democrática.

En su conjunto, representan el modo funcional y organizativo que elige la banca alternativa para materializar su obligación social, haciéndose responsable de su logro mediante los fondos confiados. Cada una de las cuatro dimensiones identificadas refleja una faceta propiamente bancaria de responsabilidad social, al emanar de su función más característica: la intermediación.

Cuadro n.º 1

Análisis comparado banca tradicional frente a banca alternativa

Criterio comparado	Banca tradicional (BT)	Banca alternativa (BA)
Forma jurídica	Bancos Cajas de ahorros Cooperativas de crédito	Bancos Cajas de ahorros Cooperativas de crédito
Objetivo empresarial	Maximizar el compromiso económico contraído con los aportantes de fondos	Maximizar el compromiso social contraído con los aportantes de fondos
Prioridad de la intermediación	Lucrativa	Social, con rentabilidad
Perfil de socio	Sensible a la rentabilidad, asumiendo riesgo	Sensible a la utilidad social, asumiendo riesgo
Perfil de depositante	Sensible a la rentabilidad	Sensible a la utilidad social
Ahorro	Lucrativo, sin preocupación por el destino de los fondos	Finalista, con destino socialmente responsable
Perfil de prestatario	Suficiente calidad crediticia	Suficiente calidad social
Inversión crediticia	Genera exclusión financiera	Promueve inclusión financiera
Garantías exigidas	Garantías reales o de firma	Capacidad emprendedora Avales técnicos Círculos de garantía
Gestión del dinero	Discrecional	Transparente
Participación	Decisiones bancarias no compartidas	Socios, ahorradores y empleados participan en las decisiones bancarias

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, cada dimensión se concreta en varios indicadores de desempeño, que trascienden el plano meramente teórico que podría reducir su significado a un compendio de buenas intenciones, sin consecuencias en

la práctica bancaria. En este sentido, la definición de indicadores permite medir y comparar, cronológica y sectorialmente, el compromiso social que asume una entidad financiera intermediando los fondos que recibe.

Existen otras iniciativas (SPI-Finance, 2002)¹¹ adaptadas al sector financiero que definen indicadores para evaluar el desarrollo de la responsabilidad social. No obstante, dichos indicadores, cuantitativos y cualitativos, se refieren en la mayoría de los casos al desempeño social de la entidad en su vertiente interna, haciendo referencia a la política y organización de la RSC, auditorías, códigos de conducta voluntarios, relación con empleados, proveedores y clientes, marketing responsable, etc. Nuestra propuesta, sin embargo, se centra en la vertiente externa de la responsabilidad social en banca, es decir, la que se deriva de su actividad de intermediación. La juzgamos más relevante y distintiva frente a otros sectores empresariales. Su desarrollo significa un mayor grado de complejidad e implicación bancaria con el compromiso social, porque afecta a la esencia misma de su negocio, convirtiéndose en su finalidad. Por este motivo, los indicadores que a continuación se presentan aluden, exclusivamente, a esta vertiente externa de la responsabilidad social, sin que ello suponga obviar o desmerecer aspectos internos de desempeño social, los cuales, por otra parte, no difieren de forma significativa de los que pueden ser aplicados en cualquier otra empresa, sea o no financiera.

Teniendo en cuenta estas precisiones, se define un conjunto de catorce indica-

dores que consideramos relevantes para evaluar la calidad del compromiso social asumido por medio de la actividad de intermediación bancaria. En modo alguno el lector debe considerarla una relación cerrada, sino ampliable y sucesivamente revisable. Por otra parte, cada indicador, formulado de forma genérica en esta primera versión de la propuesta, puede ser objeto de una definición más detallada dentro de su categoría, dando lugar a una pluralidad de indicadores derivados de aquél. El cuadro n.º 2 recoge de forma sucinta las cuatro dimensiones y los catorce indicadores que conforman nuestra propuesta inicial de medición. A continuación, definimos las variables seleccionadas, haciendo referencia a su naturaleza cuantitativa o cualitativa y a un breve comentario sobre las mismas.

3.1. Promoción del ahorro socialmente responsable

Consideramos cuatro indicadores que evidencian, en la práctica, el compromiso de promover el ahorro socialmente responsable mediante la intermediación bancaria. Todas las variables seleccionadas son cuantitativas y se expresan en términos porcentuales:

- La ratio α_1 es la proporción de depósitos (en unidades monetarias) con destino social identificado sobre el total de depósitos de la entidad (en unidades monetarias). Representa la intensidad con la que la entidad financiera canaliza el ahorro hacia empleos socialmente responsables.

Con idéntico planteamiento, se pueden formular indicadores que consideren las ratios correspondientes a otras opciones de ahorro alternativas

¹¹ El SPI-Finance (*Social Performance indicators for the financial industry*) es un grupo internacional integrado por representantes de entidades financieras de Alemania, Australia, Países Bajos, Reino Unido, Sudáfrica y Suiza. En el año 2002 elaboró un suplemento sobre el sector de servicios financieros, que se utiliza junto con la Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad del *Global Reporting Initiative* (GRI). En concreto, el SPI-Finance organiza los indicadores de desempeño social para las entidades financieras en ocho aspectos principales: sistemas de gestión, desempeño interno, proveedores, sociedad, banca minorista, banca de inversiones, gestión de patrimonios y seguros.

Cuadro n.º 2

Indicadores del compromiso social asumido en la intermediación bancaria

Dimensiones	Indicadores
Promoción del ahorro socialmente responsable	$\alpha_1 = \frac{\text{Depósitos con destino social identificado}}{\text{Total depósitos}}$
	$\alpha_2 = \frac{\text{Depósitos con autodeterminación del interés}}{\text{Total depósitos}}$
	$\alpha_3 = \frac{\text{N.º productos de pasivo socialmente responsables}}{\text{N.º total de productos de pasivo}}$
	$\alpha_4 = \frac{\text{N.º de clientes de pasivo socialmente responsables}}{\text{N.º total de clientes de pasivo}}$
Promoción de la inversión socialmente responsable	$\beta_1 = \frac{\text{Inversiones con valor social añadido}}{\text{Total inversiones}}$
	$\beta_2 = \frac{\text{Financiación concedida sin garantías reales o patrimoniales}}{\text{Total financiación concedida}}$
	$\beta_3 = \frac{\text{Microcréditos}}{\text{Total créditos y préstamos}}$
	$\beta_4 = \frac{\text{N.º de clientes activos incluidos financieramente}}{\text{N.º total de clientes activos}}$
Transparencia	$\gamma_1 \rightarrow$ Código ético en política de inversión
	$\gamma_2 \rightarrow$ Boletín periódico con logros sociales
	$\gamma_3 \rightarrow$ Inclusión de variables sociales explícitas en los métodos de selección de activos
Gestión democrática	$\delta_1 \rightarrow$ Forma jurídica
	$\delta_2 \rightarrow$ Participación de propietarios en la política de inversión
	$\delta_3 \rightarrow$ Participación de ahorradores en la política de inversión

Fuente: Elaboración propia.

a los depósitos tradicionales. El hecho de que estos productos de pasivo (bonos, obligaciones, fondos de inversión, etc.) puedan ser comercializados por otro tipo de instituciones financieras distintas de la banca justifica que nuestro planteamiento inicial se haya centrado en el ahorro socialmente responsable por medio de la fórmula tradicional de depósito bancario.

- La ratio α_2 es la proporción de depósitos (en unidades monetarias) que permite al cliente renunciar a parte o a la totalidad del interés remuneratorio, a partir de un máximo predefinido por la entidad. Refleja la posibilidad de ofrecer al depositante una participación más activa en los proyectos financiados que la simple elección del empleo de sus fondos, cediendo de forma voluntaria, total o parcialmente, los intereses que su depósito pueda generar. Es, en definitiva, una clara muestra de confianza por parte de los depositantes en la competencia profesional de la entidad y en la credibilidad que inspira su compromiso social.
- La ratio α_3 se obtiene por cociente entre el número de productos de ahorro con valor social añadido y la cartera total de productos de pasivo. Evidencia la amplitud o variedad del ahorro socialmente responsable en el conjunto de los fondos captados por la entidad. Las instituciones más dinámicas en la búsqueda de destinos sociales ofrecen distintos sectores de actividad para ser financiados, acordes con las diversas exigencias y preferencias éticas de sus ahorradores.
- La ratio α_4 es el resultado de dividir el número de clientes de pasivo social-

mente responsables (número de titulares de productos de ahorro con valor social añadido) entre su clientela total de pasivo. Refleja la propensión social de la misma. Un bajo porcentaje de esta ratio muestra un perfil de ahorrador especulativo, más sensible al interés económico que al interés social que puede reportar su ahorro.

3.2. Promoción de la inversión socialmente responsable

El impulso a la inversión socialmente responsable se concreta en cuatro indicadores cuantitativos, que expresamos en términos porcentuales:

- La ratio β_1 es la proporción de financiación concedida (en unidades monetarias) a proyectos con valor social añadido sobre la financiación total (en unidades monetarias). Supone el apoyo monetario efectivo a iniciativas personales o empresariales viables económicamente, que la banca tradicional desatiende en favor de empleos más lucrativos o que, directamente, resultan excluidas de su consideración por su baja calidad crediticia.
- La ratio β_2 es la proporción de la financiación (en unidades monetarias) que no exige, para su concesión, garantías reales o de firma, aunque sí la viabilidad económica y la calidad social del proyecto financiado. Refleja la oportunidad de incluir financieramente a prestatarios marginados de los circuitos bancarios tradicionales. Es una clara evidencia, por parte de la entidad prestamista, de confianza en su autonomía y en su capacidad empresarial.

- La ratio β_3 es el cociente entre el volumen de microcréditos (en unidades monetarias) y el volumen total de créditos y préstamos concedidos por la entidad (en unidades monetarias). Refleja el peso que representa la financiación de reducido importe, al ser una de las fórmulas financieras más frecuentemente utilizadas por la banca alternativa.
- La ratio β_4 es el resultado de dividir el número de clientes de activo que son incluidos financieramente (número de prestatarios alternativos avalados por la calidad social de sus proyectos) entre su clientela total de activo. Evidencia el perfil de prestatario que posee la entidad. Un porcentaje bajo de este indicador refleja una escasa contribución de la entidad a combatir el fenómeno de la exclusión financiera.

3.3. Transparencia

Tres indicadores cualitativos expresan la transparencia como requisito fundamental del compromiso social adquirido frente a los aportantes de fondos:

- La variable γ_1 hace referencia a la existencia de un código deontológico en política de inversión, que suele ser revisado por un comité ético de supervisión de todas las actividades bancarias. Representa la responsabilidad que tiene la entidad de garantizar un uso adecuado (social) y transparente (no discrecional) del dinero aportado.
- La variable γ_2 alude a la existencia de un boletín periódico que permita difundir los principales datos relativos a las financiaciones concedidas, los logros sociales y las iniciativas más recientes, con el fin de facilitar a los prestadores de fondos la supervisión del uso de su dinero. Representa la responsabilidad de informar sobre la actividad integral de la entidad. Su existencia evidencia, además, el interés por difundir en la sociedad una cultura financiera ética.
- La variable γ_3 se refiere a la inclusión de criterios sociales explícitos en los procedimientos de selección de los proyectos a financiar, que resultan tan determinantes como su propia viabilidad económica y técnica.

3.4. Gestión democrática

Lograr una gestión más participativa y democrática es también un componente del compromiso social que asume la banca alternativa. Integramos este aspecto por medio de tres indicadores de naturaleza cualitativa:

- La variable δ_1 considera la forma jurídica de la entidad de depósito (banco, caja de ahorros o cooperativa de crédito). Y aunque, como ya se indicó, no existe una clara correspondencia entre la forma societaria que adopta una entidad y el compromiso social asumido en su labor de intermediación, es evidente que existen formas jurídicas más apropiadas que otras para consolidar dicho compromiso.
- La variable δ_2 hace referencia a la participación de los propietarios en la política de inversión, con indicación de aquellos sectores y proyectos que se consideran de interés social preferente.

—La variable δ_3 significa un paso más en la democratización de las decisiones de la entidad, al incorporar, también, la participación de los ahorradores en la política de inversión.

Conviene destacar, en esta línea, la iniciativa recientemente emprendida por alguna caja de ahorros española, que ha otorgado a sus clientes (titulares de cuentas) el poder de decisión sobre la totalidad de su obra social. La controvertida medida elimina eslabones en la cadena de intermediación bancaria y democratiza más que nunca las decisiones de inversión adoptadas en este tipo de instituciones.

Por otra parte, muchas de las iniciativas analizadas de banca socialmente responsable, asumidas desde una perspectiva integral del negocio bancario, se desarrollan bajo la forma de sociedad cooperativa. En este caso, la convicción de los aportantes de fondos es suficientemente sólida para llegar a asumir riesgo en la financiación de proyectos y participar, de forma simultánea, como socios y ahorradores. Sin embargo, cuando se trata, exclusivamente, de parcelas alternativas al negocio tradicional es frecuente canalizar su desarrollo a través de instituciones vinculadas sin ánimo de lucro, como fundaciones o asociaciones.

4. RENTABILIDAD Y UTILIDAD SOCIAL

En este cuarto apartado pretendemos aproximarnos a la medición del rendimiento, no sólo monetario sino también social, de la banca alternativa.

Las variables que habitualmente se emplean para medir el resultado de la actividad bancaria se basan en el binomio

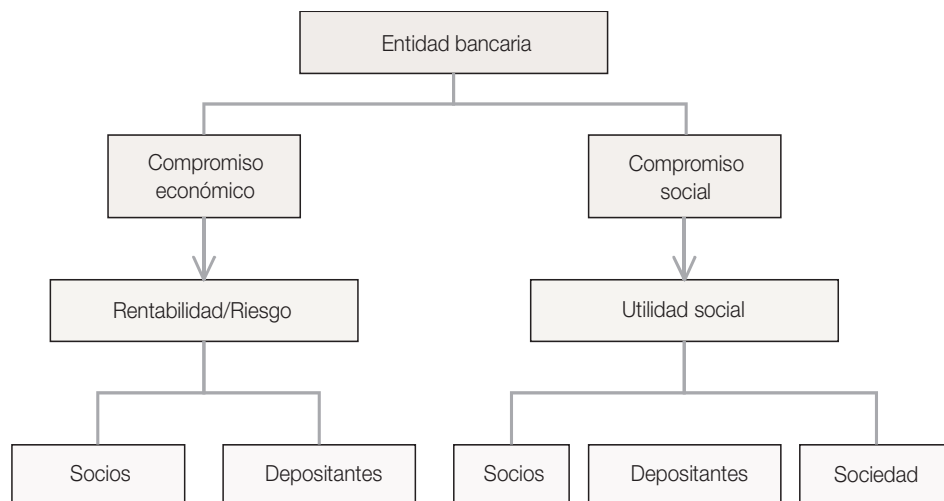
rentabilidad/riesgo, que evalúa, de forma exclusiva, el grado de cumplimiento del compromiso económico contraído con los aportantes de fondos. Dichas variables ofrecen una visión parcial (sólo el rendimiento económico) del rendimiento total (gráfico n.º 2) que puede llegar a alcanzar una entidad bancaria cuando asume un compromiso social explícito.

Si en el apartado anterior definimos un conjunto de indicadores representativos del grado de compromiso social adquirido, en este punto nos interesa medir el producto que rinde dicho compromiso y que, en última instancia, se debe materializar en un determinado nivel de utilidad social. A través de un desarrollo analítico, trataremos de identificar diversas variables que nos permitan valorar, en términos de intereses, la utilidad del compromiso social que asume la entidad frente a sus socios, sus depositantes y la sociedad en su conjunto.

La intermediación bancaria selectiva y comprometida socialmente que representa el modelo de banca alternativa al que nos venimos refiriendo tiene consecuencias directas sobre la rentabilidad de su negocio, al ceder protagonismo en favor de la utilidad social de la intermediación.

Por ser el más claro exponente de la actividad típica de intermediación bancaria, iniciamos el planteamiento analítico a partir del primer escalón de la cuenta de resultados de una entidad: su margen financiero. Ahora bien, los productos de su activo rentable y los costes de su pasivo oneroso proceden de la agregación de diversas partidas. De entre todas ellas, nos interesa resaltar las rúbricas que incorporan un mayor potencial social en la intermediación, al implicar directamente a su clientela activa y pasiva. Por esta razón, se define la variable

Gráfico n.º 2

Rendimiento de la actividad bancaria

Fuente: Elaboración propia.

margen financiero crítico, que denotamos MF^* y que, conceptualmente, refleja la diferencia entre la rentabilidad media del crédito a la clientela y el coste medio que supone el ahorro remunerado por medio de depósitos bancarios de la clientela.

Para el cálculo de la rentabilidad media del crédito a la clientela, denominada i_a^* , comparamos por cociente los intereses por créditos a la clientela con el volumen total de esta partida de activo, es decir:

$$i_a^* = \frac{\text{Interés por créditos a la clientela}}{\text{Créditos a la clientela}}$$

Por su parte, para calcular el coste medio del ahorro remunerado a través de depósitos bancarios, denotado i_p^* , comparamos por cociente los intereses de los

depósitos a la clientela con el volumen total de esta partida de pasivo, corregida con la minoración del importe de aquellos depósitos que se materializan en cuentas corrientes, por su escasa (cuando no nula) remuneración, es decir:

$$i_p^* = \frac{\text{Interés por depósitos a la clientela}}{\text{Depósitos a la clientela} - \text{Cuentas corrientes}}$$

Veamos cómo se comportan estas variables cuando la intermediación bancaria tiene prioridad económica (modelo tradicional) o prioridad social (modelo alternativo). Esta simplificación intencionada de la realidad bancaria, que sólo contempla dos escenarios extremos, es necesaria para aproximarnos a las pretendidas variables de utilidad social. La posterior relación de este supuesto de partida permi-

tirá, en desarrollos posteriores, incorporar todas aquellas situaciones intermedias que las diversas conductas de intermediación bancaria, no siempre extremas, pueden generar. Por ejemplo, considerar que una determinada entidad priorice lo social en una parcela específica de su negocio bancario y no en su totalidad.

Para contextualizar el modelo tradicional de intermediación bancaria se ha elegido como referencia los tres primeros bancos españoles en función de sus recursos totales, propios y de clientes¹², tomando como fuente de información los informes auditados registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Por su parte, para contextualizar el modelo alternativo de intermediación se ha tomado como referencia un banco de implantación reciente en España, con más de dos décadas de experiencia en Europa, que orienta su negocio desde la prioridad social¹³. Se ha optado por un banco alternativo y no una caja o una cooperativa de crédito para eliminar los sesgos adicionales que podrían derivarse de comparar formas societarias distintas. No obstante, respecto al contexto tradicional, se asume heterogeneidad en la fuente de información de sus datos contables, obtenidos directamente de su página web.

Los datos de balance y de la cuenta de resultados de los cuatro bancos analizados (tres de banca tradicional y uno de banca alternativa) corresponden a los ejercicios cerrados el 31 de diciembre de 2005 y de 2006, con el fin de disponer de información contable adaptada a las nuevas normas y directamente comparable. Ahora bien, la

lectura de las distintas ratios calculadas debe realizarse con la cautela que aconseja la breve perspectiva histórica de que se dispone en la actualidad y el hecho de que no necesariamente las entidades analizadas representan a todas las instituciones de banca tradicional o de banca alternativa que operan en España. De cualquier modo, consideramos que este primer esfuerzo de concreción con datos de la realidad bancaria actual es un inicio interesante, por su novedad y pragmatismo, para depurar sucesivos desarrollos.

En el cuadro n.º 3 se presenta, a partir de las cifras de balance y de cuenta de resultados de los dos últimos años, los datos porcentuales de las variables i_a^* , i_p^* y MF^* para las dos orientaciones comparadas del negocio bancario, así como sus respectivos diferenciales: la intermediación bancaria motivada por una prioridad económica o por una prioridad social. Mientras que en el primer caso el dato de la tabla refleja el porcentaje promedio de las tres entidades seleccionadas de banca tradicional, en el segundo se muestra el porcentaje que corresponde a la entidad de banca alternativa que hemos seleccionado.

Las cifras obtenidas evidencian un margen financiero crítico muy superior en la intermediación bancaria que se realiza con prioridad social. Aunque, inicialmente, puede resultar paradójica esta circunstancia, el lector no debe olvidar el característico perfil de clientela, activa y pasiva, de la banca alternativa: por un lado, prestatarios sin garantías reales o de firma, cuya menor calidad crediticia exige, en contrapartida, una prima de riesgo mayor que la del deudor tradicional; por otro, ahorradores dispuestos a renunciar a parte de la remuneración monetaria de su depósito si se les garantiza que el diferencial de interés se reinvierte socialmente.

¹² Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A., Banco Santander Central Hispano, S.A. y Banco Español de Crédito, S.A.

¹³ Triodos Bank.

Cuadro n.º 3
**Margen financiero crítico en dos orientaciones
 del negocio bancario. 2005-2006**
 (en %)

Variables	2005			2006		
	Prioridad económica	Prioridad social	Diferencial	Prioridad económica	Prioridad social	Diferencial
i_a^*	3,53	4,76	-1,23	4,04	4,45	-0,41
i_p^*	3,13	2,26	0,87	3,94	2,10	1,84
MF^*	0,40	2,50	-2,10	0,10	2,35	-2,25

Fuente: CNMV. Auditorías registradas (BBVA, BSCH y Banesto). Página web Triodos Bank. Elaboración propia.

Ahora bien, con el fin de ofrecer una visión más tradicional de la influencia que, sobre los resultados empresariales, pueda tener la prioridad con que se oriente el negocio bancario, se muestra en el cuadro n.º 4, de forma resumida y en cifras porcentuales respecto a activos, la cuenta de pérdidas y ganancias de ambos escenarios comparados

Como se puede observar, el margen financiero medido sobre activos totales de balance ha sido, en los dos últimos años, mayor en el modelo alternativo (con prioridad social) que en el modelo tradicional (con prioridad económica). Esta evidencia corrobora, desde una perspectiva más genérica, la superioridad del margen financiero crítico ya mencionada. En este caso, un mayor rendimiento global de su inversión crediticia y un menor coste total de su pasivo oneroso son los factores determinantes, pese a la ausencia de rendimientos netos procedentes de instrumentos de capital.

Si agregamos al citado margen el rendimiento de otros productos ordinarios, se observa como la superioridad inicial se traslada también al siguiente escalón del resultado bancario. En efecto, el margen ordinario sobre balance es mayor en el modelo alternativo, debido a la incidencia significativa de las comisiones percibidas por productos de activo y servicios (gastos administrativos repercutidos, remuneraciones de gestión, comisiones de garantía,..., etc). Nuevamente, el riesgo crediticio elevado del prestatario alternativo justifica tal circunstancia.

Sin embargo, la tendencia de la cuenta de resultados se invierte, de forma significativa, en el margen de explotación sobre activos totales. Cuando la entidad prioriza el compromiso social resulta sorprendente el peso que representan los gastos de personal y otros gastos generales de administración sobre las cifras del balance. No obstante, una política retributiva ade-

Cuadro n.º 4

Pérdidas y Ganancias sobre activos totales. 2005-2006
(en %)

PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Prioridad económica		Prioridad social	
	2006	2005	2006	2005
1. INTERESES Y RENDIMIENTOS ASIMILADOS	3,05	2,74	3,87	4,10
2. INTERESES Y CARGAS ASIMILADAS	2,26	1,88	1,89	1,98
2.1. Remuneración de capital con naturaleza de pasivo financiero			—	—
2.2. Otros	2,26	1,88	—	—
3. RENDIMIENTO DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL	0,63	0,39	—	—
3.1. Participaciones en entidades asociadas	0,01	0,01	—	—
3.2. Participaciones en entidades multigrupo	0,00	0,01	—	—
3.3. Participaciones en entidades del grupo	0,54	0,32	—	—
3.4. Otros instrumentos de capital	0,07	0,06	—	—
A) MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	1,43	1,25	1,98	2,12
5. COMISIONES PERCIBIDAS	0,64	0,66	1,00	0,87
6. COMISIONES PAGADAS	0,09	0,10	0,03	0,03
8. RESULTADOS DE OPERACIONES FINANCIERAS (NETO)	0,17	0,17	0,00	0,01
8.1. Cartera de negociación	0,10	0,10	—	—
8.2. Otros instrumentos financieros a valor razonable con cambios en P. y G.	0,00	0,00	—	—
8.3. Activos financieros disponibles para la venta	0,09	0,05	—	—
8.4. Inversiones crediticias	0,01	0,01	—	—
8.5. Otros	-0,02	0,02	0,03	0,02
9. DIFERENCIAS DE CAMBIO (NETO)	0,07	0,00	—	—
B) MARGEN ORDINARIO	2,21	1,98	2,99	2,99
12. OTROS PRODUCTOS DE EXPLOTACIÓN	0,03	0,03	—	—
13. GASTOS DE PERSONAL	0,59	0,62	1,24	1,31
14. OTROS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	0,27	0,27	0,95	0,90
15. AMORTIZACIÓN	0,07	0,08	0,20	0,19
15.1. Activo material	0,06	0,07	—	—
15.2. Activo intangible	0,01	0,01	—	—
16. OTRAS CARGAS DE EXPLOTACIÓN	0,03	0,03	0,00	—

Cuadro n.º 4 (continuación)
Pérdidas y Ganancias sobre activos totales. 2005-2006
(en %)

PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Prioridad económica		Prioridad social	
	2006	2005	2006	2005
C) MARGEN DE EXPLOTACIÓN	1,28	1,02	0,60	0,60
17. PÉRDIDAS POR DETERIORO DE ACTIVOS (NETO)	0,19	0,12	0,02	-0,04
17.1. Activos financieros disponibles para la venta	0,01	-0,01	—	—
17.2. Inversiones crediticias	0,18	0,12	—	—
17.3. Cartera de inversión a vencimiento	0,00	0,00	—	—
17.4. Activos no corrientes en venta	0,00	0,00	—	—
17.5. Participaciones	0,00	0,01	—	—
17.6. Activo material	0,00	0,00	—	—
17.7. Fondo de comercio	0,00	0,00	—	—
17.8. Otro activo intangible	0,00	0,00	—	—
17.9. Resto de activos	0,00	0,00	—	—
18. DOTACIONES A PROVISIONES (NETO)	0,28	0,13	—	—
21. OTRAS GANANCIAS	0,09	0,10	—	—
21.1. Ganancias por venta de activo material	0,01	0,02	—	—
21.2. Ganancias por venta de participaciones	0,07	0,06	—	—
21.3. Otros conceptos	0,00	0,01	—	—
22. OTRAS PÉRDIDAS	0,02	0,01	—	—
22.1. Pérdidas por venta de activo material	0,00	0,00	—	—
22.2. Pérdidas por venta de participaciones	0,00	0,00	—	—
22.3. Otros conceptos	0,01	0,01	—	—
D) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	0,88	0,86	0,58	0,64
23. IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	0,14	0,13	0,18	0,21
24. DOTACIÓN OBLIGATORIA A OBRAS Y FONDOS SOCIALES	0,00	0,00	—	—
E) RESULTADO DE LA ACTIVIDAD ORDINARIA	0,74	0,73	0,40	0,43
25. RESULTADO DE OPERACIONES INTERRUMPIDAS (NETO)	0,37	0,00	—	—
F) RESULTADO DEL EJERCICIO	1,10	0,73	0,40	0,43

Fuente: CNMV. Auditorías registradas (BBVA, BSCH y Banesto). Página web Triodos Bank. Elaboración propia.

cuada de recursos humanos, por una parte, y, por otra, un elevado gasto fijo de administración y seguimiento por producto, por el reducido importe de la mayoría de sus operaciones activas, son dos factores que podrían explicar, en buena medida, el deterioro económico, que no social, de su margen de explotación. Y lo que desde una perspectiva estrictamente económica se podría interpretar como ineficiencia en el control de los costes, bien podría suponer la necesaria adaptación de un negocio tradicional a una funcionalidad alternativa que se compromete socialmente hasta sus últimas consecuencias.

Presentadas la cifras más relevantes y considerándolas orientativas de los dos modelos de banca comparados, se puede afirmar que, durante los años 2005 y 2006, los clientes de activo de la banca alternativa han accedido al crédito a un precio superior al exigido por la banca tradicional. A partir de este diferencial de intereses activos, introducimos en nuestro desarrollo analítico la variable *utilidad social de la inversión crediticia*, denotada i_{SA}^* . En su estructura interna se identifican dos componentes diferenciados:

$$i_{SA}^* = \beta + (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) \quad (1)$$

—El primer componente, denominado β , de carácter cualitativo y signo positivo, representa la posibilidad, en sí misma, de acceso a financiación alternativa a la usura, socialmente útil para aquellos prestatarios que no son admitidos en los circuitos bancarios tradicionales.

—El significado del segundo componente, cuantificable en términos de diferencial de intereses activos, depende de su signo, de modo que:

- Si $(i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) < 0$ refleja el coste adicional de la inclusión financiera respecto al que soporta el prestatario tradicional.
- Si $(i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) > 0$ refleja un abaratamiento del acceso al crédito mediante la banca alternativa. En esta situación, la utilidad social de la inclusión financiera se ve incrementada por el ahorro de intereses que paga el prestatario de banca alternativa respecto al de banca tradicional.

Obviamente, la suma de ambos componentes debe ser positiva, pues la utilidad social del crédito, para el perfil de prestatario que atiende la banca alternativa, siempre superará el coste de su inclusión financiera, al ofrecerle alternativas dignas de financiación. Los datos de la variable analizada correspondientes a los dos últimos años son los siguientes:

$$\begin{aligned} i_{SA_{2005}}^* &= \beta_{2005} + (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) = \\ &= \beta_{2005} + (3,53\% - 4,76\%) = \\ &= \beta_{2005} - 1,23\% \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} i_{SA_{2006}}^* &= \beta_{2006} + (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) = \\ &= \beta_{2006} + (4,04\% - 4,45\%) = \\ &= \beta_{2006} - 0,41\% \end{aligned} \quad (3)$$

En ambos casos, aunque más acentuadamente en 2005, la banca alternativa supera el interés activo de la banca tradicional. Por tanto, la realidad demuestra que la utilidad social de la inversión crediticia todavía no alcanza el nivel de abaratamiento del crédito tradicional y se basa, exclusivamente, en la inclusión financiera de determinados colectivos.

Desde la perspectiva del ahorro socialmente responsable es evidente una remuneración inferior a la del ahorro tradicional.

A partir de este diferencial de intereses pasivos, definimos la variable *utilidad social mínima de los ahorradores*, que denotamos $i_{SP_{min}}^*$, de modo que:

$$i_{SP_{min}}^* = i_{P_{BT}}^* - i_{P_{BA}}^* \quad (4)$$

es decir, medimos la utilidad social mínima de los ahorradores de banca alternativa como diferencial de intereses, aunque deducida en forma de coste de oportunidad. Dicha variable constata la renuncia voluntaria del ahorrador socialmente responsable a la parte del rendimiento monetario que obtendría del ahorro tradicional y que elige no cobrar, para aplicarlo socialmente. Los datos de la utilidad social mínima de los ahorradores en los dos años consecutivos analizados son:

$$\begin{aligned} i_{SP_{min_{2005}}}^* &= i_{P_{BT}}^* - i_{P_{BA}}^* = \\ &= 3,13\% - 2,26\% = 0,87\% \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} i_{SP_{min_{2006}}}^* &= i_{P_{BT}}^* - i_{P_{BA}}^* = \\ &= 3,94\% - 2,10\% = 1,84\% \end{aligned} \quad (6)$$

Por tanto, el interés del 0,87% en 2005 y del 1,84% en 2006, al que el ahorrador de banca alternativa renuncia, es el valor que, como mínimo, representa para él reducir asimetrías informativas en la tutela de su ahorro y aplicar sus fondos a destinos sociales, conocidos de antemano y acordes con sus convicciones éticas.

Ahora bien, el rendimiento total para el ahorrador socialmente responsable, denotado R_P , se obtiene por agregación de dos componentes distintos:

- La remuneración explícita (vía interés) de su ahorro, que denominamos $i_{P_{BA}}^*$ y,
- el valor del uso ético del ahorro, que medimos de forma explícita a partir del mínimo $i_{SP_{min}}^*$ e implícita y adicionalmente a través de la variable $\alpha > 0$.

Conjugando todos los aspectos (monetarios y sociales) del rendimiento del ahorro, resulta la expresión:

$$R_P = i_{P_{BA}}^* + (i_{SP_{min}}^* + \alpha) \quad (7)$$

Según los datos correspondientes a los años 2005 y 2006, el rendimiento total para el ahorrador socialmente responsable es:

$$R_{P_{2005}} = 2,26\% + (0,87\% + \alpha_{2005}) \quad (8)$$

$$R_{P_{2006}} = 2,10\% + (1,84\% + \alpha_{2006}) \quad (9)$$

Pero, además de las consecuencias analizadas hasta el momento sobre los prestatarios y los ahorradores de banca alternativa, la orientación del negocio bancario con prioridad social también afecta a los propietarios de la entidad, minorando de forma muy significativa la rentabilidad de los recursos propios, tal como refleja el cuadro n.º 5. Tal circunstancia no sólo se debe a un beneficio neto mucho más limitado, como ya se indicó anteriormente, sino también al hecho de que la prioridad social condiciona la propia estructura patrimonial de la entidad, exigiendo un fortalecimiento de los fondos propios ante el mayor nivel de riesgo de la actividad bancaria alternativa.

A pesar de ello, su preferencia por una aportación de capital socialmente responsable lleva a los socios a mantener su inversión en la banca alternativa. La minoración de rentabilidad financiera se ve compensada con utilidad social que, como mínimo, vale el diferencial de rentabilidad que obtendría en la banca tradicional. Denominamos a esta variable *utilidad social mínima de los aportantes de capital*, que denotamos $ROE_{S_{min}}$. Conceptualmente, se obtiene por diferencia entre las rentabilidades financieras correspondientes a los dos escenarios planteados:

$$ROE_{S_{min}} = ROE_{BT} - ROE_{BA} \quad (10)$$

Cuadro n.º 5

**Rentabilidad sobre recursos propios (ROE en inglés)
en dos orientaciones del negocio bancario. 2005-2006**
(en %)

Variables	2005			2006		
	Prioridad económica	Prioridad social	Diferencial	Prioridad económica	Prioridad social	Diferencial
Fondos propios						
Activo total	5,96	9,81	-3,85	6,40	8,07	-1,66
ROE	13,28	4,42	8,86	20,54	4,95	15,59

Fuente: CNMV. Auditorías registradas (BBVA, BSCH y Banesto). Página web Triodos Bank. Elaboración propia.

Si cuantificamos dicha variable con datos de 2005 y 2006 se obtiene:

$$ROE_{S_{\min 2005}} = 13,28\% - 4,42\% = 8,86\% \quad (11)$$

$$ROE_{S_{\min 2006}} = 20,54\% - 4,95\% = 15,59\% \quad (12)$$

En consecuencia, la *rentabilidad financiero-social* para un socio de banca alternativa, que denotamos RFS_{BA} , puede cuantificarse por agregación de dos partidas:

- La rentabilidad financiera explícita vía beneficio neto (beneficio económico), denominada ROE_{BA} , y
- el valor de la propiedad socialmente responsable, que medimos, de forma explícita, a partir de la utilidad social mínima de los aportantes de capital $ROE_{S_{\min}}$ e implícita y adicionalmente a través de la variable $\rho \geq 0$.

Por tanto:

$$RFS_{BA} = ROE_{BA} + (ROE_{S_{\min}} + \rho) \quad (13)$$

Si cuantificamos la rentabilidad financiero-social de los aportantes de banca

alternativa en los dos años analizados resulta:

$$RFS_{BA_{2005}} = 4,42\% + (8,86\% + \rho_{2005}) \quad (14)$$

$$RFS_{BA_{2006}} = 4,95\% + (15,59\% + \rho_{2006}) \quad (15)$$

Una vez han sido planteadas diversas variables de rendimiento atribuidas a distintas facetas de la intermediación bancaria y que implican a sus distintos agentes (prestatarios, prestamistas y propietarios), resulta conveniente plantear un indicador conjunto que permita valorar, en términos globales, la generación de la utilidad social que, potencialmente, puede reportar la actividad bancaria. Con esta intención, agregamos en la variable *rentabilidad-utilidad social* (IU_S) todos los componentes identificados de rendimiento, tanto económico como social, de los propietarios, de la inversión crediticia y del ahorro, resultando la siguiente expresión:

$$IU_S = \{ROE_{BA} + (ROE_{S_{\min}} + \rho)\} + \{\beta - (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*)\} + \{i_{PA}^* + (i_{SP_{\min}}^* + \alpha)\} \quad (16)$$

Con datos de 2005 y 2006 se obtiene, respectivamente:

$$IU_{S_{2005}} = \{4,42\% + (8,86\% + p_{2005})\} + \{\beta_{2005} - (4,76\% - 3,53\%)\} + \{2,26\% + (0,87\% + \alpha_{2005})\} \quad (17)$$

$$IU_{S_{2006}} = \{4,95\% + (15,59\% + p_{2006})\} + \{\beta_{2006} - (4,45\% - 4,04\%)\} + \{2,10\% + (1,84\% + \alpha_{2006})\} \quad (18)$$

La expresión anterior indica el rendimiento total (económico y social) que puede lograr la actividad bancaria. Proviene tanto de la propia intermediación como de la inversión en su capital. A partir de esta magnitud agregada IU_S aislamos, específicamente, el rendimiento en términos de *utilidad social* (U_S), obteniendo la variable conclusiva y principal de todo el desarrollo analítico precedente. En efecto:

$$U_S = \{ROE_{S_{\min}} + p\} + \{\beta - (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*)\} + \{i_{SP_{\min}}^* + \alpha\} \quad (19)$$

$$U_{S_{2005}} = \{8,86\% + p_{2005}\} + \{\beta_{2005} - (4,76\% - 3,53\%)\} + \{0,87\% + \alpha_{2005}\} \quad (20)$$

$$U_{S_{2006}} = \{15,59\% + p_{2006}\} + \{\beta_{2006} - (4,45\% - 4,04\%)\} + \{1,84\% + \alpha_{2005}\} \quad (21)$$

5. CONCLUSIONES

—Las entidades de depósito pueden contraer un compromiso económico y un compromiso social con los aportantes y destinatarios de los fondos intermediados. La imposibilidad de maximizar simultáneamente ambos compromisos plantea, en la actualidad, la adopción de una determinada conducta de intermediación en un contexto de elección y la necesidad de priorizar un compromiso respecto al otro.

—Tradicionalmente, las entidades han basado su actividad de intermediación en el compromiso económico, canalizando el ahorro y la inversión hacia los destinos más rentables en términos monetarios. Su prioridad lucrativa se ampara en la discrecionalidad de su actividad y en el perfil de socio y de ahorrador que predomina en el sector: sensible a la rentabilidad de los fondos aportados e indiferente a cuál sea su destino final. Esta conducta convencional premia el ahorro y la inversión especulativos, financia al prestatario con suficiente calidad crediticia y genera la exclusión financiera de determinados colectivos.

—Frente a la banca tradicional surge, de forma relativamente reciente en el sistema formal de intermediarios financieros, el modelo de banca alternativa (también denominada Banca ética, solidaria o social). Representa un conjunto de entidades, todavía anecdótico en el mapa bancario, que prioriza el compromiso social respecto al compromiso económico, sin que por ello dejen de ser rentables empresarialmente. Su intermediación bancaria, que es selectiva y comprometida socialmente, elimina asimetrías informativas y procura destinos responsables a los fondos aportados. Su gestión transparente y su dirección participativa promueven la inclusión financiera de prestatarios cuya garantía es la calidad social de sus proyectos, que deben ser viables económicamente.

—En Europa, la banca alternativa muestra buenas perspectivas y crecimiento. El contexto es propicio, con influencia progresiva del criterio social en las de-

cisiones financieras de los ciudadanos europeos y de sus instituciones.

- Y aunque, desde la iniciativa pública, una política de incentivos fiscales podría contribuir eficazmente a dinamizar el ahorro y la inversión socialmente responsables, su principal estímulo es la iniciativa individual de determinados segmentos emergentes de inversión y de ahorro: por una parte, los excluidos de los canales clásicos de financiación; por otra, los ahorradores que se autoexcluyen del sistema bancario tradicional, que no garantiza el uso socialmente responsable de sus fondos.
- La banca alternativa admite diversos grados de desarrollo: desde un enfoque integral que compromete todo el negocio bancario, hasta afrontar la prioridad social en una parcela limitada. En cualquier caso, consideramos que la intermediación comprometida socialmente debe incardinarse en la propia actividad y vincularse directamente al balance bancario. Sólo entonces la prioridad social se asume hasta sus últimas consecuencias.
- Aunque, en principio, la banca tradicional y la banca alternativa no compiten por el mismo segmento de ahorro, ésta posee frente a aquélla la fortaleza de generar confianza y buena imagen en un sector tradicionalmente impopular. Este aspecto le confiere la oportunidad de poder fidelizar, en mayor medida, el ahorro a largo plazo, que delega con mayor confianza la tutela de sus fondos.
- Se identifican cuatro dimensiones principales que concretan el alcance y la profundidad del compromiso social

que contrae la banca alternativa: promoción del ahorro socialmente responsable, promoción de la inversión socialmente responsable, transparencia y gestión democrática. Buscando un mayor nivel de concreción se realiza una propuesta inicial con catorce indicadores, que evalúan el grado de compromiso social asumido por una entidad bancaria.

- Respecto a su rendimiento, los sucesivos márgenes de la cuenta de resultados resultan insuficientes para valorar el grado de obtención de su compromiso social explícito.
- Se sugieren, al respecto, algunas variables que pretenden aproximarse a la medición del producto o utilidad que rinde la prioridad social en el negocio bancario. En concreto, se definen tres variables de utilidad social, que se expresan como diferencial de intereses y que afectan a distintos agentes implicados (prestatarios, ahorradores y propietarios):
 - *Utilidad social de la inversión crediticia*, medida del rendimiento social generado por la inversión crediticia socialmente responsable. La realidad demuestra que la utilidad social de la inversión crediticia se basa en la inclusión financiera de determinados colectivos y no alcanza el nivel de abaratamiento del crédito tradicional.
 - *Utilidad social mínima de los ahorradores*, medida del rendimiento social derivado de la renuncia voluntaria a una parte del interés pasivo potencial del ahorrador socialmente responsable, que expresamos en forma de coste de

oportunidad, ante la evidencia de un mayor interés remuneratorio del ahorro tradicional.

- *Utilidad social mínima de los aportantes de capital*, medida del resultado social asociado a la cesión de parte del beneficio económico potencial de los recursos propios, que indicamos en forma de coste de oportunidad, ante la evidencia de una rentabilidad financiera superior para los propietarios de la banca tradicional.

—Se llega, finalmente, a la variable conclusiva de nuestro análisis, *utilidad social*. Dicha variable incorpora el efecto de los tres indicadores anteriores y nos permite acercarnos al grado de rendimiento social de la entidad bancaria en las áreas de mayor potencialidad. La rentabilidad, el riesgo pero, también, la utilidad social son las magnitudes a considerar en el estudio y análisis del nivel de eficiencia del negocio bancario cuando éste se contempla desde su perspectiva más cívica. No exclusivamente las dos primeras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLEN, F y GALE, D. (1999): *Comparing Financial Systems*. Mit Press, Cambridge, MA.
- ALSINA, O. (2002): *La banca ética. Mucho más que dinero*. Icaria editorial, Barcelona.
- BECK, T., LEVINE, R y LOAYZA, N. (2000): «Finance and the Sources of Growth». *Journal of Financial Economics*. N.º 58: 261-300.
- CARBÓ VALVERDE, S. y LÓPEZ DEL PASO, R. (2005): «Exclusión financiera: un panorama». *Perspectivas del Sistema financiero*. N.º 84. FUNCAS, Madrid: 1-12.
- COMISIÓN DE LA UNIÓN Europea (2002): *Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*. COM 347 final. 2 de julio de 2002. Bruselas.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2004): «La responsabilidad social en el sector bancario: una propuesta de indicadores para medir su contribución social». *Cuadernos de información económica*. N.º 180. FUNCAS, Madrid: 79-85.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2006a): «Responsabilidad social del sector bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible». *Papeles de Economía española*. N.º 108. FUNCAS, Madrid: 173-190.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2006b): «Economía y finanzas solidarias. La inclusión financiera y social». *Pobreza y solidaridad: hacia un desarrollo sostenible*. Federación de Cajas de Ahorros vascos-navarras, Vitoria: 272-286.
- DEL RÍO PARACOLLS, N. (2003): *Rescata tu dinero. Finanzas solidarias y transformación social*. Tala-sa Ediciones, Madrid.
- GOLDSMITH, R. (1969): *Financial Structure and Development*. Yale University Press, New Haven, CT.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005): «Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales». *CIRIEC-España*. N.º 51: 25-50.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2006): «El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza». *CIRIEC-España*. N.º 54: 167-186.
- LEVINE, R., LOAYZA, N. y Beck, T. (2000): «Financial intermediation and growth: Casuality and causes». *Journal of Monetary Economics*. N.º 46. Issue 1. August: 31-77.
- PEACHEY, S. y ROE, A. (2004): *Access to Finance*. Oxford Policy Management. World Savings Banks Institute, Oxford.
- PORTER, M. (1992): «Capital Choices: Changing the way America invests in industry». *Journal of Applied Corporate Finance*. N.º 5 (2): 4-16.
- SALAS FUMÁS, V. (2006): «Ética y confianza en los mercados financieros». *Papeles de Economía española*. N.º 108. FUNCAS, Madrid: 27-39.
- SANDRI, P. M. (2002): *Dinero ético. La economía alternativa y solidaria*. Plaza & Janés-Intermón, Barcelona.
- SPI-FINANCE (2002): *Suplemento sobre el sector de servicios financieros sobre el desempeño social*. [en línea], <<http://www.spifinance.com>> (consulta: 19 abril 2007).
- SUSTAINABLE ASSET MANAGEMENT, SAM (2005): *Avances de la inversión sostenible y responsable en los mercados financieros internacionales*. Zurich.
- VOGEL, E. (1979): *Japan as Number One*. Harper & Row, New York.
- YUNUS, M. (1998): *Hacia un mundo sin pobreza*. Editorial Andrés Bello, Barcelona.

Cómo medir la actuación de los grupos de interés: métodos y enfoques generales de evaluación económica

El presente artículo destaca la vital importancia de las distintas partes implicadas en una empresa a la hora de analizar la responsabilidad social corporativa (RSC); incluso para analizar la RSC en el contexto de los negocios. En el Reino Unido, el Boletín Jurídico de la Empresa (Departamento de Comercio e Industria 2002) indicó que es beneficioso para las empresas británicas ser gestionadas basándose en un enfoque de un accionariado informado. Este enfoque reconoce la importancia de los implicados que no son accionistas, como instrumento clave para aportar un valor del accionariado. Reconocida la importancia de estos implicados, resulta igualmente esencial que la dirección de la empresa mida y gestione su actuación. Para ello contamos con dos enfoques generales: el uso de valores monetarios para reflejar el valor o coste de los implicados, y el uso de valores no monetarios. Para analizar estos dos enfoques, estudiaremos más adelante su posible uso sobre dos grupos de implicados: los empleados y el medio ambiente. Concluiremos el artículo señalando las dificultades prácticas y éticas existentes a la hora de calcular el valor económico de los recursos de los grupos implicados, optando por un enfoque multidimensional para medir su actuación sin hacer uso de valoraciones económicas.

Enpresen gizarte-erantzukizuna aztertzeke enpresa batean inplikatura dauden alde desberdinek duten garrantzia azpimarratzen du artikulu honek, baita enpresen gizarte-erantzukizuna negozioen testuinguruan aztertzeke duten garrantzia ere. Erresuma Batuan, Enpresaren Aldizkari Juridikoak (Merkataritza eta Industria Saila, 2002) adierazi zuen enpresa britainiarrentzat onuragarria zela akziodun informatuen ikuspegi oinarritzea kudeaketa. Ikuspegi honek akziodun ez diren inplikatuak garrantzia aitortzen du, akziodunei balio bat emateko bitarteko giltzarri dira eta. Akziodun ez direnen garrantzia onartuta, funtsezkoa da, halaber, zuzendaritzak bere jokaera neurtu eta kudeatzea. Horretarako, bi ikuspegi nagusi ditugu: balio monetarioak erabiltzea inplikatuak balio edo kostua islatzeko, eta balio ez-monetarioak erabiltzea. Bi ikuspegi horiek aztertzeke, aurrerago, bi talde inplikaturengan nola erabili litekeen aztertuko dugu: langileengan eta ingurumenean. Artikulua amaitzeko, talde inplikatuak baliabideen balio ekonomikoa kalkulatzeko ditugun zailtasun praktiko eta etikoen berri emango dugu, eta alderdi anitzeko ikuspegi hautatuko dugu inplikatuak jokaera neurtzeko, balorazio ekonomikorik egin gabe.

This paper begins by suggesting that when considering Corporate Social Responsibility (CSR), even CSR as justified in terms of the business case, stakeholders are of great importance to corporations. In the UK the Company Law Review (DTI, 2002) has suggested that it is appropriate for UK companies to be managed upon the basis of an enlightened shareholder approach. Within this approach the importance of stakeholders, other than shareholders, is recognised as being instrumental in succeeding in providing shareholder value. Given the importance of these other stakeholders it is then important that corporate management measure and manage stakeholder performance. In order to do this there are two general approaches that could be adopted and these are the use of monetary values to reflect stakeholder value or cost and non-monetary values. In order to consider these approaches further this paper considered the possible use of these approaches for two stakeholder groups: namely employees and the environment. It concludes that there are ethical and practical difficulties with calculating economic values for stakeholder resources and so prefers a multi-dimensional approach to stakeholder performance measurement that does not use economic valuation.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Enfoques generales de medición de la actuación de los grupos de interés
 3. Los empleados
 4. El medioambiente
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: accionariado, valor ecológico añadido, valor económico total, responsabilidad social corporativa

N.º de clasificación JEL: M14, A13, Q56

1. INTRODUCCIÓN

La responsabilidad social corporativa (RSC, en adelante) es un fenómeno muy debatido, tanto el terreno de la teoría como en de los negocios. Los puntos de vista son muy dispares: van desde los que creen que la única responsabilidad social de las empresas es producir beneficios (teoría desarrollada con mayor popularidad por Friedman, 1962) o maximizar la riqueza de los accionistas, hasta los que piensan que dicha responsabilidad implica mucho más que eso. En el Reino Unido, el boletín jurídico de la empresa (véase Departamento de Comercio e Industria, 2002) planteó la siguiente cuestión: ¿ante quién es responsable una empresa? El grupo directivo que contestó concluyó que es más apropiado para el beneficio de la sociedad el enfoque de un «accionariado informado». De esta manera se rechazó el enfoque más intrínsecamente pluralista. Además, el gobierno británico defiende contundente-

mente que hay una oportunidad de negocio para la RSC y que dicho enfoque beneficiará a las corporaciones, la economía y la sociedad en su conjunto. El enfoque de un accionariado informado, frente a uno no informado, reconoce que, aunque las empresas deberían actuar en beneficio de los accionistas, este objetivo resulta más fácil de alcanzar cuando se tiene en cuenta a otros grupos de interés. Por lo tanto, un enfoque de accionistas informados requiere tener en cuenta las necesidades y deseos de estos otros grupos de interés a la hora de tomar decisiones. La propia naturaleza de este enfoque identifica explícitamente a los accionistas como primarios y al resto de grupos de interés, como secundarios. La preocupación por tanto se sitúa en la toma de decisiones difíciles e importantes, ya que las necesidades de las partes implicadas que no sean accionistas quedarán relegadas a un segundo plano y serán consideradas de menor importancia. Este artículo no pretende ahondar en la eficacia

y ética de las teorías de los grupos de interés (*stakeholder theorie*) y de los accionistas (*shareholder theorie*) de la empresa, pero puede hallarse más información en la literatura relativa a la ética de los negocios (véase por ejemplo Clarkson, 1995; Donaldson and Preston, 1995; Hasnas, 1998; Jones, 1995; Jones and Wickes, 1999; Shankman, 1999; Sternberg, 1994, 1998).

El propósito de este artículo se centra en reconocer la importancia que para la gestión de una empresa tienen las partes implicadas o grupos de interés distintos del de los accionistas, incluso en el enfoque conocido como «accionariado informado». Partiendo de esta base, la dirección de la empresa requerirá información que le posibilite tener en cuenta las necesidades de los grupos de interés no accionistas. Lo que este artículo sugiere es que, si éste es el caso, entonces la medición y gestión de la actuación de los grupos de interés será de gran importancia para la administración de la empresa. El siguiente apartado del artículo analiza dos enfoques generales para abordar dicha medición que podrían aplicarse en un marco de medición de actuación de grupos de interés específicos. Los dos enfoques difieren en que uno de ellos intenta atribuir un valor monetario a los recursos de los grupos de interés, mientras que el otro cuantifica la actuación de éstos en valores no monetarios.

Hay un gran número de grupos de interés que pueden identificarse. Según Clarkson (1994), por ejemplo, existen grupos de interés voluntarios (entre los que se encuentran los accionistas, los inversores, los empleados, los gerentes, los clientes y los proveedores) que pueden retirar su participación y, por ello, requieren un valor añadido de tal forma que ofrezcan de forma voluntaria su respectiva participación. Existen

también grupos de interés no voluntarios (como ciudadanos, comunidades, entornos ecológicos, o generaciones futuras) que no eligen ni entrar, ni mantenerse al margen de la relación con la organización. Wheeler y Silanpaa (1997) enfocaron la cuestión de la identificación de los grupos de interés desde su experiencia práctica y lograron «definirlos de cuatro maneras» (p. 167), como recoge el cuadro n.º 1.

Una vez identificado los numerosos grupos de interés en las distintas categorías, este artículo se centra en dos grupos concretos: un grupo de interés primario social, los empleados, y un grupo de interés primario no social, el medioambiente, para intentar analizarlos en profundidad. Este trabajo, por tanto, se compone de dos apartados que analizan las potenciales medidas de actuación que, bajo ambos enfoques generales, pueden aplicarse a estos dos grupos; los empleados y el medioambiente. Éstos fueron seleccionados debido a la variedad y al avance de las medidas de la actuación que se dan en estos grupos, mucho mayor que las observadas en otros grupos igualmente relevantes. El artículo concluye con un análisis sobre cómo la medición y gestión de la actuación de los grupos de interés cuenta con el potencial de informar y avanzar en el campo de la RSC.

2. ENFOQUES GENERALES DE MEDICIÓN DE LA ACTUACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS

Explicado en forma simplista, existen dos enfoques generales para medir la actuación de los grupos de interés. El primero de éstos mide la actuación de los grupos de interés cuantitativamente, esto es,

Cuadro n.º 1

**Tipología de los grupos de interés de Wheeler y Silanpaa
(1997)**

Grupos de interés primarios sociales	Grupos de interés secundarios sociales	Grupos de interés primarios no sociales	Grupos de interés secundarios no sociales
Accionistas e inversores	Gobierno y Reguladores	El medio ambiente	Grupos de presión medioambiental
Empleados y directivos	Grupos de presión social	Generaciones futuras	Organizaciones a favor del bienestar de los animales
Clientes	Instituciones municipales	Especies no humanas	
Comunidades locales	Organismos de comercio		
Proveedores y otros socios comerciales	Medios de comunicación y comentaristas académicos		
	Competidores en el Mercado		

Fuente: Elaboración propia.

en términos no financieros. Es decir, se mide la actuación y se gestiona su implicación a través de la interpretación de los datos aportados en términos no financieros. Permítannos considerar brevemente la medida de actuación no financiera del grupo de interés de los clientes. El objetivo clave de una empresa se puede expresar en resumen como el porcentaje de cuota de mercado y puede emprenderse una investigación de mercado para controlar su actuación en estos términos, pero es poco probable que ésto resulte suficiente para llevar una buena gestión, para dirigir realmente su actuación. La cuota de mercado es una función de la capacidad de retención a los clientes y del número de

nuevos clientes, y ambos pueden medirse cuantitativamente en términos no financieros. Además, los clientes pueden decidir no regresar (dejar de ser cliente) por diversos motivos, como la rapidez del servicio/reparto, la fiabilidad del producto, o la calidad del servicio post-venta, entre otros. La dirección por tanto debe considerar cada uno de ellos como una vía de retención de clientes clave y, como tal, puede ser medida y gestionada.

El enfoque no financiero propicia un enfoque de medida de actuación multidimensional. Quizá el modelo más conocido sea el «cuadro de mando integral» (*balance scorecard*) desarrollado en Kaplan and

Norton (1992, 1993, 1996a, 1996b). Este modelo sopesa las distintas necesidades competitivas de una organización. En su forma original (1992), se le atribuyó a dicho cuadro la capacidad de permitir a la administración de la empresa observar su negocio desde cuatro «perspectivas». Estas perspectivas son las siguientes:

- Perspectiva del cliente;
- Perspectiva interna del negocio;
- Perspectiva de innovación y aprendizaje; y
- Perspectiva financiera.

La perspectiva del cliente se puede clasificar como la perspectiva de un grupo implicado decisivo, y la perspectiva financiera está relacionada con los accionistas. La perspectiva de innovación y aprendizaje reflejaría la necesidad de desarrollar el capital humano por parte de los trabajadores. Las relaciones de los proveedores fueron incorporadas a lo que más tarde (1996a) se llamaría la perspectiva de procesos internos del negocio. A pesar de identificar y desarrollar las cuatro perspectivas señaladas anteriormente, Kaplan y Norton sugieren que cada negocio debe diseñar y adoptar su propio cuadro de mando para satisfacer sus propias necesidades. Sin embargo, declaran explícitamente (1996a) que «no piensan que todos los accionistas tengan derecho a un puesto en el cuadro de mando de la empresa. La dirección de la actuación y los resultados del cuadro de mando debería medir aquellos factores que impliquen una ventaja competitiva y supongan un gran paso adelante para una organización». Dicho esto, resulta relativamente fácil imaginar un cuadro de mando integral en el que algún día se incluyan los intereses de cada implicado primario (y potencialmente

secundario). Dicho modelo podría ser concebido como un modelo de medición de actuación basado en las partes implicadas. Estudios más recientes sobre el cuadro de mando integral de Kaplan y Norton (véase por ejemplo: 2001a; 2001b) han cambiado la orientación de este trabajo hacia una mayor vinculación entre el cuadro de mando integral y la estrategia. Además, han valorado los vínculos causales entre las distintas perspectivas y afirman que el cuadro de mando integral «complementa la gestión del valor de los accionistas, definiendo los factores motores del crecimiento de los ingresos —objetivos y medidas explícitas para clientes determinados, propuestas de valor de clientes distinguidos, procesos internos para la innovación y fortalecimiento de las relaciones de los clientes, y la inversión necesaria en infraestructuras de personal, sistemas y adaptación organizativa» (2001b, p. 156). El reconocimiento de otros factores, que incluyen algunos factores concretos relativos a las partes implicadas, como complementos al valor accionarial concuerda con el enfoque de un accionariado informado mencionado anteriormente.

Kaplan y Norton aconsejan a las empresas utilizar el cuadro de mando integral como marco de medición de actuación multidimensional. Algunos enfoques sobre los informes sociales de la empresa también podrían considerarse medidas cuantificadas y multidimensionales, en términos no financieros. Quizás el más conocido de ellos sea el *Global Reporting Initiative* (GRI), que se trata de una guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad. Pero no pretendemos adentrarnos en el GRI, ya que será analizado con mayor profundidad en otro artículo de este número de *Ekonomiaz*.

El segundo enfoque general para medir la actuación consiste en traducir las reper-

usiones que las actividades empresariales provocan en los grupos de interés a términos económicos y financieros. Así pues, bajo este enfoque, el impacto concreto sobre un implicado se convierte en un valor monetario. Si podemos convertir de manera exacta, o al menos aproximada, un impacto concreto en valoraciones económicas, entonces éstas pueden agruparse para observar su efecto global. Podrían utilizarse dichas valoraciones económicas en los informes anuales de cuentas más tradicionales o en informes ligeramente modificados, para reflejar una medida más completa de actuación. Una vez traducidos a términos monetarios, los impactos de las partes implicadas podrían explicarse mediante la contabilidad por partida doble como ingresos, costes, activo, pasivo y capital. Según la naturaleza del impacto es posible prever los impactos explicándolos de cada una de estas maneras, si bien los contables más tradicionales encontrarán cierta dificultad en el manejo de la subjetividad que implica ofrecer estimaciones monetarias relevantes.

Este apartado señala que se pueden adoptar esencialmente dos enfoques generales a la hora de medir la actuación de los grupos de interés. Ambos cuantifican sus efectos, pero cada uno lo hace de manera distinta. El primero calcula la actuación de los grupos de interés en términos no financieros y es más consecuente con el concepto de medición de actuación multidimensional que nos aleja de los estados financieros tradicionales. En este modelo pueden desarrollarse indicadores clave de actuación para cada implicado que la empresa identifique y utilizar una especie de «cuadro de mando integral» para informar sobre las decisiones de gestión. El segundo enfoque consiste en convertir los

impactos sobre los grupos de interés en términos monetarios e incorporarlos a los informes financieros tradicionales. Los dos apartados siguientes de este artículo se adentrarán con mayor detalle en estos enfoques aplicándolos a dos grupos concretos de interés. En primer lugar, están los empleados de una empresa a los cuales Wheeler y Silanpaa (1997) identifican dentro de su tipología como grupos de interés primarios sociales. Y en segundo lugar, está el medioambiente, al cual denominan implicado primario no social.

3. LOS EMPLEADOS

Los empleados son un grupo de interés primario, sin el cual la organización no puede funcionar, y por lo tanto la dirección de la empresa ha de medir su actuación. Una fuente de información de medidas relevantes de los empleados son los informes de empleo o empleados, desarrollados por las empresas. A pesar de la falta de requisito legal para aportar a los empleados muestras informativas de este tipo de informes, en el Reino Unido se pueden encontrar muestras que datan de hace muchísimo tiempo. Parker, Ferris y Otley (1989) afirman que se pueden recoger muestras incluso de finales de la década de 1800 y Woodward (1970), a su vez, informó de su uso ya en la década de 1950. Este interés por los informes de empleados en el Reino Unido creció rápidamente desde la época en que ASSC (1975) publicó el Corporate Report hasta principios de los 80. El objetivo concreto de dicho informe era analizar y «satisfacer, en la medida de lo posible, las necesidades informativas de los usuarios». El Corporate Report identificó una serie de grupos de usuarios y sus necesidades informativas. Uno de los gru-

pos identificados fue el de los empleados, y señaló que había una necesidad de realizar un informe específico para ellos. Este interés por los informes de empleados de aquella época en el Reino Unido fue reflejado tanto por empresas (Hussey, 1981; Lyall, 1982) como por teóricos (véase por ejemplo Hilton, 1978; Hussey and Marsh, 1983; Maunders, 1984). La información de la actuación de los empleados fue ampliamente debatida en el contenido de los informes de empleados, lo cual llevó a proponer una plétora de medidas potenciales. Más recientemente se han llevado a cabo estudios que se centran en la divulgación de los recursos humanos dentro los informes anuales. Un ejemplo lo encontramos en Vuontisjärvi (2006), quien consideró este aspecto en el contexto de las empresas finlandesas. Los temas más comúnmente divulgados por las empresas fueron los siguientes: formación y desarrollo de personal (79%); pagas y beneficios (68%); participación e implicación del personal (68%); valores y principios (66%); salud y bienestar de los empleados (61%); medición de políticas (55%); políticas de empleo (49%); seguridad en el trabajo (38%); igualdad de oportunidades (34%); y equilibrio entre la vida personal y el trabajo (4%). Muchos de estos asuntos se abordarán más adelante, indudablemente aportan un valioso conocimiento de estos asuntos de indudable relevancia que tienen que ver con los empleados.

3.1. Medidas específicas de la actuación de los empleados

Los sindicatos consideran la remuneración de los empleados como la principal cuestión, en las negociaciones colectivas (Foley and Maunders, 1977). En lo que a medidas de contabilidad tradicional se re-

fiere, el efecto directo de los empleados se refleja como un coste en la cuenta de resultados. El coste total de los empleados para la empresa es el resultado de los niveles de remuneración y el número de empleados. La valoración monetaria de los costes de los empleados puede clasificarse dentro del segundo enfoque, por lo que volveremos a ella más adelante.

Otros factores al margen de la remuneración resultan igualmente importantes a la hora de estudiar la actuación de una organización con sus empleados y viceversa. Foley y Maunders (1977) señalan que las necesidades informativas de los empleados se dividen en cuatro categorías fundamentales: indicadores de actuación o éxito, seguridad laboral, condiciones de trabajo, y equidad (entre empleados y accionistas, trabajadores y directivos, y entre los propios trabajadores). Podemos echar mano de las categorías que hemos mostrado anteriormente para imaginar el aspecto que puede tener un modelo de medición de actuación de los empleados. Concretamente, y desde el punto de vista de la administración de una empresa, se puede observar cada una de estas categorías para valorar la actuación de sus empleados hacia la empresa y la actuación de la empresa hacia sus empleados. Los siguientes subapartados consideran cada una de estas categorías y sus posibles medidas relevantes con mayor detalle. La categoría de equidad es una excepción que será considerada como parte del segundo apartado, ya que es analizada en términos monetarios.

Indicadores del éxito de la actuación

El indicador de actuación de los empleados más comúnmente utilizado es la productividad. La productividad es el ratio de

outputs en relación con los *inputs*, un concepto aparentemente sencillo según Maunders (1984). La productividad marginal mide el aumento de las unidades de *inputs* necesarias para incrementar una unidad de los *outputs*, lo cual resulta a menudo difícil de medir. La productividad puede medirse según la productividad total de los factores, que tiene en cuenta todos los *inputs*, o según un factor concreto de producción, como por ejemplo la productividad de la mano de obra. Centrados como estamos en los trabajadores, ésta última resulta de especial relevancia. Ahora bien, Maunders (1984) señala que nos encontramos con un problema fundamental a la hora de intentar analizar la productividad de un determinado factor de la producción, ya que los *outputs* no se producen de forma aislada sino en conjunto con el resto de los factores de producción. Es imposible sacar adelante una unidad de producción sin hacer uso de otros factores productivos. Uno de los factores más evidentes es el capital. Un cambio en el capital empleado puede conducir a un cambio en la cantidad o en la clase de trabajo requerido. Por lo tanto, para lograr entender adecuadamente los cambios en la productividad de la mano de obra, será también necesario considerar los cambios en el resto de los factores de producción.

El numerador del cálculo de la productividad es la producción, y ésta es preferiblemente medida por unidades de producción más que por valores monetarios. Sin embargo, debemos tener en cuenta que la discriminación y la variación de los precios afectan a los valores monetarios, por lo que éstos no constituyen una medida objetiva de producción. De modo similar, las ventas (o volumen de ventas) no resultan una medida apropiada de produc-

ción, ya que reflejan las unidades vendidas en un periodo determinado, no las unidades producidas. La diferencia clave entre la producción y las ventas se halla en la variación de los niveles de existencias, por lo que ha de ser tenida en cuenta en el cálculo de la producción.

El denominador del cálculo de la productividad es el nivel de *inputs* y, como hemos señalado anteriormente, en este caso nos centraremos en el nivel de *inputs* de la mano de obra. En lo que se refiere al conjunto de una organización o una industria, hay muchas clases de mano de obra implicadas en el proceso de producción. Cada empleado tiene distintas habilidades y tareas, y no puede por tanto ser considerado una unidad de producción estándar. Esto sugiere que no basta simplemente con sumar las horas de los distintos trabajadores. Parker y Martin (1995) sostienen que es posible utilizar simplemente el nivel de empleo según las horas o el número de trabajadores, admitiendo que no hay variación en la calidad o habilidad de la mano de obra. Defienden que este argumento es razonable debido al corto espacio de tiempo de su estudio (periodos de cuatro años). Pero si no puede adoptarse esta opción, entonces es necesario encontrar una forma alternativa para medir los *inputs* de los trabajadores. Se puede exigir el uso de los costes de los trabajadores para compensar las diferencias en la calidad o habilidad, aunque Maunders (1984) afirma que sin la existencia de un mercado de trabajo perfectamente competitivo (e ideal) los costes no pueden reflejar exactamente el valor intrínseco de las contribuciones de los empleados. Pero si no puede adoptarse esa hipótesis, es preciso encontrar una medida alternativa para los *inputs* (consumos) del factor trabajo. Puede proponerse la utilización de los

costes de personal, para tener en cuenta las diferencias en las habilidades o cualificaciones, aunque Maunders (1984) sugiere que, si no existe un mercado perfecto para el factor trabajo, esos costes quizás no reflejen correctamente el valor intrínseco de las aportaciones de los empleados.

Es posible que cualquier estudio que la empresa realice sobre la actuación de sus empleados tenga en cuenta el nivel de productividad. Esto puede parecer un proceso simple pero en la práctica resulta muy complejo y requiere la adopción de medidas que pueden «subjetivizar» los cálculos, como ya se ha comentado.

Las condiciones laborales

Las condiciones laborales de los empleados son a menudo extremadamente difíciles de medir en términos cuantitativos. Por ejemplo, los informes de Milton (1978) informan de que en segundo código de práctica realizado por el Instituto de Mediación, Arbitraje y Conciliación (ACAS Advisory Conciliation and Arbitration Service), destacan cinco áreas entre las que se encuentra el área «condiciones». El desglose de componentes de estas condiciones es el siguiente:

- Contratación.
- Redistribución de la mano de obra.
- Formación.
- Ascenso.
- Igualdad de oportunidades.
- Valoración.
- Seguridad, salud, bienestar.
- Despido.
- Jubilaciones.

Algunos de estos factores, como la información que concierne a despidos y redistribución, pueden ser más relevantes para la seguridad laboral pero son una muestra del amplio abanico de factores que resultan relevantes y que no guardan relación con la remuneración. Pero, como sugiere Maunders (1984), esto no es todo ya que dentro de la categoría de la información relativa a la salud, seguridad y bienestar, que es de gran importancia aunque no necesariamente exhaustiva, se incluyen índices de accidente, enfermedades laborales, ruido, temperatura, iluminación, protección del tiempo atmosférico, vibraciones, ventilación, suciedad/limpieza, humedad/transpiración, olores, espacio de trabajo/hacinamiento, contaminación del aire - polvo/gases/humo, niveles de radiación, exposición a productos químicos, riesgos de contagio biológico, peligros físicos de maquinaria, etc. y peligro de incendio.

Seguridad laboral y satisfacción laboral

La seguridad laboral resulta del mismo modo bastante intangible, ya que está relacionada con el estado mental de un empleado individual y con las expectativas de futuro que los trabajadores perciben de su situación dentro de una empresa y de la propia empresa. Dicho esto, hay cierta información que tiene un impacto directo sobre estas percepciones. Concretamente, la solidez financiera y la actuación de la organización son fundamentales, si bien posiblemente resulten más importantes los proyectos futuros tanto de negocio como de nivel de empleo. Es por esto por lo que se argumenta que los empleados han de exigir ser informados sobre las actuaciones y proyectos financieros. El nivel de seguridad laboral que perciban los tra-

bajadores, así como el resto de medidas ya citadas, tiene un impacto significativo sobre el nivel global de satisfacción laboral. Así pues, el nivel de satisfacción de los empleados depende de su remuneración, nivel de productividad, condiciones de trabajo y seguridad laboral. Como tal, éstas podrían considerarse medidas de input dentro de la satisfacción y bienestar de los empleados. Un enfoque alternativo consiste en medir el rendimiento, que en este caso sería el nivel de satisfacción de los empleados. Para ello podrían utilizarse directamente encuestas a empleados que recojan sus niveles de satisfacción. El problema de este método reside en el diseño de una formulación adecuada de las preguntas, de tal manera que se obtengan respuestas representativas e imparciales. Una segunda vía para medir la satisfacción laboral es el uso de indicadores o variables aproximadas. Maunders (1984) sostiene que podrían utilizarse las siguientes medidas como indicadores de producción de la satisfacción de los empleados:

- Accidentes.
- Incidencia de conflictos.
- Quejas.
- Absentismo y escasa puntualidad.
- Productividad/ despilfarro.
- Desgaste/Estabilidad de los trabajadores.
- Actuaciones disciplinarias.

Cada una de ellas puede medirse en términos absolutos o en relación al número de empleados o tiempo perdido. Según Maunders (1984), la medida del desgaste de la mano de obra más comúnmente utilizada es la variación del «índice de rotación

de mano de obra anual» como viene expresado a continuación:

$$\text{Rotación anual de la mano de obra} = \frac{\text{N.º de bajas durante el año}}{\text{N.º medio de empleados durante el año}} \times 100$$

Bowey (1974) señala que esta medida está sesgada hacia el proceso de «atracción» («efecto llamada», inclinación por otros lugares) en contraposición al proceso de «empuje» («efecto salida», descontento con el trabajo). Añade además que es mejor medir el proceso de «empuje» con la ayuda de un índice de estabilidad laboral del siguiente tipo:

$$\frac{\text{N.º actual de trabajadores que llevan un año o más de servicio}}{\text{N.º total de empleados un año atrás}} \times 100$$

Tanto el proceso de «empuje» como el de «atracción» son muestras de un atractivo comparativo de una organización, por lo que podría considerarse que el indicador de rotación anual de mano de obra, la cual engloba ambos procesos, es la más exhaustiva.

Para medir la actuación de una empresa es necesario considerar diversos aspectos de su relación con los empleados. Podría decirse que una empresa ha actuado bien con los empleados, si éstos se sienten satisfechos en su trabajo. La dificultad se halla a la hora de medir el nivel de dicha satisfacción, ya que puede resultar problemática a pesar de intentar abordarla mediante una comunicación directa. Por ello, se han llevado a cabo distintos intentos para realizar mediciones aproximadas de la satisfacción de los empleados y se han encontrado dos opciones: bien como medidas de *output*, bien como medidas de *input*. De hecho, am-

bas pueden considerarse complementarias y pueden por tanto utilizarse conjuntamente para obtener una estimación de la actuación de los empleados de una organización.

3.2. **Valoraciones económicas de los empleados**

Como hemos señalado anteriormente, algunas de las consideraciones claves a la hora de analizar las medidas de actuación de los empleados son de índole monetaria. Sabemos que en la actualidad los estados contables tradicionales muestran a los empleados como costes. Por tanto, en la cuenta de resultados, los empleados contribuyen a la disminución del beneficio. Es ésta representación de los empleados como costes la que los sitúa en contraposición a los proveedores de capital, es decir, a los accionistas. Podría expresarse de una manera más burda argumentando que para mantener o aumentar los beneficios de los accionistas, nuestros grupos de interés primarios, han de reducirse los costes totales. A menudo se perciben los costes de personal como un punto en el que se puede aumentar el ahorro, ya que representan una proporción significativa del coste total. Pero ésta no es la única manera de concebir el dinero empleado en pagar a los trabajadores. En la literatura de la contabilidad existen dos enfoques diferentes que abordan los costes de personal, que serán analizados más adelante. En primer lugar, estudiaremos el papel de los sueldos y las ayudas y prestaciones sociales de los empleados en la cuenta del valor añadido en lugar de en la cuenta de resultados. En segundo lugar, hay una gran cantidad de literatura que sugiere que los recursos humanos (capital humano) y el capital intelectual son verdaderos bienes de producción, y deberían por tanto considerarse

activos en lugar de costes y figurar, por tanto, en el balance patrimonial.

Cuenta de valor añadido

El Corporate Report (ASSC, 1975) afirma que, en términos de actuación global de una empresa, el estado de valor añadido sitúa los beneficios en la «perspectiva adecuada». La contabilidad empresarial utiliza el valor añadido (el volumen de ventas menos materias primas, insumos y servicios adquiridos) para pagar la contribución respectiva de los factores contribuyentes, como salarios y beneficios a los empleados, dividendos e intereses al capital, impuestos y el excedente restante que puede ser reinvertido.

Burchell, Clubb y Hopwood (1985) señalan que existen dos tendencias en cuanto al valor añadido. En primer lugar, la que representa la riqueza creada por la organización y ello «provee una base para un mejor cálculo de ciertos índices importantes de actuación empresarial, llamados rendimiento y productividad (Ball, 1968)». La segunda tendencia expone que el valor añadido puede revelar «algo sobre el carácter social de la producción, algo que la contabilidad tradicional de pérdidas y ganancias pasa por alto». Lo que esto quiere decir es que el valor surge de una combinación de esfuerzos de cooperación entre distintas partes implicadas. Por lo tanto, una parte importante de la base lógica para el valor añadido es su contribución a una organización «eficaz», «cooperativa», «armoniosa» y «democrática».

Contabilidad de los recursos humanos

La contabilidad de los recursos humanos no es un concepto nuevo; de hecho gozó de su momento de mayor popularidad

en los años 70 (Roslender and Fincham, 2004). En el Reino Unido, la contabilidad de los recursos humanos fue abordada en el número especial de *Accounting, Organizations and Society* (AOS) en 1976, pero el interés en la investigación disminuyó en este país a partir de los años 80. Un aspecto de la investigación de la contabilidad de los recursos humanos se basa en la premisa de que los recursos humanos son efectivamente un recurso escaso y que éstos tienen el potencial de aportar grandes ventajas a una empresa. Por lo tanto, buena parte de la investigación en contabilidad de los recursos humanos busca la manera de atribuir un valor monetario a los recursos humanos (véase por ejemplo Marquès, 1976). Flamholtz (1976, p. 153) sugiere que, «más que utilizarse para el informe financiero de la empresa, podría servir como una herramienta administrativa». Por ejemplo, Carper y Posey (1976) observan «tres medidas sucedáneas distintas para la evaluación del personal dentro de una contabilidad pública» (pág. 143). Las tres medidas posibles observadas por Casper y Posey (1976) se basan en el modelo de costos de reposición de Flamholtz (1969), costos históricos y de salarios anuales relacionados con la contratación y el desarrollo profesional. Concluyeron que la cuestión clave se encontraba en dirimir cuál de dichas medidas podría ser más válida y fiable para evaluar los recursos humanos y el modelo preferido resultó ser el de costos de reposición, desarrollado por Flamholtz (1969). En sus propias palabras:

Este modelo particular examina hipotéticamente a un individuo a través de un conjunto de papeles organizativos mutuamente exclusivos o «estados de servicio» durante un intervalo de tiempo estimado aplicando probabilidades subjetivas. Los estados de servi-

cio básicamente representan «niveles de servicios» correspondientes al grado de puesto de trabajo y salarios, y «grupos de servicios» relacionados con distintos grados de actuación (actuación media, por encima de la media o bajo la media, en una determinada posición o nivel). Por lo tanto, la futura contribución que la entidad espera de un individuo puede estimarse utilizando tres variables independientes:

1. nivel de servicios,
2. grupo de servicios, y
3. intervalo de tiempo, dadas las probabilidades de que un individuo ocupe varios niveles de servicios durante el lapso de tiempo observado.

El resultado final es una aproximación al valor realizable que la empresa espera de un individuo.

(Carper and Posey, 1976, p. 144)

A comienzos de los años 70, se expuso otra serie de modelos de contabilidad de los recursos humanos, relacionados con «variables tales como la inversión de la empresa en formación laboral, costos de reposición de los empleados o el valor realizable neto de los empleados» (American Accounting Association Committee sobre la contabilidad de los recursos humanos, 1974, pág. 117, aparece citado en Flamholtz, 1976).

El número especial de AOS también recoge otros modelos que intentan evaluar los recursos humanos. Uno de estos modelos (Ogan, 1976) incluye siete determinantes principales de valor entre los que se incluyen los sueldos o salarios, la contratación, los costes de formación y desarrollo, de así como la probabilidad de supervivencia y continuidad laboral. Cannon (1976) describió otro marco considerando «el desarrollo de las habilidades como una inver-

sión y no como un coste» (pág. 253). Para un estudio un poco más tardío en la literatura acerca de la valoración de la contabilidad de los recursos humanos véase Grove, Mock and Ehrenreich (1977). En su obra se puede apreciar una «taxonomía de los sistemas de medida de la contabilidad de los recursos humanos» (pág. 223), que distingue entre los sistemas basados en los *inputs* (tales como los costes de adquisición) y los *outputs* (tales como los costes se oportunidad).

Sin embargo, ya hemos señalado que tal interés por la contabilidad de los recursos humanos en el Reino Unido decayó pasados los primeros años 80. Esto pudo ser casual, pero puede estar ligado al cambio de gobierno acaecido en el Reino Unido, ya que tuvo un efecto directo sobre las relaciones industriales como defienden Burchell, Clubb y Hopwood (1985), que ya han sido mencionados. Otra cuestión igualmente abordada en este mismo apartado, es la posibilidad de que las preocupaciones sobre la validez y fiabilidad de los modelos de medición propuestos, y en algunos casos su complejidad, podrían guardar relación con su escasa divulgación académica.

3.3. Conclusiones del apartado de los empleados

Concluiremos este apartado parafraseando a Darwin; según la ley del más fuerte, los modelos de medición de actuación que mejor han soportado la prueba del tiempo son los no financieros. Concretamente, si revisamos la contabilidad de los recursos humanos vemos que los intentos de atribuir un valor financiero determinado a los recursos humanos ya no son

un área popular de la investigación académica. Incluso allí donde todavía se utiliza el título de «contabilidad de los recursos humanos», se reconoce que no se trata exclusivamente de «incluir a las personas en el balance general». Esto es en parte debido a los problemas abordados anteriormente y que guardan relación con el cálculo de un valor razonable, pero Toulson y Dewe (2004) sugieren que se trata en realidad de reconocer a los empleados como un recurso valioso para la empresa. Y una administración dispuesta a colaborar desarrolla, controla y evalúa dicho recurso.

Roslender y Fincham (2004) añaden que la contabilidad de los recursos humanos gozó de mayor popularidad en Suecia, donde condujo a la investigación de la contabilidad del llamado capital intelectual. Los detalles concretos del desarrollo de la contabilidad del capital intelectual se encuentran más allá del alcance de este artículo, si bien el trabajo de Grojer and Johansen (1998) y Mouritsen, Larsen and Bukh (véase por ejemplo: 2001a; y 2001b) han sido muy influyentes. El trabajo de Mouritsen *et al.* (2001a) se refiere concretamente al caso del Skandia's Navigator, el cual comparte ciertas similitudes con el cuadro de mando integral citado anteriormente. Sin embargo, se distingue de éste último en su enfoque de lo humano, si bien incluye un enfoque financiero, un enfoque de cliente, y una renovación y desarrollo. El cuadro por sí mismo se compone de un gran número de indicadores y muchos de ellos no son financieros; concretamente dentro del enfoque humano, encontramos indicadores que concuerdan con aquellas medidas discutidas anteriormente.

Mouritsen *et al.* (2001b) se centran en el estado contable de capital intelectual

que de nuevo abarca muchos más aspectos que los estados financieros tradicionales. Mouritsen *et al.* lo califican de «formas complejas de informes que combinan números, narraciones y concepciones» (p. 745). Resulta interesante destacar su conclusión: «simplemente decir que ello refleja de algún modo que la diferencia entre los valores de mercado y los valores según las normas académicas no es adecuada. Cuando las empresas hablan sobre los estados de capital intelectual, están expresando sus intereses en controlar y dirigir la empresa» (p. 760). Esto sugiere que a la hora de analizar las medidas de actuación de los empleados no se trata simplemente de valorar un activo, ya que ello no refleja la naturaleza compleja y diversa de la relación entre la empresa y los empleados.

4. EL MEDIOAMBIENTE

Wheeler y Silanpaa (1997) definen el medioambiente como un grupo de interés o partícipe primario no social. Una complicación añadida es que el medioambiente no puede hablar por sí mismo y por eso a menudo es defendido por grupos de interés especial (como grupos de interés secundarios no sociales), que luchan por su protección. Existen tantos grupos como asuntos medioambientales que afectan al planeta. Quizá como reflejo de la importancia de estos temas, la contabilidad medioambiental lleva gozando de gran popularidad entre los académicos desde finales de los 80. Parte de la investigación de la contabilidad medioambiental ha intentado demostrar una relación causal entre la actuación medioambiental o divulgación y la actuación financiera (un ejemplo lo tomamos de Toms, 2000). Otra tendencia importante de la investiga-

ción empírica ha sido estudiar la variación en el grado de transparencia informativa de las compañías durante un periodo de tiempo, sobre lo cual se cuenta con numerosos estudios. Sin embargo, ninguna de estas tendencias de investigación ha identificado medidas que ayuden a medir la actuación medioambiental de la empresa. Esto no significa que no se haya realizado ningún trabajo dentro del ámbito de la contabilidad o en cualquier otro campo, y en este apartado analizaremos dicha investigación.

Al igual que el apartado anterior, el presente se divide en dos enfoques generales para analizar la medición de la actuación de los grupos de interés. En primer lugar, analizaremos el enfoque que no cuantifica los impactos mediante términos monetarios (Boyce, 2000), sino que se sirve de otros datos cuantitativos; y en segundo lugar, un enfoque mediante el cual los efectos del medioambiente pueden cuantificarse según los costes y beneficios, e incorporarse de alguna manera a una versión adaptada de los estados financieros tradicionales.

4.1. Medidas específicas de actuación medioambiental

El primer enfoque identifica los asuntos medioambientales clave a los que se enfrenta el planeta, por lo que algunos considerarán directa o indirectamente de gran importancia para las empresas, y después analiza las medidas que incorporan adecuadamente la actuación sobre estas cuestiones. Gray, Bebbington y Walters (1993) señalan los siguientes asuntos medioambientales como los más apremiantes (ver cuadro n.º 2).

Cuadro n.º 2

Asuntos medioambientales

¿Crisis medioambiental?

— Disminución de la capa de ozono	— Endeudamiento del Tercer Mundo
— Calentamiento global	— Deforestación
— Extinción de las especies	— Eliminación de los residuos
— Destrucción del hábitat	— Uso de la energía
— Lluvia ácida	— Hambre
— Desertización	— Desigualdad
— Erosión de la tierra	— Población
— Contaminación del aire	— Agotamiento del agua
— Contaminación del agua	— Productos químicos tóxicos
— Contaminación de la tierra	— Residuos nucleares
— Contaminación acústica	— Pueblos étnicos
— Escasez de recursos naturales	— Pobreza

Fuente: Gray, Bebbington and Walters, 1993, p. 25.

Como puede apreciarse hay una gran variedad de asuntos. Algunos podrían señalar que varios son de naturaleza social o relacionada con especies no humanas más que de índole medioambiental, pero otros son asuntos de una gran y evidente importancia en lo que se refiere al medio natural en el que habitamos. Pero no sorprende, aunque sin duda es ciertamente decepcionante, constatar que estos asuntos son al menos tan relevantes hoy en día como en el momento en que fueron identificados por sus autores, hace más de dos décadas. De hecho algunos de estos asuntos se consideran hoy en día mucho más urgentes de lo que anteriormente se pensó, si cabe. Hoy en día por ejemplo, parece que todo el mundo, incluidos los científicos que hasta hoy se mantenían escépticos, aceptan que está teniendo lugar un calentamiento global (más comúnmente denomi-

nado cambio climático), si bien todavía hay quien argumenta que la causa no reside en el papel del hombre. A partir de esta lista de asuntos, se trata de medir la verdadera actuación de la empresa según el impacto que produce sobre un asunto medioambiental determinado. Para la mayoría de estos asuntos, la tecnología actual aporta soluciones, de tal manera que permite realizar medidas específicas de los niveles de *inputs* y *outputs* concretos que resultan relevantes para los asuntos identificados. Una vez más, el marco del Global Reporting Initiative sirve de fuente, que dedica un apartado específico sobre los indicadores medioambientales. Éstos se clasifican en materiales; energía; agua; biodiversidad; emisiones, vertidos y desperdicios; productos y servicios; conformidad; transporte; e indicadores globales. Ya hemos señalado anteriormente que no es este estudio

el idóneo para abordar este asunto en profundidad.

Otra fuente de medidas de actuación medioambiental lo aporta el ISO 14031 (ISO, 1997), que cuenta con tres categorías de indicadores básicos:

1. Indicadores de la situación medioambiental: siguen la pista a las consecuencias medioambientales de las actividades comerciales. Bennett y James (1998) sugieren que éstas a menudo se centran en indicadores receptores, como los impactos sobre el aire, agua, tierra, flora y fauna, personas y edificios.
2. Indicadores operativos de la actuación medioambiental: se subdividen en 9 subcategorías:
 - *Input* de materiales, energía y servicios.
 - Funcionamiento de instalaciones, equipamiento y logística.
 - *Output* de productos, servicios, residuos y emisiones.
3. Indicadores de la actuación administrativa medioambiental: analizan la puesta en marcha y ejecución de las políticas y programas, la conformidad de las acciones organizativas con los requisitos o expectativas, las relaciones de la comunidad y la actuación financiera relacionada con el medioambiente.

No se puede decir que haya una escasez de indicadores posibles de las que las empresas puedan hacer uso para medir su actuación medioambiental. Estas medidas cuantitativas serán denominadas según el peso, volumen o consumo y, como se ha señalado, cuentan con la tecnología adecuada para que las empresas puedan

utilizarlas. Una vez medidas, se podrán establecer los objetivos para un cambio de actuación. Dichos objetivos podrían establecerse tanto por razones normativas como instrumentales. Normativamente, se puede fijar como objetivo una reducción de una emisión concreta porque la dirección de la empresa considere que dicha reducción es importante para su propio interés. Instrumentalmente hablando, se puede perseguir una reducción porque haya implicaciones de costes y por lo tanto se trate de una cuestión de negocio, o sea de reducción de costes, una mejora del beneficio empresarial al reducir el uso de dicho recurso.

4.2. Valoraciones económicas medioambientales

El segundo enfoque general intenta traducir los datos no procesados en los términos vistos en el apartado anterior, a una valoración monetaria o económica. Hay distintos métodos mediante los cuales se puede traducir la valoración económica de los impactos medioambientales a términos monetarios. Incluyen los basados en los precios de mercado de los bienes y aquellos cuando dichos precios de mercado no están disponibles. Pero incluso cuando disponemos de los precios de mercado de bienes, algunos defienden que no reflejan exactamente el coste total de los impactos medioambientales, ya que ciertos costes no se encuentran incluidos en la valoración. El resto de este apartado se divide, en primer lugar, en un análisis de los distintos intentos para calcular el valor económico total de los recursos medioambientales y, en segundo lugar, en cómo incorporar las valoraciones económicas medioambientales a los sistemas de contabilidad tradicional.

Valor económico total

La comisión interdepartamental para la Valoración Económica Medioambiental (2003) señala que «en un mundo ideal cualquier decisión relativa a la evaluación de recursos debería incluir todos los valores de uso y no-uso, haya o no un valor monetario real. Los economistas se refieren a esto como el “valor económico total”» (pág. 7). En la clasificación que aportan (adaptada de Pearce and Morgan, 1994, p. 12) destacan lo que ellos consideran las principales categorías del valor: valores de uso directo, valores de uso indirecto, valores de opción, valores de existencia y valores de donación. Lo que aquí se sostiene es que el Valor Económico Total es la suma de cada uno de estos valores. Herath (2005), dando a conocer la investigación de Barzetti (1993) y Pearsall (1984), clasifica la «naturaleza de los valores de los recursos medioambientales» bajo los epígrafes de valores de uso directo, valores de uso indirecto, valores de uso incierto y valores de no-uso. Ambas clasificaciones son muy similares, ya que los valores de opción equivalen a los valores de uso incierto, y los valores de existencia y de donación se pueden considerar parte de los valores de no-uso, en la segunda clasificación. La clasificación aportada por Herath (2005) aporta una categorización más extensa de las cuestiones englobadas en los distintos tipos de valor. Por ejemplo, dentro de los valores de no-uso se encuentra un «valor intrínseco», «valor de existencia», «valor de donación» y «valor indirecto». Antes de considerar en mayor detalle los distintos métodos de evaluación, merece la pena señalar que Turner *et al.* (2003) sugieren que el «valor económico total» agregado puede todavía subestimar por sí mismo el «valor total de sistema». Señalan que en realidad «el funcionamien-

to duradero de un ecosistema saludable es más que la suma de sus funciones (componentes) individuales. La diferencia reside en que el sistema operativo produce o posee un valor primario de “unión” o de estructura, esto es, el valor relacionado con el hecho de que se necesitan algunas combinaciones de composición y estructura del ecosistema para asegurar el “sano” funcionamiento del sistema o el estado del sistema (Gren *et al.*, 1994)» (p. 495).

Siguiendo este razonamiento de Turner *et al.* (2003), observamos que aunque pudiésemos aportar valores monetarios para las distintas partes que componen el valor económico total, no podríamos reflejar de forma precisa el valor total de los recursos medioambientales. Aún así se han llevado a cabo grandes esfuerzos para intentar aportar un valor monetario a los distintos componentes del valor económico total. Parece que es relativamente más sencillo aportar evaluaciones monetarias a valores de uso directo que a valores de no-uso. Esto se debe principalmente a que los precios del mercado se encuentran más fácilmente disponibles para los valores de uso que para las otras categorías, aunque Herath (2005) sugiere que incluso para los valores de uso directo la evaluación «no es perfecta y se han observado muchos problemas (Herat, 1999)» (p. 1043).

Si volvemos al informe IDC (2003) encontramos una clasificación muy útil sobre los distintos enfoques disponibles para aportar una evaluación económica de los recursos medioambientales. Existen tres enfoques de evaluación y éstos son los basados en los precios del mercado, los métodos de aproximación o sucedáneos y los métodos basados en encuestas. Los precios de mercado pueden partir de una base de producción, como una pérdida de producción

causada por un cambio del recurso medioambiental, o de una base de gasto, como el gasto necesario para mantener o reparar la calidad medioambiental, que es o podría ser causado por cambios de las fuentes medioambientales. En estos casos, hay un precio directo de mercado disponible y por tanto la recopilación de datos sin necesidad de procesar es relativamente sencilla.

Sin embargo, dichos precios de mercado no están disponibles para todos los impactos sobre los recursos del medioambiente y entonces el segundo enfoque ha de hacer uso de los métodos de mercado alternativo. Quizás las dos medidas alternativas más populares sean los precios hedónicos y el método de costo de viaje. Según el método de precios hedónicos, se utilizan las diferencias entre los distintos precios equivalentes del mercado para deducir el valor económico de los recursos medioambientales. Se argumenta por ejemplo que el valor de un recurso medioambiental particular podría deducirse de las diferencias en los precios de mercado de las características o atributos asociados o cercanos a esta fuente en contraposición a las características equivalentes que no se encuentran en los alrededores de un recurso (por ejemplo, la contaminación acústica de una vivienda próxima a un aeropuerto). El método de coste de viaje se basa en la premisa de que si la gente está deseando incurrir en costes, tanto de tiempo como de dinero, para desplazarse a un recurso medioambiental, ello implica que dicho recurso goza de un valor. De este modo, cuanto más dispuesta esté la gente a emplear su tiempo o dinero en acudir a un recurso medioambiental, mayor valor económico tendrá dicho recurso.

La tercera vía posible para calcular un valor económico es un enfoque basado

en encuestas. El enfoque más conocido es el de evaluación contingente, mediante el cual se lleva a cabo una encuesta para descubrir el valor que los individuos atribuyen a un recurso medioambiental. Concretamente, Kontogianni *et al.* (2001) identifican que «la variante más común de este enfoque es obtener el deseo del implicado de pagar tanto para asegurar cierta ganancia en el activo o... para evitar cierto grado de pérdida» (p. 124). Según la evaluación contingente, las valoraciones individuales se agregan (Hanemann, 1994) para identificar las curvas de la demanda de los recursos medioambientales con las que calcular un valor total.

Este apartado del valor económico total introduce las diferentes clasificaciones de valor que pueden asignarse a los recursos medioambientales. Repasa brevemente los distintos enfoques que pueden adoptarse en un intento de atribuir realmente un valor a estos recursos. Sin embargo no ofrece una revisión exhaustiva a esta literatura, fundamentalmente desde el campo de la economía ecológica, aunque existen otras técnicas disponibles (véase por ejemplo el concepto de huella ecológica sugerido por Knaus *et al.* (2006) y el análisis de coste-ventaja discutido por (2004), entre otros). El próximo apartado estudia la forma de incorporar estas evaluaciones a los estados financieros tradicionales.

Contabilidad y evaluaciones económicas medioambientales

Se ha sostenido que las evaluaciones económicas de los recursos de los impactos medioambientales pueden o podrían utilizarse de alguna manera en los estados financieros tradicionales. Uno de estos enfoques consiste en estudiar el «coste to-

tal» de las actividades de una empresa incluyendo los costes que normalmente son externalizados por ella. Dichas externalidades caen a menudo en grupos de interés o grupos medioambientales que cuentan con pocos recursos con los que afrontar esta externalización de costes. Un defensor de la forma de coste total, esto es, incorporando tanto los costes «privados» como los costes de las externalidades, es Mathews (1993). Mathews denomina este enfoque «Contabilidad del Impacto Total» e implicaría transferir todos los efectos de las actividades de una organización a términos monetarios. Por lo tanto, cuando las actividades de una empresa produzcan un efecto sobre el medioambiente, este efecto debería ser cargado sobre la empresa como un coste de sus actividades.

Algunos estudios se han adentrado en los niveles de externalidades causadas por la generación de electricidad. Éstos se basan en el reconocimiento de que los costes privados de dichas actividades no reflejan el coste total debido a las externalidades medioambientales provocadas. Söderholm y Sundqvist (2003) sugieren dos posibles enfoques para evaluar estas externalidades: el enfoque de «coste de daños» y el enfoque de «coste de reducción». Ambos son ejemplos de medidas basadas en el mercado basadas a su vez en el gasto. Los costes de reducción son «los costes que controlan y mitigan el daño o los costes que cumplen con las regulaciones legislativas como un valor implícito del daño evitado» (p. 336). Mientras que el enfoque del coste de daños mide explícitamente «los daños económicos que surgen de las externalidades negativas» (p. 336).

Un intento destacado fue llevado a cabo por Atkinson (2000) quien analizó el «daño» de salud y no salud causado por los conta-

minantes emitidos por la industria energética. Concretamente para evaluar las externalidades provocadas por dicha industria, se fijó en las emisiones de SO_2 , NO_x , PM_{10} , CO_2 , y CH_4 . A cada tonelada emitida por cada uno de estos contaminantes le fue atribuido un valor (o coste) monetario basado en los efectos externos producidos. Se obtuvieron valores monetarios de una amplia variedad de recursos (Fankhauser, 1994; European Commission, 1995; Maddison *et al.* 1995; Pearce & Newcombe, 1998) y se aportó un abanico de valores. Como ejemplo, aportó una estimación del daño causado por cada tonelada de SO_2 emitida de entre 300 y 670 libras. Sin embargo, se aprecia una «amplia» escala en sus estimaciones que puede ser utilizada en contra de dicho enfoque, ya que conduce a una subjetividad o imprecisión en la estimación de valores. Atkinson (2000) entonces utilizó estos cálculos para analizar el «valor ecológico añadido» y el «ahorro genuino de la empresa» de distintas industrias y empresas del Reino Unido.

Como ejemplo podemos ver que Atkinson analizó el valor ecológico añadido de la industria eléctrica británica y el ahorro genuino de la empresa de Powergen plc (uno de los mayores generadores de electricidad del Reino Unido). Para hallar la medida del valor ecológico añadido tomó el valor añadido (como se ha señalado anteriormente) de la industria eléctrica británica y le restó el valor del daño medioambiental causado por la misma. Esto redujo significativamente el valor añadido de la industria y consecuentemente mostró cómo el daño medioambiental destrozaba gran parte del valor que la industria creaba. De modo similar, para sus cálculos sobre el ahorro genuino de la empresa Powergen plc, hizo uso de los beneficios que la empresa había obte-

nido mediante sus actividades ordinarias y le restó el valor del daño medioambiental causado por sus emisiones. La industria eléctrica británica experimentó una notable mejora en cuanto a su actuación medioambiental entre los años 1992-1996, respecto al valor ecológico añadido y al ahorro genuino empresarial. Es más, no se registró semejante mejora en ninguna otra industria, si bien la empresa Powergen plc no consiguió registrar un ahorro positivo hasta 1996. O lo que es lo mismo; el beneficio de las actividades ordinarias de Powergen no resultó suficiente para cubrir el daño medioambiental causado por dichas actividades hasta el año 1996. Aquel año el beneficio aumentó, disminuyéndose a su vez el daño medioambiental, de tal manera que el beneficio fue mucho mayor que el valor monetario asignado al daño medioambiental. Pero este enfoque de contabilidad tiene dos problemas principales, que Atkinson recoge. Trasladar aspectos concretos de contaminación a valores monetarios implica un cálculo de alto nivel, que suscita dudas significativas sobre la exactitud de los resultados. Y, en segundo lugar, este enfoque parecería indicar que si Powergen plc hubiese obtenido mayores beneficios entonces no se habría producido un problema medioambiental, ya que se habría producido un ahorro genuino, independientemente de si parte de ese beneficio hubiera sido utilizado para abordar los problemas medioambientales causados por las actividades de la empresa.

4.3. Conclusiones del apartado medioambiental

Este apartado analiza los intentos que han tenido lugar para desarrollar dos enfoques generales de medición de actuación

dentro del campo medioambiental. Las empresas cuentan con un gran número de impactos medioambientales y por tanto hay un gran número de medidas cuantitativas, pero no monetarias, que podrían utilizarse como parte de un modelo de medición de actuación medioambiental. De modo similar, a la hora de intentar calcular los valores económicos de los impactos y los recursos medioambientales, se han identificado muchos tipos de valores distintos, así como una amplia variedad de enfoques para calcular estos valores. Las conclusiones de este artículo tratarán la conveniencia de estos dos enfoques generales y aportarán sugerencias sobre cómo abordar este campo en el futuro.

5. CONCLUSIONES

Este artículo comienza argumentando que a la hora de analizar la responsabilidad social corporativa genéricamente, e incluso para analizarla en el contexto de los negocios, los grupos de interés distintos de los accionistas son de gran importancia para las empresas. En el Reino Unido, el *Company Law Review* (Departamento de Comercio e Industria, 2002) sugirió la conveniencia de que el modelo de gestión de las empresas británicas se basara en el enfoque de un accionariado informado. Este enfoque reconoce la importancia de los grupos de interés que no son accionistas y los califica de factor clave para proporcionar valor a los accionistas. Dada la importancia de estos grupos de interés no accionistas, es fundamental que la administración de la empresa mida y gestione la actuación de los mismos. Para ello, contamos con dos modelos generales posibles: el uso de valores monetarios para reflejar el valor o coste de los grupos de inte-

rés, y el basado en valores no monetarios. Para estudiar estos enfoques, el artículo ha analizado su posible uso aplicándolo a dos grupos de interés; los empleados y el medioambiente.

A la hora de analizar el valor económico generado por los recursos aportados por los grupos de interés nos enfrentamos con el problema de cómo evaluar dichos recursos. A lo largo del artículo se han expuesto distintos intentos de evaluar los recursos humanos y medioambientales, pero incluso los defensores de dichas prácticas reconocen las grandes dificultades de su cálculo. Debido a su propia naturaleza, las estimaciones llevadas a cabo suscitan incertidumbres y pueden ser subjetivas, por lo que se puede poner en duda el valor final, al cuestionar las hipótesis realizadas por el modelo. Resulta sumamente difícil y complejo intentar atribuir un valor económico a los recursos que carecen de un precio de mercado.

Otra cuestión planteada es si resulta apropiado siquiera intentar evaluar dichos recursos. ¿Es ético poner un valor al medioambiente o a una persona? Una muestra de que la contabilidad de los recursos humanos ha fallado, lo encontramos en la tendencia decreciente que se experimenta en la evaluación de los empleados. Además, desde una perspectiva profundamente ecológica, se ha sugerido que cualquier intento de evaluar el medioambiente resulta degradante y provoca

más problemas medioambientales que los que resuelve (como los discutidos en mayor detalle por Milne, 1996). Desde esta perspectiva ecológica, el valor de la naturaleza es cero o infinito (Cross, 1989 citado en Milne, 1996), por lo que dichos intentos de calcular un valor distinto resultarán implícitamente defectuosos.

En relación a la medición de la actuación de los grupos de interés, este autor concluye que las medidas no monetarias son probablemente las más eficaces. Sin embargo, el problema fundamental de este enfoque radica en la diversidad de los factores a medir para cada implicado, que hacen que cualquier intento de llevar a cabo una medición de modo exhaustivo resulte en un número muy amplio de medidas a tener en cuenta. Y un abanico tan amplio de medidas dificultaría enormemente el entendimiento coherente sobre la actuación de una empresa. Si bien podría aceptarse que su actuación es multifacética, en la medida en que afecta de forma muy dispar a los distintos grupos de interés y por tanto, por su propia naturaleza, resulta compleja y llosa. Sólo esperamos que esta complejidad no se entienda como motivo para abandonar cualquier intento de medición de este tipo de actuación, ya que consideramos que la medición y la gestión de la actuación de los grupos de interés deberían representar una parte fundamental de la responsabilidad social de una empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSC (1975): *The Corporate Report*. Accounting Standards Steering Committee. London.
- ATKINSON, G. (2000): «Measuring Corporate Sustainability». *Journal of Environmental Planning and Management*, Vol. 43, Issue 2, pp. 235-252.
- BALL, R. J. (1968): «The Use of Value Added in Measuring Managerial Efficiency». *Business Ratios*, Summer, pp. 5-11.
- BARZETTI, V. (1993): *Parks and Progress*. IUCN Publications Services Unit. Cambridge. UK.
- BENNETT, M. y JAMES, P. (1999): «ISO 14031 and the future of Environmental Performance Evaluation». In M. BENNETT, P. JAMES and L. KLINKERS (eds.): *Sustainable Measures: Evaluation and Reporting of Environmental and Social Performance*, pp. 76-97, Greenleaf, Sheffield.
- BOYCE, G. (2000) «Public Discourse and decision making: Exploring possibilities for financial, social and environmental accounting». *Accounting Auditing and Accountability Journal*, Vol. 13, Issue 1, pp. 27-64.
- BURCHELL, S., CLUBB, C., y HOPWOOD, A. G. (1985): «Accounting in its social context: Towards a history of value added in the United Kingdom». *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 10, Issue 4, pp. 381-413.
- CANNON, J. A. (1976): «Applying the Human Resource Accounting Framework in an International Airline». *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 1, Issue 2/3, pp. 253-264.
- CARPER, W. B. y POSEY, J. M. (1976): «The Validity of Selected Surrogate Measures of Human Resource Value: A Field Study». *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 1, Issue 2/3, pp. 143-152.
- CLARKSON, M. B. E. (1994): «A risk based model of stakeholder theory». Proceedings of the Second Toronto Conference on Stakeholder Theory, Toronto Centre for Social Performance and Ethics, University of Toronto.
- CLARKSON, M. B. E. (1995): «A Stakeholder Framework for analysing and evaluating Corporate Social Performance». *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 1, pp. 92-117.
- CROSS, F. B. (1989): «Natural resource damage valuation». *Vanderbilt Law Review*, Vol. 42, Issue 2, pp. 269-340.
- DONALDSON, T. y PRESTON, L. E. (1995): «The stakeholder theory of the corporations: Concepts, Evidence and Implications». *The Academy of Management Review*, Vol. 20, Issue 1, pp. 65-91.
- DTI (2002): *Modernising Company Law*. Cm 5553. DTI. London.
- EUROPEAN COMMISSION (1995): *Externalities of the fuel cycles: ExternE project*. Directorate-General XII. Brussels.
- FANKHAUSER, S. (1994): «Evaluating the social costs of greenhouse gas emissions». *The Energy Journal*, Vol. 15, Issue 2, pp. 157-184.
- FLAMHOLTZ, E. G. (1969): *The Theory and Measurement of an Individual's Value to an Organization*. Unpublished PhD dissertation. University of Michigan.
- FLAMHOLTZ, E. G. (1976): «The Impact of Human Resource Valuation on Management Decisions: A Laboratory Experiment». *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 1, Issue 2/3, pp. 153-167.
- FOLEY, B. y MAUNDERS, K. (1977): *Accounting Information Disclosure and Collective Bargaining*. MacMillan. London.
- FRIEDMAN, M. (1962): *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press, Chicago.
- GRAY, R., BEBBINGTON, J. y WALTERS, D. (1993): *Accounting for the Environment*. Paul Chapman. London.
- GREN, I.-M., FOLKE, C., TURNER, R. K. y BATEMAN, I. J. (1994): «Primary and Secondary values of wetland ecosystems». *Environmental and Resources Economics*, Vol. 4, Issue 4, pp. 55-74.
- GROJER, J. E. y JOHANSON, U. (1998): «Current developments in human resource accounting – reality, present, researchers absent». *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 11, Issue 4, pp. 495-505.
- GROVE, H. D., MOCK, T. J. y EHRENREICH, K. B. (1977): «A Review of Human Resource Accounting Measurement Systems from a Measurement Theory Perspective». *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 2, Issue 3, pp. 219-236.
- HANEMANN, W. M. (1994): «Valuing the Environment through Contingent Valuation». *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8 Issue 4, pp. 19-43.
- HANSJÜRGENS, B. (2004): «Economic valuation through cost-benefit analysis – possibilities and limitations». *Toxicology*, Vol. 205, pp. 241-252.
- HASNAS, J. (1998): «The normative theories of business ethics: A guide for the perplexed». *Business Ethics Quarterly*, January, pp. 19-42.
- HERATH, G. (1999): «Estimation of community values of lakes: a study of Lake Mokoan in Victoria Australia». *Economic Analysis and Policy* Vol. 29, pp. 31-44.

- HERATH, G. (2005): «Sustainable development and environmental accounting: the challenge to the economics and accounting profession». *International Journal of Social Economics*, Vol. 32 Issue 12, pp. 1035-1050.
- HILTON, A. (1978): *Employee Reports: How to communicate financial information to employees*. Woodhead-Faulkner. Cambridge.
- HUSSEY, R. (1981): «Getting the Financial Message across to Employees». *Accountancy*, May, pp. 109-112.
- HUSSEY, R. y MARSH, A. (1983): *Disclosure of Information and Employee Reporting*. Gower. Aldershot.
- INTER-DEPARTMENTAL COMMITTEE (IDC) ON ENVIRONMENTAL ECONOMIC VALUATION (2003): *Environmental Economic Valuation: An Introductory Guide for policy-makers and practitioners*. Queensland Government.
- ISO (International Standards Organisation) (1997): «Environmental Performance Evaluation – Guidelines (ISO14031), obtainable from national standards bodies.
- JONES, T. M. (1995): «Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics». *The Academy of Management Review*, Vol. 20, Issue 2, pp. 404-437.
- JONES, T. M. y WICKS, A. C. (1999): «Convergent stakeholder theory». *The Academy of Management Review*, April, Vol. 24, Issue 2, pp. 206-221.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (1992): «The Balanced Scorecard - Measures That Drive Performance». *Harvard Business Review*, January / February 1992, pp. 71-79.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (1993): «Putting the Balanced Scorecard to Work». *Harvard Business Review*, September/October 1993, pp. 134-147.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (1996a): «Using The Balanced Scorecard as a Strategic Management System». *Harvard Business Review*, January/February 1996, pp. 75-85.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (1996b): *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Harvard Business School Press, Harvard.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (2001a): «Transforming the balanced scorecard from performance measurement to strategic management: Part I». *Accounting Horizons*, March, pp. 87-104.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (2001b): «Transforming the balanced scorecard from performance measurement to strategic management: Part II». *Accounting Horizons*, June, pp. 147-160.
- KONTOGIANNI, A., SKOURTOS, M. S., LANGFORD, I. H., BATEMAN, I.J. y GEORGIU, S. (2001): «Integrating stakeholder analysis in non-market valuation of environmental assets». *Ecological Economics*, Vol. 37, pp. 123-138.
- KNAUS, M. LÖHR, D. y O'REGAN, B. (2006): «Valuation of ecological impacts – a regional approach using the ecological footprint concept». *Environmental Impact Assessment Review*, Vol. 26, pp. 156-169.
- LYALL, D. (1982): «Disclosure Practices in Employee Reports». *The Accountant's Magazine*, July, pp. 246-248.
- MADDISON, D., PEARCE, D.W., JOHANSSON, P-O., CALTHROP, E., LITMAN, T. y VERHOEF, E. (1995): *Blueprint 5: The True Costs of Road Transport*. Earthscan. London.
- MARQUÈS, E. (1976): «Human Resource Accounting: Some questions and relections». *Accounting Organizations and Society*. Vol. 1, Issue 2/3, pp. 175-178.
- MATHEWS, M. R. (1993): *Socially Responsible Accounting*. Chapman and Hall. London.
- MAUNDERS, K. T. (1984): *Employee Reporting: An Investigation of User Needs, Measurement and Reporting Issues and Practice*. Institute of Chartered Accountants in England and Wales. London.
- MILNE, M. J. (1996): «On sustainability; the environment and management accounting». *Management Accounting Research*, Vol. 7, pp. 135-161.
- MOURITSEN, J., LARSEN, H. T. y BUKH, P.N. (2001a): «Valuing the future: intellectual capital supplements at Skandia». *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 14, Issue 4, pp. 399-422.
- MOURITSEN, J., LARSEN, H. T. y BUKH, P.N. (2001b): «Intellectual capital and the “capable firm”: narrating, visualising and numbering for managing knowledge». *Accounting Organizations and Society*. Vol. 26, pp. 735-762.
- OGAN, P. (1976): «Application of Human Resource Value Model: A Field Study». *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 1, Issue 2/3, pp. 195-218.
- PARKER, L. D., FERRIS, K. D., y OTLEY, D. T. (1989): *Accounting for the Human Factor*. Prentice Hall. Sydney.
- PARKER, D. y MARTIN, S. (1995): «The impact of UK privatisation on labour and total factor productivity». *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 42, No. 2, pp. 201-220.
- PEARCE, P. and MORGAN, D. (1994): *The Economic Value of Biodiversity*, IUCN The World Conservation Union. Earthscan. London.
- PEARCE, D.W. y NEWCOMBE, J. (1998): *Corporate sustainability: concepts and measures*. University College London/University of East Anglia. Centre for Social and Economic Research on the Global Environment (CSERGE).

- PEASALL, S. H. (1984): «In absentia benefits of nature preserves: a review». *Environmental Conservation*, Vol. 11, pp. 3-10.
- ROSLENDER, R. y FINCHAM, R. (2004): «Intellectual capital accounting in the UK: A field study perspective». *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 17 Issue 2, pp. 178-209.
- SHANKMAN, N. A. (1999): «Reframing the debate between agency and stakeholder theories of the firm». *Journal of Business Ethics*, May, Vol. 19, Issue 4, pp. 319-334.
- SÖDERHOLM, P. y SUNDQVIST, T. (2003): «Pricing environmental externalities in the power sector: ethical limits and implications for social choice». *Ecological Economics*, Vol. 46, pp. 333-350.
- STERNBERG, E. (1994): *Just Business: Business ethics in action*. Little, Brown and Company. London.
- STERNBERG, E. (1998): *Corporate Governance: Accountability in the Marketplace*. The Institute of Economic Affairs. London.
- TOMS, J. S. (2000): «Environmental Management Environmental Accounting and Financial Performance». Chartered Institute of Management Accountants. London.
- TOUSON, P. K. y DEWE, P. (2004): «HR accounting as a measurement tool». *Human Resource Management Journal*, Vol. 14, Issue 2, pp. 75-90.
- TURNER, R. K., PAAVOLA, J., COOPER, P., FARBER, S., JESSAMY, V. y GEORGIU, S. (2003): «Valuing nature: lessons learned and future research directions», *Ecological Economics*, Vol. 46, pp. 493-510.
- VUONTISJÄRVI, T. (2006): «Corporate Social Reporting in the European Context and Human Resource Disclosures: An Analysis of Finnish Companies». *Journal of Business Ethics*, Vol. 69, pp. 331-354.
- WHEELER, D. y SILLANPAA, M. (1997): *The Stakeholder Corporation: The Body Shop Blueprint for Maximising Stakeholder Value*. Pitman. London.
- WOODWARD, J. (1970): *Industrial Organization: Theory and Practice*. Oxford University Press. Oxford.

El marco de la información sobre responsabilidad social de las organizaciones

En los últimos años se ha observado una gran expansión en el número de informes de sostenibilidad a nivel internacional y local. Los factores que la han generado son muy diversos, siendo uno de los principales la Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad de la *Global Reporting Initiative* (GRI). El objetivo del presente trabajo consiste en explorar el marco actual para la elaboración de informes de sostenibilidad, para lo cual incide en las orientaciones proporcionadas por la GRI, así como en el análisis de los principales rasgos de la información publicada.

Azken hogei urteetan, nabarmen ugaritu dira iraunkortasunari buruzko txostenak bai nazioarte mailakoak, bai maila lokalekoak. Era askotako faktoreek eragin dute ugaritze hori; horien artean garrantzitsuenetakoa, Global Reporting Initiative (GRI) erakundeak argitaratutako iraunkortasunari buruzko txostenak egiteko Gida. Lan honen helburua iraunkortasunari buruzko txostenak egiteko egungo esparrua ikertzea da, eta, horretarako, batetik, GRIk emandako orientabideak azpimarratzen ditu artikulua, eta, bestetik, argitaratutako informazioaren ezaugarri nagusiak.

Recent years have witnessed a great spread of sustainability reports at international and local level. Very different drivers have been considered, being one of the most relevant is the emergence of Sustainability Reporting Guidelines published by the Global Reporting Initiative (GRI). The aim of this paper is to explore the reporting framework for the companies' sustainability impact, focusing on the GRI guidelines, and the analysis of its main characteristics.

ÍNDICE

1. Ámbitos de la información sobre la responsabilidad social corporativa: la información de sostenibilidad
 2. Antecedentes y principios de la información de sostenibilidad
 3. El modelo de la *Global Reporting Initiative* (GRI)
 4. Rasgos básicos de la información de sostenibilidad elaborada
 5. Principales desafíos de la información de sostenibilidad
- Referencias bibliográficas
Anexo

Palabras clave: Sostenibilidad, *Global Reporting Initiative*, *Triple Bottom Line*, responsabilidad social corporativa

N.º de clasificación JEL: M14, M42

There is no business to be done on a dead planet.

David R. Brower

1. ÁMBITOS DE LA INFORMACIÓN SOBRE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: LA INFORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD

Las declaraciones conceptuales sobre la responsabilidad social corporativa (RSC) establecen como principio básico la transparencia, entendiendo la misma como el «acceso a la información que la organización proporciona sobre su comportamiento social y que es permeable a las expectativas sociales» (AECA, 2004, pfo. 84).

El instrumento esencial de transparencia es la elaboración de informes que refle-

jen el compromiso y la participación de los grupos de interés o *stakeholders* en el proceso. En consecuencia la transparencia de la organización se mide esencialmente a partir de su «*accountability*» o rendición de cuentas, que recoge el diálogo mantenido con los grupos de interés, así como en el contraste de sus expectativas en los informes suministrados.

Así, la rendición de cuentas supone «el deber de proveer unas cuentas (no necesariamente financieras) o de llevar a cabo ciertas acciones de las cuales se es responsable» (Gray *et al.*, 1996). Los elementos necesarios para este proceso son: la existencia de un relación, que este definida socialmente y que proporcione el derecho a obtener información.

En este contexto, la elaboración de información sobre RSC supone transformar el enfoque tradicional del inversor («*shareholder*») por el enfoque del partícipe (*stakeholder*) de la organización. Por ello es

* El autor agradece el apoyo financiero del Ministerio de Educación y Ciencia y Fondos FEDER (SEJ2006-08317/ECON) y del Gobierno de Aragón (PM049/2006).

conveniente abordar el análisis de los mecanismos de información disponibles para hacer frente a esta rendición de cuentas de una manera periódica y comparable, destacando el informe anual, el informe de gobierno corporativo y los informes separados sobre aspectos sociales y medioambientales.

El informe anual es el instrumento de información más relevante para las empresas, en la medida que recoge las cuentas anuales y el informe de gestión que son requeridos por la legislación mercantil. Además de los informes financieros, el informe anual recoge otros elementos que pueden ser relevantes para suministrar información social y medioambiental. En este sentido, Moneva y Llena (1996) observan que la carta del presidente o el análisis del perfil y las actividades de la organización son los apartados más utilizados para revelar esa información.

Desde el enfoque «*stakeholder*» el informe anual es un documento dirigido esencialmente a los accionistas e inversores, por lo que tiene un impacto limitado a estos agentes. Además, la información no financiera recogida está orientada a minimizar el riesgo sobre su reputación, por lo que se reflejan únicamente aquellos aspectos que la dirección considera de interés para obtener un mayor valor (Moneva y Llena, 2000).

El informe de gobierno corporativo es un documento que es habitualmente requerido para las empresas que cotizan en mercados de valores, o que poseen títulos que son objeto de cotización. En España, dicho informe es obligatorio anualmente por la denominada Ley de Transparencia de 2003 (Ley 26/2003 de 17 de julio) y su contenido ha sido desarrollado por el Código Uni-

ficado elaborado en el seno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y hecho público en mayo de 2006.

El objetivo de este informe es fomentar comportamientos éticos en los órganos de administración y gestión de las corporaciones, pero de la misma forma que el informe anual, los principales modelos se orientan fundamentalmente a los accionistas e inversores (Rodríguez Fernández, 2006). Por lo que el espectro de *stakeholders* contemplados sigue manteniendo un enfoque tradicional.

Los informes sociales y/o medioambientales separados representan un paso adicional en la atención a más grupos de interés (Gray *et al.*, 1996). Su objetivo recoge demandas adicionales a las de los accionistas, ya que reflejan datos que añaden al impacto social y ambiental de la organización. En el marco de este tipo de documentos existe una amplia gama de opciones: informes sociales, informes medioambientales, informes de responsabilidad social, etc. Sin embargo, la acepción más extendida es la de informe o memoria de sostenibilidad, probablemente debido a la denominación adoptada por la principal referencia internacional: la Global Reporting Initiative (GRI).

La elaboración de estos informes ha estado sustentada en la participación de todos los grupos de interés relevantes para la entidad informante (Moneva *et al.*, 2006), por lo que constituyen la representación del enfoque *stakeholder* de la información. Posteriormente, los informes de sostenibilidad se han demostrado relevantes para las empresas de pequeño tamaño¹, aunque es

¹ Son ejemplos relevantes de pymes informantes en este marco: Bodegas Pirineos, Harineras Villamayor y Javierre.

preciso extender su aplicación a este sector tan importante para la cadena de aprovisionamiento de las grandes compañías (ICAEW, 2004, pfo 2.8).

El objetivo del presente trabajo consiste en explorar el marco actual para la elaboración de informes de sostenibilidad, y analizar las orientaciones proporcionadas por la GRI, así como su aplicación. Para ello, en el siguiente apartado se realiza un estudio histórico de la información social y medioambiental, y de sus fundamentos. El tercer apartado se centra en la principal referencia para los informes de sostenibilidad, la GRI. En el cuarto epígrafe se lleva a cabo un análisis de los principales rasgos de los informes de sostenibilidad publicados. Para finalizar, en el quinto apartado se aborda el plan-

teamiento de los principales retos a los que deberá hacerse frente en este ámbito.

2. ANTECEDENTES Y PRINCIPIOS DE LA INFORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD

El despertar de la información de sostenibilidad, tal como la conocemos actualmente, puede identificarse con los desastres medioambientales de finales de la década de los ochenta (ver cuadro n.º 1), especialmente con el vertido de crudo del petrolero Exxon Valdez. En esos momentos los riesgos sobre la naturaleza pasan a ser interpretados como riesgos financieros por los inversores (Patten y Nance,

Cuadro n.º 1

Evolución de la información sobre responsabilidad social corporativa

Periodo	Información	Características
1970-80	Auditoría Social (Abt)	Informe financiero de impactos medioambientales y laborales
	Balance Social (Banco Bilbao)	Información sobre aspectos de interés para interlocutores de la organización
1980-90	Información social o medioambiental	Datos suministrados en los informes anuales de las organizaciones
1990-2000	Informes medioambientales	Informes resultantes de la implantación de Sistemas de Gestión Medioambiental
	Información financiera medioambiental	Normas de contabilidad sobre aspectos medioambientales
2000-2005	Informes de sostenibilidad	Informes que integran aspectos económicos, sociales y medioambientales de las organizaciones

Fuente: Moneva (2005b).

1998). Las empresas de sectores sensibles comienzan a elaborar y publicar información medioambiental de forma voluntaria como mecanismo defensivo (Blacconerie y Patten, 1994) o como respuesta a las demandas de los grupos de interés (Moneva y Llena, 2000).

En este marco, el papel de la *Coalition for Environmentally Responsible Economies* (CERES) fue esencial con la elaboración de los diez principios Valdez propuestos en 1989, que recogían compromisos voluntarios de la empresa sobre la protección del medio ambiente y las medidas a adoptar, tales como sistemas de gestión e información de las actividades y resultados (ver cuadro n.º 2). La relevancia de CERES se debe al fuerte vínculo con inversores orientados hacia la entonces incipiente inversión socialmente responsable² y la trascendencia que se otorga a la transparencia medioambiental de la organización.

En la práctica, el número de empresas que inicialmente se adhirieron a dichos principios fue muy limitado y, a título de ejemplo, ninguna compañía del Fortune 500 fue incluida en la lista elaborada por CERES. En general, las empresas que decidieron adoptar dichos principios estaban en sintonía con los valores promulgados por la organización: *Earth Care Paper Company*, *Eco-print* o *Van City Investment Services*.

El asentamiento de los principios CERES se produce a mediados de los 90 en un contexto de necesidad de legitimación de

las grandes compañías. *American Airlines*, *Ford*, *Sunoco* o *General Motors* son los ejemplos más relevantes entre las cincuenta y nueve que habían firmado oficialmente su compromiso³.

Fuera del ámbito de CERES, aparecen informes voluntarios sobre aspectos ambientales y sociales, destacando el primer informe de Body Shop Internacional en 1995 (*Values Report*), en el que se recogían elementos de protección de los animales. El predominio de la información relativa a empleados por las empresas europeas por la tradición del balance social (Gray *et al.*, 1996) se modifica como consecuencia del fuerte impulso a los aspectos de protección medioambiental introducidos, fundamentalmente, por los sistemas de gestión medioambiental, tales como la ISO 14001 y el EMAS (*Eco-Management and Audit Scheme*)

En 1997 CERES en conjunción con el Programa de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente (UNEP, en sus siglas en inglés *United Nations Environmental Programme*) lanzó la *Global Reporting Initiative* (GRI), que constituye la primera aportación a una información corporativa comparable en el ámbito del denominado *Triple Bottom Line* (TBL).

El término TBL es acuñado por el fundador de la consultora Sustainability, John Elkington, en el libro publicado en 1997 *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, cuyo título representa una visión del mundo consumido por el ser humano⁴. Así, define TBL como el «de-

² La inversión socialmente responsable es un elemento impulsor de los comportamientos de las corporaciones, en la medida que la toma de decisiones de inversión se realiza sobre la base de factores como el impacto social y medioambiental. La presencia de índices de sostenibilidad como el *Dow Jones Sustainability Global Index* o el *FTSE4 Good* hace más relevante este segmento de inversores.

³ En 1996 los principios pasaron a llamarse Principios CERES.

⁴ El término *Triple Bottom Line* aparece en una publicación previa del mismo autor (Elkington, 1994), pero se asienta con el trabajo mencionado.

Cuadro n.º 2

Principios Valdez elaborados por CERES

1. Protección de la biosfera. Minimizaremos y nos esforzaremos por eliminar la emisión de cualquier contaminante que pueda causar daños al aire, al agua, a la tierra o a sus habitantes. Salvaguardaremos los hábitats de ríos, lagos, pantanos, costas y océanos y minimizaremos nuestra contribución al efecto invernadero, al estrechamiento de la capa de ozono, a la lluvia ácida y a la contaminación atmosférica.

2. Utilización sostenible de los recursos naturales. Haremos un uso sostenible de los recursos naturales renovables. Conservaremos los recursos naturales no renovables a través de un uso eficiente y de una planificación cuidadosa. Protegeremos los hábitats naturales y preservaremos la biodiversidad.

3. Reducción y gestión de residuos. Minimizaremos la creación de residuos, especialmente tóxicos y peligrosos, y donde sea posible reciclaremos materiales. Gestionaremos todos los residuos a través de métodos seguros.

4. Conservación energética. Vamos a realizar todos los esfuerzos para utilizar energías seguras y sostenibles para satisfacer nuestras necesidades. Invertiremos en la mejora de la eficiencia y de la conservación en nuestras operaciones. Maximizaremos la eficiencia energética de nuestros productos.

5. Reducción del riesgo. Minimizaremos los riesgos medioambientales, de salud o de seguridad sobre nuestros empleados y la comunidad en que operamos, para lo cual usaremos tecnologías y procedimientos de producción seguros, y estaremos preparados constantemente para emergencias.

6. Productos y servicios seguros. Venderemos productos y servicios que minimicen los impactos medioambientales adversos y que sean seguros para el consumidor. Informaremos a los consumidores sobre el impacto medioambiental de nuestros productos y servicios.

7. Compensación de daños. Asumiremos la responsabilidad de cualquier daño que causemos sobre el medio ambiente, haciendo todos los esfuerzos para reponer completamente el medio ambiente y compensaremos a aquellas personas que hayan sido afectadas.

8. Información pública. Informaremos a nuestros empleados y al público sobre los incidentes relacionados con nuestras operaciones que causen daños medioambientales o que supongan peligros para la salud o la seguridad. Informaremos sobre los potenciales peligros medioambientales, de seguridad o sanitarios, que provoquen nuestras operaciones y no emprenderemos ninguna acción contra los empleados que informen sobre cualquier condición que cree peligro sobre el medio ambiente o suponga un problema de seguridad e higiene.

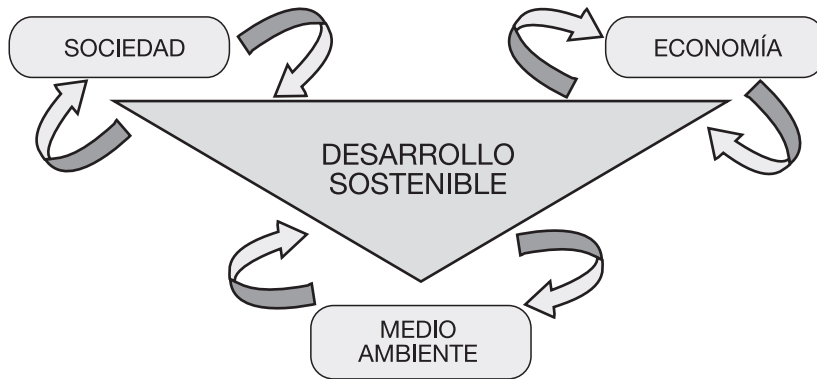
9. Compromiso de la gerencia. Al menos un miembro del cuadro directivo será una persona cualificada para representar los intereses medioambientales. Nos comprometeremos a la gestión de los recursos, a poner en práctica estos principios y a la creación de una vicepresidencia para asuntos medioambientales o una posición ejecutiva equivalente, que informe directamente al director general, para controlar e informar sobre nuestros esfuerzos de la puesta en marcha de las acciones.

10. Evaluación e informe periódico. Conduciremos y haremos pública una auto-evaluación periódica (anual) de nuestros progresos en la aplicación de estos principios y sobre el cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables mediante todas nuestras operaciones mundiales. Trabajaremos hacia la creación adecuada de procesos de auditoría medioambiental independientes que completaremos anualmente y que haremos disponible para el público.

Fuente: Elaboración propia a partir de CERES (1992).

Gráfico n.º 1

Representación del concepto desarrollo sostenible



Fuente: Elaboración propia.

sarrollo sostenible que compromete la búsqueda simultánea de la prosperidad económica, la calidad medioambiental y la justicia social» (Elkington, 1997, p. 3). En el mismo se conjuga la necesidad de transparencia de la empresa, junto al concepto de desarrollo sostenible asumido por la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro en 2002, que fue adoptado en 1987 por la Comisión Brundtland: «Aquel desarrollo que satisface las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las propias».

Este concepto implica que el desempeño de una compañía no tiene que estar centrado en los resultados financieros, sino que tiene que operarse en los tres aspectos considerados y representados en el gráfico n.º 1.

En consecuencia, las actividades de gestión de las organizaciones y su información se orientarán a (Moneva *et al.*, 2005a):

- a) En primer lugar, un desarrollo económico armónico con los dos aspectos siguientes (medioambiente y sociedad), así como leal con los agentes económicos de la organización.
- b) Deben legar un medio ambiente saludable y equilibrado a las generaciones venideras y considerar al entorno natural como algo más que un simple factor de producción.
- c) Finalmente, la empresa como ciudadano corporativo es partícipe del desarrollo social presente y futuro, para lo que debe evitar y reducir las desigualdades sociales, así como eliminar comportamientos reprochables en la gestión de sus actividades, tales como la corrupción.

El resultado de una información TBL real comprendería una rendición de cuentas equilibrada de los tres aspectos, que per-

mitiese observar el rendimiento real de la organización. Las dificultades de este enfoque surgen en la práctica, donde como indican Gray y Milne (2004) es virtualmente imposible que ante conflictos de intereses entre aspectos financieros y sociales/medioambientales se opte por estos últimos. Moneva *et al.* (2006) inciden en este hecho y destacan que existe por parte de las empresas una apropiación del concepto de sostenibilidad, así como, de los instrumentos para elaborar las memorias, como la Guía GRI, que impiden una información TBL adecuadamente enfocada.

En este contexto debe destacarse la gran expansión en la publicación de informes de sostenibilidad en las últimas décadas y especialmente con el comienzo del siglo *xxi*. En el estudio de KPMG y la Universidad de Ámsterdam de 2005 se muestra este hecho, ya que en el 2002 predominaban los informes medioambientales en las 250 compañías más grandes

(73%), mientras que en 2005 son los informes de sostenibilidad (68%). Asimismo también se ha incrementado el número de informes separados sobre la materia. Este fenómeno se ha producido a nivel mundial, pero especialmente en el entorno español, donde ha existido una gran desarrollo en el número de informes de sostenibilidad, por encima de otros países (ver cuadro n.º 3).

Otro hecho destacado es que la mayoría de las entidades que emiten informes de sostenibilidad, siguen la propuesta de la GRI (KPMG, 2005), siendo esta circunstancia más evidente en España (ver anexo), donde pocas entidades informantes no siguen dicho modelo (Moneva, 2005b). En este sentido la evolución desde 2002, indica que se ha sextuplicado el número de informes.

Dada la relevancia de la GRI se aborda a continuación un análisis histórico y presente de la misma.

Cuadro n.º 3
Evolución de la publicación de información de sostenibilidad
(en %)

Empresas	2002	2005
Global 250 (Fortune 500)-G250	45	52
Top 100 de 16 países - N100	23	33
Japón	72	80
Reino Unido	49	71
Francia	21	40
EE.UU.	36	32
España	11	25
Suecia	26	20

Fuente: Moneva (2005b).

3. EL MODELO DE LA 'GLOBAL REPORTING INITIATIVE' (GRI)

La GRI se inicia para «crear un marco global para la información voluntaria sobre los impactos económicos, sociales y medioambientales de las empresas y, gradualmente de otras organizaciones» (White, 1999). En este sentido, la elaboración de una memoria de sostenibilidad comprende la medición, divulgación y rendición de cuentas (*accountability*) frente a grupos de interés internos y externos en relación con el desempeño de la organización con respecto al objetivo del desarrollo sostenible (GRI, 2006, p.5).

Los principales motivos que impulsaron a desarrollar este proceso de normalización pueden resumirse en los tres siguientes (Larrinaga y Moneva, 2002):

- a) La *globalización*, que como realidad emergente a finales de los 90 requería de instrumentos innovadores para rendición de cuentas empresarial sobre su actuación medioambiental, económica y social.
- b) La *insuficiencia de la eco-eficiencia* en la nueva perspectiva del desarrollo sostenible. Los esfuerzos por diseminar prácticas de información sobre sostenibilidad que se habían hecho hasta el momento se habían centrado prioritariamente en la eco-eficiencia, es decir, en la disminución del consumo de recursos, de la contaminación y de la producción de residuos, olvidando los temas sociales (eco-justicia) y económicos del principio de sostenibilidad.
- c) La necesidad de *comparabilidad y fiabilidad*, en la medida en que se había constatado que la variedad de in-

formes —principalmente medioambientales— elaborados hasta la fecha, eran inconsistentes entre sí y carecían de la credibilidad necesaria.

Desde sus comienzos, la GRI ha ido evolucionando fundamentalmente por el incremento de su relevancia a nivel internacional. Los principales hitos de esta evolución se encuentran resumidos en el cuadro n.º 4.

En el ámbito técnico de la normalización la GRI lanzó en octubre de 2006 la tercera guía para la elaboración de informes de sostenibilidad. Para su comprensión es conveniente examinar brevemente las dos guías precedentes.

3.1. De la Guía 2000 a la Guía 2002

La GRI presentó su primera «Guía para la elaboración de Informes de Sostenibilidad» en junio de 2000, en la que se introducen elementos propios de un marco conceptual de la información financiera, siguiendo la construcción iniciada en ese momento por la Federación Europea de Auditores (FEE, 2000) para el «reporting» medioambiental de la empresa. Los elementos conceptuales que se recogen en esta Guía son:

1. Principios subyacentes que se resumen en el cuadro n.º 5.
2. Características cualitativas: relevancia, fiabilidad, claridad, comparabilidad, oportunidad y verificabilidad.
3. Clasificación de los elementos de desempeño.
4. Figuras absolutas e indicadores relativos (ratios).
5. Desglose de políticas informativas.

Cuadro n.º 4

Evolución de la *Global Reporting Initiative*

Año	Hito	Aspectos relevantes
1997	Constitución de la GRI por CERES y UNEP	Iniciativa dependiente de las dos instituciones con el objetivo de desarrollar un marco de referencia de la información de sostenibilidad. Inicio de los trabajos conceptuales.
1999	Primer borrador de la Guía para la elaboración de informes de sostenibilidad	Proceso de prueba con 31 empresas, entre ellas multinacionales destacadas como Bayer, General Motors o Shell.
2000	Primera Guía para la elaboración de informes de sostenibilidad	Proceso de difusión de la memoria y adhesión de empresas destacadas. Marco conceptual de la información financiera.
2002	Segunda Guía para la elaboración de informes de sostenibilidad	Presentación en Johannesburgo. Aceptación amplia de empresas y grupos de interés. Marco conceptual basado en «accountability» con los grupos de interés.
2004	GRI entidad independiente con sede en Ámsterdam	Incremento de las entidades informativas y necesidad de una nueva estructura.
2005	Inicio del proceso de revisión G3	Propuestas de modificación basadas en la diferenciación entre los informes y en la gestión.
2006	Tercera Guía para la elaboración de informes de sostenibilidad	Presentación pública en Ámsterdam. Apoyo institucional y de las ONG. Marco conceptual basado en la transparencia y la credibilidad.

Fuente: Elaboración propia.

Esta Guía se plantea como un proyecto piloto en el que podían participar voluntariamente aquellas organizaciones que desearan poner en marcha un modelo de desarrollo sostenible en su gestión (GRI, 2000, pp. 6-7). Simultáneamente al proceso de aplicación se introduce una revisión, de la que se encarga el denominado Measurement Working Group, que es

fundamentalmente un mecanismo *multi-stakeholder*, del que forman parte las instituciones, organizaciones y expertos más relevantes sobre las diferentes materias que abarca el desarrollo sostenible.

El proceso de revisión culminó con la presentación de una nueva guía para la información de sostenibilidad (en adelante

Cuadro n.º 5

Principios subyacentes de la Guía GRI 2000

Principios subyacentes GRI 2000	Delimitación
Entidad informativa	Los límites establecidos por la contabilidad financiera son adecuados, aunque deben ampliarse para recoger el efecto desde el origen hasta el final de los productos y servicios proporcionados.
Alcance información	La información debe cubrir los aspectos legales y tratar de integrar los sociales y medioambientales. Esto puede generar problemas por las definiciones diferentes de entidad informativa.
Periodo informativo	El reflejo de la información en el periodo en el que ocurren los hechos, puede ser difícil de representar en el caso de hechos sociales y medioambientales a muy largo plazo.
Empresa en funcionamiento	La previsión de continuidad de las operaciones de la entidad debe tener en cuenta nuevos aspectos como impactos futuros sobre la salud y el entorno natural, así como legislaciones posibles sobre limitación de las actividades.
Conservadurismo	Supone reconocer los efectos positivos y negativos desde el origen hasta el final de la vida del producto o servicio. Asimismo, no implica reducir la introducción de nuevas tecnologías con efectos desconocidos, solo reconocer la falta de seguridad.
Materialidad	Depende de lo que es relevante para la entidad informativa y para los partícipes. Es difícil de aplicar para aspectos sociales y medioambientales por la diferente sensibilidad de los partícipes.

Fuente: Moneva (2001).

Guía 2002) en agosto de 2002, coincidiendo con la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo (denominada Rio+10).

La modificación principal en el ámbito conceptual de la Guía 2002 es que el marco de la contabilidad financiera ya no es el principal referente y se opta por un modelo de rendición de cuentas de la organiza-

ción hacia sus partícipes, en el que el principio de transparencia pasa a ser el punto de partida. Este principio está acompañado al mismo nivel por los principios de globalidad y auditabilidad. El primero propone que el diálogo con los grupos de interés constituye la base para la configuración del contenido del informe de sostenibilidad, lo que implica una apertura de la organización informante al exterior, de forma que

los *stakeholders* de la misma se encuentran implicados totalmente en el proceso de información (Moneva *et al.*, 2006). De otro lado, el principio de auditabilidad establece las bases para que la información sea fiable mediante la verificación externa, manteniendo el paralelismo con la regulación de la información financiera.

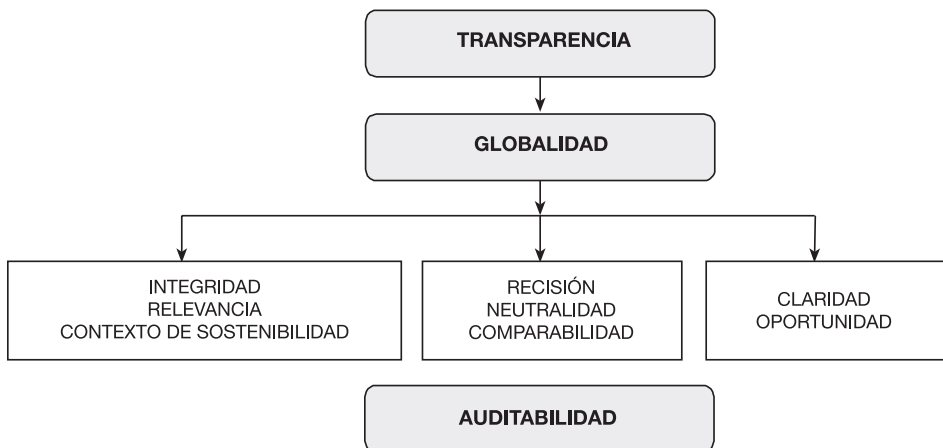
Además de los tres principios básicos, se plantean ocho principios adicionales que se agrupan en tres bloques que pretenden garantizar la calidad, la fiabilidad y la accesibilidad de la información (ver gráfico n.º 2).

A pesar de los cambios en el enfoque conceptual, la Guía 2002 mantiene un conjunto de principios de gran similitud con los de la contabilidad financiera, aunque el lugar que ocupan es diferente. En este sentido, el principio de *relevancia* que es una característica esencial en la información fi-

nanciera (IASB, 1988), en la Guía 2002 pasa a constituir una cualidad vinculada a las decisiones sobre qué información de sostenibilidad debe publicarse. De todos los principios planteados, el denominado *contexto de sostenibilidad* destaca frente a los propuestos en la Guía de 2000, en la medida que establece la situación de la organización informativa en el entorno social y ecológico más amplio. La relación de la empresa no debe establecerse sobre bases de impactos directos, sino teniendo en cuenta aquellos que afectan al desarrollo sostenible, incluso aunque sean indirectos.

Al igual que en la Guía del 2000, en la del 2002 se dedica la parte C para proponer el contenido del informe de sostenibilidad a presentar por la organización informante (ver cuadro n.º 6). Se divide en cinco apartados, frente a los seis de la primera, de los

Gráfico n.º 2
Principios de la Guía GRI 2002



Fuente: Elaboración propia.

que los tres primeros son información relativa a gobierno corporativo. El apartado cuarto «Índice de Contenido GRI» es meramente informativo para los lectores, ya que debe tenerse en cuenta que la estructura propuesta no es obligatoria, por lo que la empresa puede desarrollar un informe de sostenibilidad con un esquema diferente y adaptado a su organización.

El quinto apartado de la Guía 2002 (el sexto en la Guía 2000) plantea los indicadores de desempeño a presentar en el informe. Frente a la propuesta realizada por la Guía del 2000, se produce una importante modificación en la distribución de dichos indicadores, con una reducción importante de los relativos al ámbito económico y un incremento del apartado social (ver cuadro n.º 7). Otro aspecto destacable es el desdoblamiento que se produce entre indicadores centrales y adicionales, frente al listado uniforme existente en la primera versión.

En definitiva se produce una evolución basada fundamentalmente en la experiencia existente y, sobre todo, en el reforzamiento de la rendición de cuentas de las organizaciones, siguiendo las líneas marcadas por la consultora AccountAbility (Moneva *et al.*, 2006).

3.2. La Guía G3 de 2006

La tercera generación de orientaciones para la elaboración de informes de sostenibilidad de la GRI, denominada G3, se inicia en el año 2005 con el fin de innovar, mejorar y actualizar la Guía del 2002. En ese momento más de 750 organizaciones de todo el mundo estaban registradas como informantes en la GRI. Asimismo, se contaba con unas 450 organizaciones que participaban desde 2002 en el Proceso de Re-

troalimentación Estructurado («*Structured Feedback Process*»). De este proceso se obtuvieron las siguientes conclusiones sobre como debían ser globalmente las nuevas orientaciones:

- De uso sencillo por el elaborador y para el lector.
- Minimizar los costes de transición de una norma a otra.
- Orientaciones sobre los aspectos relevantes.
- Incrementar la verificabilidad y la fiabilidad en general.
- Armonización con otras iniciativas, convenciones y normas.
- Atraer a los inversores.

La evolución observada desde septiembre de 2002 en ese proceso aconsejaba una revisión basada en la formación de dos grupos «multi-stakeholder», el de «Información como proceso» y un segundo dedicado a los «Indicadores», siguiendo la metodología tradicionalmente utilizada por la GRI (Larrinaga y Moneva, 2002). El punto de partida en la revisión de la G3 está constituido por los siguientes elementos:

- Protocolos diseñados para los indicadores de sostenibilidad.
- Seis suplementos sectoriales finalizados y tres en desarrollo.
- Protocolo Técnico sobre Límites de la información.
- Documentos para la información en proceso de elaboración con el Global Compact y con la OCDE.
- El recurso «High 5!» dirigido a facilitar la implementación de la Guía G3 en las pymes.

La Guía G3 está orientada a una multitud de usuarios. No sólo las grandes empresas que cotizan en mercado de valores pueden y deben elaborar informes de sostenibilidad de acuerdo a la G3. Así se considera que es perfectamente aplicable a entidades por su:

- a) Orientación: públicas, privadas, ONL.
- b) Forma jurídica: sociales, individuales.
- c) Tamaño: grandes, pyme.
- d) Sector: industrial, comercial, agrícola...
- e) Ubicación geográfica: países desarrollados, emergentes.
- f) Ámbito de actuación: local, regional, nacional, multinacional...

g) Experiencia en información: primeros *reporters* o experimentados.

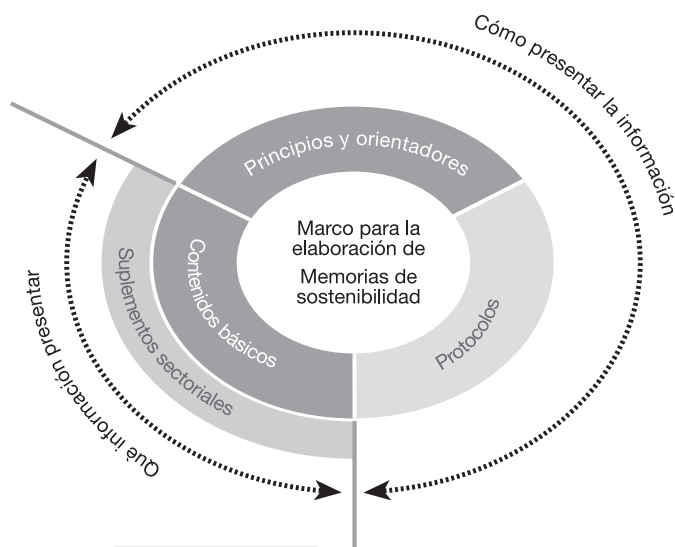
Es destacable la incidencia que se realiza sobre la aplicabilidad a la pyme. Se considera que en el ámbito de muchas economías, este tipo de negocios son esenciales en el objetivo de sostenibilidad.

La Guía G3 se ha conformado en dos partes; la primera, «Definición del contenido de la memoria, cobertura y calidad», está orientada esencialmente a definir los principios sobre los que debe fundamentarse la información de sostenibilidad de la organización. La segunda parte «Contenidos básicos» establece la información a recoger en el informe.

Deteniéndonos en los principios, el primer aspecto relevante, en relación a la ver-

Gráfico n.º 3

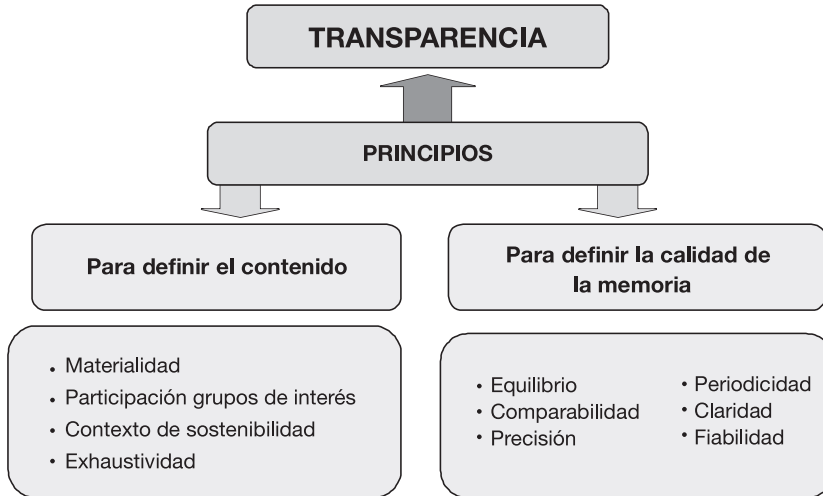
El marco del *reporting* de sostenibilidad de la G3



Fuente: GRI (2006, p. 5).

Gráfico n.º 4

Los principios del *reporting* de sostenibilidad de la G3



Fuente: Elaboración propia.

sión precedente es que la Transparencia ya no es un principio, sino un valor o finalidad que subyace en todos los aspectos de la información de sostenibilidad y que se puede definir como «la presentación completa de información sobre asuntos e indicadores necesarios para reflejar los impactos y los procesos, procedimientos e hipótesis utilizados para elaborar dicha información y para permitir que los grupos de interés tomen decisiones» (GRI, 2006, p. 8).

Los principios propuestos por la G3 se estructuran en dos bloques (ver gráfico n.º 4) que corresponden con: a) Principios para determinar los asuntos e indicadores sobre los que la organización debería informar; y b) Principios para garantizar la calidad y la presentación adecuada de la información divulgada.

El contenido propuesto en la nueva G3 es, en términos de estructura, similar al de la Guía anterior. No obstante, existen importantes cambios que se han introducido como consecuencia del reforzamiento del papel de la fiabilidad en el proceso, con la incorporación de un indicador sobre la verificación del informe.

En el cuadro n.º 6 se ofrece una comparación de los apartados que configuran el contenido básico. Además del reseñado, el cambio formal mas relevante es la separación en dos apartados relativos al perfil, uno de la organización y otro sobre la propia memoria. Esto ha supuesto que el Índice, considerado como un apartado independiente en la Guía 2002, pase a integrarse como subapartado de los parámetros de la memoria.

Cuadro n.º 6

Comparación de los contenidos básicos de la Guía GRI 2002 y la G3

Contenido Guía GRI		
2000	2002	2006
1. Declaración del Presidente o Consejero delegado	1. Visión y estrategia	1. Estrategia y análisis
2. Perfil de la organización	2. Perfil	2. Perfil de la organización
	Perfil de la organización	3. Parámetros de la memoria
	Alcance de la memoria	Perfil de la memoria
	Perfil de la memoria	Alcance y cobertura de la memoria
3. Resumen ejecutivo e indicadores clave	3. Estructura de gobierno y sistemas de gestión	Índice del contenido de GRI
4. Visión y estrategia	Estructura y gobierno	Verificación
5. Políticas, organización y sistemas de gestión	Compromiso con las partes interesadas	4. Gobierno, compromisos y participación de los grupos de interés
Políticas y organización	Políticas globales y sistemas de gestión	Gobierno
Sistemas de gestión	4. Índice de contenido GRI	Compromisos con iniciativas externas
Relación con las partes interesadas		Participación de los grupos de interés
6. Desempeño	5. Indicadores de desempeño	5. Enfoque de gestión e indicadores de desempeño

Fuente: Elaboración propia.

Tradicionalmente la parte más relevante de este esquema es la dedicada a los indicadores de desempeño, que se organiza de acuerdo a las tres dimensiones de la *Triple Bottom Line*: económica, medioambiental y social. En este punto se han pro-

ducido modificaciones bastante relevantes, entre las que deben destacarse las dos siguientes:

- Para cada dimensión se establece el denominado *enfoque de gestión*, que

Cuadro n.º 7
Comparación en la distribución de indicadores de las Guía GRI 2000, 2002 y 2006

	GRI 00 Económ	GRI 02 Económ	GRI 3 Económ	GRI 00 Medioam.	GRI 02 Medioam.	GRI 3 Medioamb.	GRI 00 Social.	GRI 02 Social	GRI 3 Social	TOTAL G0	TOTAL G2	TOTAL G3
Indicadores centrales	36	10	7	23	16	17	37	24	25	96	50	49
Indicadores adicionales	—	3	2	—	19	13	—	25	15	—	47	30
TOTAL	36	13	9	23	35	30	37	49	40	96	99	79

Fuente: Elaboración propia.

es la información a suministrar por la entidad de forma concisa sobre el modo que ha gestionado cada uno de las categorías.

- b) La modificación en la *distribución de los indicadores*, fundamentalmente en dos aspectos que pueden derivarse de los datos recogidos en el cuadro n.º 7: la reducción global del número y la incidencia de la reducción sobre los indicadores adicionales.

Una de las críticas más extendidas sobre la GRI 2002 se ha centrado en el excesivo número de indicadores adicionales propuestos, que no era necesario cumplimentar para alcanzar la máxima categoría

«*in accordance*» (Moneva *et al.*, 2006). Así, la G3 ha mantenido un número similar de indicadores centrales, pero ha reducido en un 36% los indicadores adicionales. Esta disminución se ha producido fundamentalmente en los indicadores sociales, aunque proporcionalmente también es significativa en los medioambientales.

Una novedad relevante es el enfoque adoptado para categorizar las memorias. De un nivel doble —«*in accordance*» e informante— se ha pasado a tres niveles —A, B y C— que pueden desdoblarse si consideramos que cada una de ellas recibe un (+) si ha sido verificada externamente (ver cuadro n.º 8).

Cuadro n.º 8

Niveles de aplicación de la Guía G3

Categorías	C	C+	B	B+	A	A+
Desglose perfil	Informar apartados 1.1 2.1-2.10 3.1-3.8, 3.10-3.12 4.1-4.4, 4.14-4.15	Verificado externamente	Informar nivel C+ : apartados 1.2 3.9, 3.13 4.5-4.13, 4.16-4.17	Verificado externamente	Idem nivel B	Verificado externamente
Enfoque de gestión	No es necesario el desglose		Desglose por cada categoría		Desglose por cada categoría	
Indicadores de desempeño	Mínimo 10 indicadores. Al menos 1 de cada categoría (3)		Mínimo 20 indicadores. Al menos 1 por categoría (desglosada la social)		Indicadores centrales G3 y del suplemento sectorial. Aplicar Principio de Materialidad: informar o justificar	

Este nuevo marco introduce un mayor rigor en el proceso de clasificación de las memorias de sostenibilidad, objeto de fuertes críticas en la Guía 2002 por sus limitaciones y el fácil acceso a la categoría «*in accordance*» (Moneva *et al.*, 2006). En este sentido, el liderazgo de las organizaciones españolas en esta categoría hasta el 2005 estará sujeto a una nueva prueba, ya que en ese año, eran 39 entidades españolas las que informaban «*in accordance*», mientras que en el segundo país en el *ranking*, Reino Unido, sólo lo hacían 7 entidades.

4. RASGOS BÁSICOS DE LA INFORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD ELABORADA

Como ya hemos apuntado, los informes de sostenibilidad constituyen un fenómeno relativamente joven (KPMG, 2005), especialmente si se compara con la información financiera regulada por las normas contables, sobre la que existen referentes claros. Por ello es difícil establecer una medida de calidad de dichos informes. Si a ello añadimos que su elaboración es voluntaria, la dificultad para establecer una valoración se acrecienta.

Un punto de referencia para conocer las principales cualidades y carencias de los informes de sostenibilidad es el «reporte» anual de los *European Sustainability Reporting Awards* (ESRA)⁵ que recoge un listado de recomendaciones para las entidades informantes, basadas en los problemas detectados en los informes analizados. Dado que esto son los mejores informes de cada

país suministrados por las instituciones representativas⁶, constituyen un excelente indicador de la salud de la información de sostenibilidad.

La función de estas recomendaciones técnicas es doble. De una parte, indicar los elementos mejorables en términos globales de los informes. De otro, y también fundamental, actuar como formadores para los responsables de este tipo de información.

Del examen del cuadro n.º 9 se observa una cierta evolución en las principales carencias de los informes. De la carencia inicial sobre la descripción de la entidad desde el enfoque de la sostenibilidad o la ausencia de un enfoque macro-micro de la actividad, actualmente los problemas se centran en el uso de las nuevas tecnologías. No obstante, hay varios temas que se vienen repitiendo tradicionalmente o que han aparecido con fuerza en los últimos años y sobre los que merece la pena reflexionar.

a) *Principios de elaboración de la información de sostenibilidad*

La nueva Guía G3 incide en la necesidad de basar el contenido y la calidad de la memoria de sostenibilidad en la utilización de principios. Así, se vuelve al origen de la primera Guía, basada en el marco conceptual de la contabilidad financiera.

Las entidades informantes en sostenibilidad tienden a realizar memorias tipo «box ticking» sin tener en cuenta los fundamentos necesarios para elaborarlas (Moneva *et al.*, 2006). Esto provoca que la verificabilidad de las mismas quede limitada, dada la

⁵ Desde la edición 2006, ESRA pasa a constituir una asociación permanente, sustituyendo el Awards por Association, y los premios sólo se producen a nivel nacional, aunque se recopilan en un informe conjunto.

⁶ Las instituciones representativas españolas son el Instituto de Censores Jurados de Cuentas (desde su primera edición) en colaboración con AECA en las últimas cuatro ediciones.

Cuadro n.º 9

**Recomendaciones técnicas de los premios ESRA
(2000-2005)**

Carencias detectadas	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ediciones
1. Indicadores de comparación intra-sectorial	X				X		2
2. Aportaciones de los grupos de interés	X	X	X		X		4
3. Resúmenes ejecutivos	X	X					2
4. Enfoque dual (impactos micro-macro)	X	X					2
5. Sostenibilidad (equilibrio de contenidos)	X	X	X	X			4
6. Principios de elaboración de la información	X	X		X	X	X	5
7. Verificación externa	X	X	X	X	X		5
8. Descripción de la entidad		X					1
9. Materialidad de la información		X	X	X	X	X	5
10. Análisis de desviaciones		X					1
11. Compensación texto-cuadros estadísticos-fotos		X					1
12. Cuantificación de objetivos			X	X	X	X	4
13. Análisis de tendencias históricas				X	X	X	3
14. Impactos e iniciativas en países en desarrollo				X	X		2
15. Plan de negocio vinculado al desarrollo sostenible					X	X	2
16. Integración en el sistema de información					X	X	2
17. Internet como herramienta básica de <i>reporting</i>						X	2

Fuente: Adaptado de Moneva y Larburu (2005).

ausencia de criterios. En los últimos años empiezan a aparecer explicaciones sobre la aplicación de los principios, como por ejemplo en el informe del BBVA 2005 donde se resalta la aplicación del principio de materialidad, perímetro y alcance y, por último, rigor.

b) Materialidad de la información suministrada

La información de sostenibilidad no está basada en normas que definen los conte-

nidos, sino que lo hace sobre la base de las demandas de los partícipes. Por tanto, los test de materialidad difieren de los tradicionales de la contabilidad financiera, en los que los porcentajes monetarios definen la información relevante. En la mayoría de las memorias de sostenibilidad no existen referencias precisas a estos test, que la nueva Guía G3 ha establecido con mayor rigor.

El principal efecto de la ausencia de materialidad es la sobrecarga de informa-

ción. Un fenómeno propio de documentos orientados a minimizar la relevancia de aspectos esenciales. Mientras los informes anuales dirigidos a los accionistas se encuentran en un proceso de minimización en su extensión, las memorias de sostenibilidad son grandes manuales de todo lo que la empresa desea comunicar, aunque los hechos no sean relevantes para los partícipes. Los datos demuestran que las páginas de estos informes superan en muchos casos las 100 páginas y, especialmente, en España donde superan las 200 en muchas ocasiones⁷.

Por ello, algunas corporaciones han comenzado a establecer consultas con los *stakeholders* para avanzar en el desarrollo de información material y así lo reflejan en sus informes⁸.

c) *Cuantificación de objetivos*

Ligado a la problemática anterior se encuentra la definición adecuada de los objetivos. La entidad no debe limitarse a ofrecer su grado de sostenibilidad, sino que debe considerarse como un proceso. Establecer unos indicadores clave con objetivos cuantificado y control de los mismos, supone introducir el compromiso necesario y propio de una organización sostenible.

La mayoría de las memorias se limitan a establecer objetivos genéricos y de difícil

control por los partícipes, lo que se contradice con los principios básicos que guía la información de sostenibilidad.

La guía G3 plantea que deben plantearse «los impactos principales de la organización en materia de sostenibilidad y sus efectos sobre los grupos de interés» (GRI, 2006, Perfil, apdo 1.2).

d) *Sostenibilidad en el sistema de información*

La integración de los aspectos ligados a la información de sostenibilidad en el sistema de información de la entidad constituye un elemento clave para el desarrollo de la misma. En este sentido, la información de sostenibilidad tiene el potencial para proporcionar información crítica para el análisis de los negocios que está habitualmente ausente de los informes financieros (GRI, 2002, P. 68).

La práctica informativa basada en la recolección de información, sin la incorporación real de los elementos de la TBL en los departamentos, supone una mera acción de comunicación, sin mayor trascendencia para el control de la propia entidad. En este sentido, el objetivo final de la información de sostenibilidad es su equiparación a la información financiera.

Tal como indicaba la propia guía GRI 2000 este es el aspecto con menor grado de desarrollo, que se ha mantenido a lo largo de la versión posterior (Moneva *et al.*, 2006) y, por supuesto, de la vigente.

En la primera Guía se proponían dos tipos de indicadores para realizar la integración:

—*Sistémicos*, aquellos que vinculan el nivel micro, esto es la organización,

⁷ Puede verse el informe ganador de las dos últimas ediciones (2004 y 2005) del Premio convocado por AECA y el ICJCE a la Mejor Información de Sostenibilidad en España, el BBVA, que a pesar de reducir sustancialmente el número de páginas, sigue siendo un informe excesivamente extenso.

⁸ Puede verse el informe 2005 del BBVA, que recoge un apartado íntegro a este aspecto. Otras empresas como CEPSA, Telefónica y Repsol, también resaltan este punto.

con las condiciones sociales, económicas y medioambientales a nivel macro. Por consiguiente, son indicadores que sitúan los principales datos obtenidos en los tres apartados anteriores con su entorno, entendiendo este como el ámbito local, regional, nacional o global. Este tipo de indicadores trata de ofrecer la distancia de la empresa en los tres tipos de factores, respecto a ese entorno, promoviendo la armonización informativa en el contexto analizado.

- *Transversales*, que recogen relaciones entre dos o más elementos de los tres aspectos contemplados —social, económico y medioambiental—. Su finalidad es la de aproximar el comportamiento de la empresa al desarrollo sostenible de las actividades como una unidad de los tres aspectos.

La realidad es que actualmente no existe este planteamiento y que ni siquiera los debates planteados en la presentación de la Guía en octubre de 2006 en Ámsterdam abordaron este tema de forma especial.

Una línea de trabajo que permite avanzar en la integración de la sostenibilidad en la organización es la elaboración de los denominados informes anuales integrados. Éstos recogen en un único documento tanto la información requerida legalmente, como la información de sostenibilidad de acuerdo a los parámetros adoptados por la entidad. A nivel mundial la empresa pionera fue *Novo-Nordisk*, una farmacéutica danesa reconocida habitualmente en los premios ESRA. Por su parte en España, ha sido Gamesa la primera organización «*in accordance*» por el GRI que adoptó este

formato en el Informe Anual de 2004 y que ha repetido en el 2005.

e) *Verificación externa*

Aunque en el último informe de los jueces ESRA, ha desaparecido la referencia a la necesidad de verificación externa del informe de sostenibilidad, creemos que es un elemento esencial que sigue estando plenamente vigente. Así, constituye una conclusión básica del *Structured Feed-Back Process* (SFP) de reforma de la Guía 2002 que hemos mencionado.

Existen diversas evidencias que nos indican su importancia para garantizar la transparencia de las organizaciones y especialmente, la fiabilidad de la información proporcionada (Moneva, 2006).

En la práctica las empresas han comenzado a contratar los diferentes servicios existentes para verificar o comprobar los informes. Sin embargo, el problema de fondo es el tipo de seguridad solicitada por la entidad informativa y suministrada por el verificador (ver cuadro n.º 10).

En este contexto han surgido las acusaciones de ausencia de exhaustividad y credibilidad (Adams y Evans, 2004; Dando y Swift, 2003), o como indica Monaghan (2004) un «derroche de papel». Estas críticas han dado lugar a las demandas para la realización de una verificación independiente que garantice un mayor grado de credibilidad en la información de sostenibilidad (O'Dwyer y Owen, 2005).

A la vista de estas carencias, puede afirmarse que los informes de sostenibilidad constituyen un mecanismo de comunicación que aún deben realizar un largo recorrido para cumplir con la finalidad

Cuadro n.º 10

**Tipos de verificación utilizados por las empresas españolas
(2004)**

Sector	Validación	Revisión parcial	Aa1000as	Isae 3000
Entidades Financieras y de Seguros	4	2	1	1
Energético	1		1	2
Telecomunicaciones	1	1		
Manufacturero	1		1	
Construcción y servicios	2			
Transporte	1			
TOTAL	10	3	3	3

Fuente: Moneva (2006).

inicial establecida: ser un instrumento de rendición de cuentas frente a los grupos de interés.

5. PRINCIPALES DESAFÍOS DE LA INFORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD

Sobre la base de la discusión anterior, puede afirmarse que los informes de sostenibilidad deben hacer frente a importantes retos. En un trabajo publicado en la Revista Asturiana de Economía (Moneva, 2005b), se planteaban cuatro cuestiones fundamentales en dichos informes: los indicadores integrados, límites de la información de sostenibilidad, la verificación y los informes conjuntos. Todos ellos han sido abordados en el apartado anterior, por lo que en este se plantearán otros retos que han surgido en este periodo: el debate voluntariedad versus obligatoriedad, el desarrollo de la información de sostenibilidad en las pymes y,

en último lugar, la participación de los grupos de interés en el proceso.

5.1. El debate de la regulación obligatoria

Desde los inicios de la moderna información social y medioambiental nos encontramos con el debate entre el mantenimiento de la voluntariedad de este tipo de información y la introducción de normas que obliguen a su publicación (Gray *et al.*, 1996).

El debate desde el punto de vista de las organizaciones informantes, que se resume en el cuadro n.º 11, ha dado lugar a ofrecer ventajas y desventajas de la autorregulación actual y de su alternativa, la obligatoriedad. Fundamentalmente se discute si la calidad y fiabilidad de la información mejorará y, por otra parte, si los costes precisos serán internalizados por el mercado.

Además de estos argumentos, se han planteado otros desde la perspectiva ex-

Cuadro n.º 11

Ventajas y desventajas de la información de sostenibilidad obligatoria y voluntaria

	A favor	En contra
Obligatorio	— Credibilidad — Modificación de la cultura corporativa — Flexibilidad en informes voluntarios — Comparabilidad — No desglose de información negativa — Certeza legal — Fallos del mercado (teoría de la regulación) — Reducción de riesgos de mercado no diversificables — Ahorro de costes — Normalización — Tratamiento equitativo de los inversores	— <i>Gap</i> conocido entre reguladores y la empresa — Una talla para todos no siempre es adecuada — Escasa flexibilidad en el cambio y complejidad — Ausencia de incentivos para la innovación — Limitaciones a la eficiencia y competitividad
Auto-regulación	— Proximidad — Flexibilidad — Aceptación-cumplimiento — Interés colectivo de la empresa	— Conflictos de interés — Sanciones inadecuadas — Infra-aplicación — Competición global — Recursos insuficientes

Fuente: Adaptación propia de KPMG y UNEP (2006).

terna de la sociedad (Doane, 2002). En general se basan en la necesidad de garantizar la información de sostenibilidad a los partícipes de las organizaciones, y especialmente sus demandas, al mismo nivel que la información financiera. El Libro Blanco de la RSC elaborado en 2006 por la Subcomisión del Congreso⁹, apunta estos razonamientos cuando señala que «la transparencia y la comunicación hacia la

sociedad han sido señaladas como una potente palanca de cambio» (constatación 10) y las «memorias de sostenibilidad... constituyen una herramienta que supone un paso en la dirección adecuada» (Recomendación 4). Por ello concluye que debe regularse la elaboración de memorias para las empresas del IBEX 35 (Recomendación 27), siguiendo el ejemplo de la regulación francesa de 2002.

⁹ Publicado en el Boletín Oficial de las Cortes Generales, Congreso de los Diputados, de 31 de Julio de 2006.

En esta misma línea se inició el *Operating & Financial Review* (OFR) en el Reino Unido, aunque esta regulación no llegó a

término, dado que la Ley de Sociedades (*Companies Act* 2006) adaptó el mandato de la Directiva de Modernización de la Contabilidad (2003/51/CE de 18 de junio) que obliga a las sociedades cotizadas a publicar información social y medioambiental detallada.

5.2. La memoria de sostenibilidad en la pyme

Existe un convencimiento generalizado de que las pymes no han tenido los mismos incentivos que las grandes corporaciones para iniciar las prácticas de responsabilidad social. En este sentido, Jenkins (2006) indica que las respuestas divergentes obedecen a las diferencias culturales propias creadas por la estructura de propiedad, dirección estratégica, características del administrador/propietario y ámbito local de las actividades de la empresa.

El instituto ACCA (2004) indica que los recursos necesarios para recopilar los datos y publicar un informe de sostenibilidad actúan como un factor inhibitorio para las pymes en el momento de afrontarlos. Por ello, el desarrollo de normas comunes y orientaciones eficientes pueden ayudar a la publicación de este tipo de informes en este sector.

En la guía GRI 2002 no se contemplaba a la pyme como un sector diferenciado, lo que parecía solventarse con la propuesta de aplicación incremental (GRI, 2002, Anexo 3). En este sentido, la empresa desglosaba los indicadores que considerase oportunos, sin establecer un mínimo, y ello le servía para reconocerla como una entidad informante de acuerdo al GRI. El objetivo es que progresivamente la empresa integrase al menos los indicadores centrales.

A pesar de ese marco, la realidad fue un escaso número de las pymes informantes, por lo que tuvo que publicar un documento de referencia denominado High 5! (GRI, 2004) con la finalidad de facilitar la elaboración de memorias de sostenibilidad en el sector, aunque su planteamiento iba dirigido a todo tipo de entidades, especialmente de países emergente. La High 5! explica en cinco pasos (ver cuadro n.º 12) como las entidades pueden realizar un informe de sostenibilidad, no aportando diferencias de contenido con respecto al de la Guía del 2002. Con el fin de adaptar ese documento a la nueva G3, la GRI ha lanzado recientemente un manual dirigido exclusivamente a las pymes.

El número de las pymes registradas en la GRI durante los últimos años ha aumentado sustancialmente y las iniciativas para promocionarla también¹⁰. Asimismo, encontramos alguna pyme que ha sido reconocida por la calidad de sus memorias, destacando en el caso español el informe de Javierre S.L. 2004, premiado en el marco de los Premios convocados por AECA y el ICJCE.

5.3. La participación de los grupos de interés

Cómo ya indicaba la GRI (2002), un elemento clave de la información de sostenibilidad es la participación de los *stakeholders* como elemento de transparencia y así se reflejó mediante el principio de globalidad,

¹⁰ Es destacable la iniciativa de la Fundación para la Investigación en la Salud (Fuinsa) que trata de implantar en las 22.000 oficinas de farmacia que representa, una memoria de sostenibilidad, aprovechando sus características similares, así como el marco de la fundación.

Cuadro n.º 12

Pasos para la elaboración de una memoria de sostenibilidad**Paso 1: Preparar**

- Constituir un equipo, determinar los recursos disponibles y los que puedes necesitar y desarrollar un cronograma de actividades

Paso 2: Planificar

- Describir la visión, actividades y objetivos del negocio. Configurar los partícipes y sus intereses, fijando el alcance y límites de la información.

Paso 3: Valorar

- Identificar los indicadores del conjunto ofrecido por la Guía GRI, recopilar la información para medir el desempeño, aprender de dichos indicadores y fijar objetivos para el siguiente año

Paso 4: Informar

- Comprobar la calidad de los datos, elegir el método de comunicación que se adapta mejor al negocio, elaborar y distribuir el informe.

Paso 5: Mejorar

- Recopilar retroalimentación para la mejora, planificar los pasos siguientes y obtener reconocimiento de su informe.

situado entre los tres principales. En este mismo sentido, la G3 plantea el principio de materialidad ligado al proceso de participación de los grupos de interés.

Las respuestas de los directivos recogidas en KPMG (2005) indican que la confianza de los grupos de interés es un factor esencial para la publicación de los informes de sostenibilidad. Incluso, existe entre los directores de las empresas la opinión generalizada de que se integra adecuadamente a los grupos de interés (Sustainability y UNEP, 2006). Sin embargo, en realidad las prácticas de diálogo con los grupos de interés quedan en meras formalidades, alejadas

del poder constitutivo de la GRI (Cooper y Owen, 2007).

Así, pueden plantearse dos cuestiones esenciales sobre esta cuestión tan relevante: a) el concepto de materialidad, b) los criterios para la participación de los grupos de interés

- En la información financiera, la *materialidad* normalmente se considera un umbral a partir del cual debe ser tenido en cuenta en las decisiones económicas de los usuarios de los estados financieros de una organización (de los inversores, en especial). Este concepto de umbral también es im-

portante en la elaboración de memorias de sostenibilidad, pero hace referencia a una gama mayor de impactos y de grupos de interés. La materialidad en el contexto de la sostenibilidad no se limita sólo a aquellos aspectos del desarrollo sostenible que tienen un impacto financiero importante en la organización. Determinar la materialidad en una memoria de sostenibilidad también implica tener en cuenta los impactos sociales, ambientales y económicos que superan ese umbral, afectando a la capacidad de satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras (O'Dwyer y Owen, 2005). Estas cuestiones materiales tendrán a menudo un impacto financiero importante a corto o largo plazo en una organización. Por lo tanto, también serán importantes para aquellas partes interesadas que se centren estrictamente en la situación financiera de una organización (GRI 2006, p. 10).

- b) La ausencia de orientaciones claras para la implicación de los grupos de interés ha generado importantes problemas, sobre todo, en las empresas con un elevado número y grupos de stakeholders. De las encuestas a clientes, con escaso éxito de respuesta, se ha pasado a otros métodos más complejos, tales como la creación de grupos de discusión o la externalización mediante expertos¹¹. Configurar

la información por lo que es material para los *stakeholders* y por lo que la empresa considera, es un paso muy relevante. El borrador de norma sobre Participación de *Stakeholders* de AccountAbility (2005) pretende establecer criterios más precisos sobre todos estos procesos.

5.4. Una breve reflexión final

La información de sostenibilidad ha adquirido un carácter de elemento básico de comunicación de muchas empresas y organizaciones. El creciente número de memorias lo atestigua. Sin embargo, la coyuntura actual muestra importantes problemas y debates a resolver, ya que el peligro del olvido está presente. Puede recordarse que al principio del trabajo se plantea el Balance social. También su publicación impactó en el final de los 70 y principios de los 80 en España, pero su estrella se apagó al poco tiempo. La perdurabilidad actual de los informes y su vinculación con los problemas sociales le auguran una vida más larga. Asimismo, la introducción de la Directiva de Modernización de la Contabilidad, que entró en vigor en abril de 2006, que exige a las grandes compañías informar sobre datos materiales relativos a cuestiones medioambientales y de los empleados, proporciona un marco estable para esta información. Pero las soluciones deben abordarse en breve y en los foros más adecuados, en los que se integren los principales grupos de interés.

¹¹ Puede verse el informe 2005 de BBVA en el que incluye los dos tipos: un «Diagnóstico de materialidad» realizado por una consultora y una encuesta de opinión, realizada por una Universidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACCOUNTABILITY, INSTITUTE FOR SOCIAL AND ETHICAL ACCOUNTABILITY (2005): *Stakeholder engagement standard*, AccountAbility, London.
- ACCA, ASSOCIATION OF CHARTERED CERTIFIED ACCOUNTANTS (2004): *Towards transparency: progress on global sustainability reporting 2004*, ACCA, London.
- ADAMS, C y EVANS, R. (2004): «Accountability, Completeness, Credibility and the Audit Expectations Gap», *Journal of Corporate Citizenship*, n.º 14, pp. 97-115.
- AECA, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (2004): *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*, AECA, Madrid.
- BLACCONIERE, W. AND PATTEN, D. (1994): «Environmental disclosures, regulatory costs, and changes in firm value», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, pp. 357-377.
- COOPER, S. y OWEN, D. (2007): «Corporate social reporting and stakeholder accountability: The missing link», *Accounting, Organizations & Society*, (en prensa, disponible online).
- DANDO, N. y SWIFT, T. (2003): «Transparency and Assurance: Minding the Credibility Gap», *Journal of Business Ethics*, n.º 44, pp. 195-200.
- DOANE, D (2002): «Market failure: the case for mandatory social and environmental reporting» New Economics Foundation: London (<http://www.neweconomics.org/gen/uploads/Reporting%20article%20March%202002.pdf>) acceso 30 de Junio de 2007.
- ELKINGTON J. (1994): «Towards the Sustainable Corporation: Win-Win Business Strategies for Sustainable Development», *California Management Review*, vol. 36, pp. 90-100.
- ELKINGTON J. (1997): *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Capstone, Oxford.
- GRI (GLOBAL REPORTING INITIATIVE) (2002): *Sustainability reporting guidelines*, GRI, Boston.
- GRI (GLOBAL REPORTING INITIATIVE) (2004): *High 5! Communicating your Business Success through Sustainability Reporting*, GRI, Amsterdam.
- GRI (GLOBAL REPORTING INITIATIVE) (2006): *Sustainability reporting guidelines*, GRI, Amsterdam.
- GRI (GLOBAL REPORTING INITIATIVE) (2007): *SME Handbook*, GRI, Amsterdam.
- GRAY, R. y MILNE, M. (2004): «Towards Reporting On The Triple Bottom Line: Mirages, Methods and Myths», incluido en Henriques, A. y Richardson, J. (2004), pp. 70-80.
- GRAY, R.; OWEN, D. y ADAMS, C. (1996): *Accounting and Accountability. Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*, Prentice-Hall, London.
- HENRIQUES, A. y RICHARDSON, J. (2004) (eds): *The Triple Bottom Line. Does it all add up?*, Earthscan, Londres.
- IASB (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD) (1988): *Conceptual Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, IASB, Londres.
- ICAEW (INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES) (2004): *Sustainability: the role of accountants*, ICAEW, London.
- JENKINS, H.(2006): «Small Business Champions for Corporate Social Responsibility». *Journal of Business Ethics*, n.º 67, pp. 241-256.
- KPMG (2005): *KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2005*, KPMG, Amsterdam
- KPMG y UNEP (UNITED NATIONS ENVIRONMENTAL PROGRAMME) (2006): *Carrots and Sticks for Starters*, UNEP (online 31 enero 2007: <http://www.unep.fr/outreach/home.html>).
- LARRINAGA, C. y MONEVA, J.M. (2002): «Global Reporting Initiative: Contabilidad y Sostenibilidad». *Partida Doble*, n. 135, pp. 80-87.
- MONAGHAN, P. (2004): «Put Up or Shut Up», incluido en Henriques, A. y Richardson, J. (2004), pp. 142-154.
- MONEVA, J.M. (2001), «El marco de la información medioambiental de la empresa: análisis de la Global Reporting Initiative (GRI)». *Gestión Ambiental*, n. 30, pp. 1-14.
- MONEVA, J.M. (2005a): «Información corporativa y desarrollo sostenible». *Economistas*, n. 106, pp. 70-79.
- MONEVA, J.M. (2005b): «Información sobre Responsabilidad Social Corporativa: Situación y Tendencias», *Revista Asturiana de Economía*, n. 34, pp. 43-67.
- MONEVA, J.M. (2006): «Mecanismos de verificación de la información sobre responsabilidad social corporativa», *Papeles de Economía Española*, n. 108, pp. 75-90.
- MONEVA, J.M. y LARBURU, I. (2005): «Información de sostenibilidad y reconocimiento externo: los premios ESRA y el nuevo horizonte para la profesión auditora», *Revista de AECA*, n. 71, pp. 58-62.

- MONEVA, J.M. y LLENA, F. (1996): «Análisis de la información sobre responsabilidad social en las empresas industriales que cotizan en bolsa», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXV, n.º 87, pp. 361-402.
- MONEVA, J.M. y LLENA, F. (2000): «Environmental disclosures in the annual reports of large companies in Spain», *European Accounting Review*, vol. 9, pp. 7-29.
- MONEVA, J.M., ARCHEL, P. y CORREA (2006): «GRI and the camouflaging of corporate unsustainability», *Accounting Forum*, vol. 30, pp. 121-137.
- O'DWYER, B y OWEN, D. (2005): «Assurance statement practice in environmental, social and sustainability reporting: a critical evaluation», *The British Accounting Review*, n.º 14, pp. 205-229.
- PATTEN, D. y NANCE, J. (1998): «Regulatory costs effects in a good news environment: the intra-industry reaction to the Alaskan oil spill», *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 17, pp. 409-429.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2006): «Valor accionarial y orientación *stakeholder*: bases para un nuevo gobierno corporativo», *Papeles de Economía Española*, n. 108, pp. 10-26.
- SUSTAINABILITY y UNEP (United Nations Environmental Programme) (2006): *Tomorrow's Value. The Global Reporters 2006 Survey of Corporate Sustainability Reporting*, Sustainability, London.
- WHITE, A. L. (1999): «Sustainability and the Accountable Corporation», *Environment* 41 (8): 3-43.

ANEXO

Cuadro A.I

Empresas españolas que publican memorias de acuerdo al GRI
(2002-2005)

Empresa	2002	2003	2004	2005
Abengoa SA			X	X
Abertis Infraestructuras SA		X	X	X
Acciona SA				X
Agbar Group	X	X		X
Alta Velocidad Renfe		X		
Asepeyo Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades		X	X	X
Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas		X		
ATI Sistemas SL				X
Banco Popular Español SA				X
Banco Sabadell			X	X
Banco Santander Central Hispano SA	X	X	X	X
BASF Española SA		X	X	X
Bilbao Bizkaia Kutxa	X	X	X	
Bodega Pirineos SA	X			
Caixa Catalunya			X	X
Caixa Galicia		X	X	X
Caja de Ahorros Castilla La Mancha				X
Caja de Ahorros de Badajoz				X
Caja de Ahorros del Mediterráneo				X
Caja de Ahorros El Monte			X	X
Caja España				X
Caja Granada				X

Cuadro A.I (continuación)

Empresas españolas que publican memorias de acuerdo al GRI
(2002-2005)

Empresa	2002	2003	2004	2005
Caja Laboral Popular Cooperativa de Crédito Caja Madrid			X	X
Caja Navarra			X	X
Caja San Fernando				X
Canteiros do Porriño Reunidos SA				X
Cementos Alfa SA			X	
Cementos Rezola			X	X
CEPSA SA		X	X	
Cercanías Renfe		X		
Circulación Renfe		X		
Col.legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya				X
Contratas y Obras Empresa Constructora SA		X	X	
Corporación Uniland SA			X	
Diageo Spain			X	
DKV Seguros		X	X	X
Elcogas SA			X	X
Empresa Municipal de Abastecimiento y Saneamiento de Aguas de Sevilla SA		X	X	X
Empresa Municipal de la Vivienda de Sevilla SA			X	
Endesa SA		X	X	X
ENUSA Industrias Avanzadas SA			X	
Estudio Técnico Gallego SA				X
Euskaltel SA				X
FCC Construcción SA			X	X
FREMAP		X	X	
Fundación Grupo Eroski		X		X

Cuadro A.I (continuación)

Empresas españolas que publican memorias de acuerdo al GRI
(2002-2005)

Empresa	2002	2003	2004	2005
Fundició Dúctil Benito			X	
Gamesa		X	X	X
Gas Natural SDG SA	X	X	X	X
Gestevisión Telecinco SA				X
GlaxoSmithKline SpA			X	X
Granitos Triturados SL				X
Grupo ACMS				X
Grupo ACS			X	X
Grupo BBVA		X	X	X
Grupo Cementos Portland Valderrivas SA				X
Grupo CESPAS	X	X	X	
Grupo ENCE			X	X
Grupo Ferrovial	X	X	X	X
Grupo Larcovi	X	X	X	X
Grupo SOS			X	X
Harineras Villamayor		X	X	X
HC Energía				X
HidroCantábrico			X	
Holcim (España) SA				X
Hospital General de Vic			X	
Hospital Universitario Virgen de las Nieves		X		X
Iberdrola SA	X	X	X	X
Iberia Líneas Aéreas de España SA	X	X	X	X
Idecon SAU			X	X
Inditex SA	X	X	X	X

Cuadro A.I (continuación)

Empresas españolas que publican memorias de acuerdo al GRI
(2002-2005)

Empresa	2002	2003	2004	2005
Indra Sistemas SA		X	X	X
Javier de la Cerda & Asociados SLU				X
Javierre SL			X	X
Kairós, Sociedad Cooperativa de Iniciativa Social				X
KH Lloreda SA			X	
Kutxa (Caja de Ahorros Gipuzkoa y San Sebastián)			X	X
La Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante			X	X
Laboratorios Asociados Nupel SL				X
Laminados Villapol SA				X
Lemona Industrial SA			X	
LIPASAM. Limpieza Pública y Protección Ambiental SA Municipal				X
Maderas Villapol SA				X
Mango MNG Holding SL			X	X
Metro Bilbao SA			X	
Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)			X	X
MP Corporacion Industrial		X	X	
Obras Civiles del Atlántico SLU				X
OHL Group		X	X	X
Pintura y Decoración Industrial Del Río SL				X
Red Eléctrica de España SA		X	X	X
Repsol YPF SA		X	X	X
Sanitas Seguros y Sanitas Residencial				X
Siemens SA				X
Telefónica de España SAU		X		X

Cuadro A.I (continuación)

Empresas españolas que publican memorias de acuerdo al GRI
(2002-2005)

Empresa	2002	2003	2004	2005
Telefónica Investigación y Desarrollo			X	X
Telefónica Móviles España SA	X		X	X
Telefónica Móviles SA			X	X
Telefónica Publicidad e Información SA		X		
Telefónica SA	X	X	X	X
Telefónica Soluciones				X
Transportes Urbanos de Sevilla SAM				X
Unicaja				X
Uniland Cementera SA			X	
Unión Fenosa SA	X	X	X	
Universidade de Santiago de Compostela			X	X
Vodafone España SA			X	X
TOTAL	14	38	65	82
IN ACCORDANCE	5	26	38	39
%	35,71	68,42	58,46	47,56

Incidencia de la GRI-2002 en las emisiones de memorias sostenibles

En la sociedad actual tanto los temas ecológicos como los sociales son cada día más importantes. La opinión pública cada día está más sensibilizada, y esta mayor sensibilización ha impulsado un cambio en el gobierno de las sociedades. En este contexto de cambio pretendemos analizar como se pretende dar respuesta a estas nuevas necesidades que el usuario requiere de la contabilidad. En concreto pretendemos estudiar el caso de las memorias de sostenibilidad. Para abordar este objetivo nuestro trabajo tiene dos partes descriptivas: una revisión sobre los diferentes enfoques adoptados por organismos internacionales, públicos y privados y una incidencia del *Global Reporting Initiative* (GRI) a la hora de publicar memorias de sostenibilidad a nivel mundial, con especial hincapié en el caso español

Gaur egungo gizartean, gai ekologikoak eta sozialak gero eta garrantzitsuagoak dira. Iritzi publikoa gero eta sentsibilizatuago dago, eta sentsibilitate handiagoa izate horrek aldaketak eragin ditu sozietateen gobernuan. Aldaketa-testuinguru horretan, erabiltzaileak kontabilitate-arloan dituen behar berri horiei nola erantzun nahi zaien aztertzea da gure xedea. Zehazki esanda, iraungarritasunari buruzko txostenak aztertu nahi ditugu, eta, horretarako, bi zati deskribatzaile ditu gure lanak: batetik, nazioarteko erakundeek —publiko zein pribatuak— hartu dituzten ikuspegi desberdinak aztertzea, eta, bestetik, GRIk iraungarritasunari buruzko txostenen argitalpenean mundu mailan izan duen eragina azpimarratzea, Espainiako kasuan arreta berezia jarrita.

In our society the ecological and the social topics are becoming more important every day. The public opinion is more sensitive, and this bigger sensitization has impelled a change in the government of the societies. In this context of change we aim to analyze the different ways that have been implemented to answer these new necessities that the user requires to the accounting. In short we seek to study the case of the sustainability reporting practices. To approach our objective work we are going to abide two descriptive parts: in the first one we carry out a revision on the different focuses adopted by public and private international organisms and in the second part we will analyze the incidence of the proposal of the *Global Reporting Initiative* (GRI) regarding the number of reports disclosures at world level, although we will stress the Spanish case.

ÍNDICE

1. Introducción: la contabilidad y la responsabilidad social corporativa
 2. Razones para emitir este tipo de información. La teoría de los *stakeholders*
 3. Objetivos y método
 4. Utilización de la GRI-2002 en la emisión de memorias de sostenibilidad por parte de compañías españolas
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas
Anexo

Palabras clave: Responsabilidad Social Corporativa, memorias de sostenibilidad, GRI, reputación social, *stakeholder*

N.º de clasificación JEL: Q2, Q32, M54

1. INTRODUCCIÓN: LA CONTABILIDAD Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

El proceso contable, es decir, la producción de informes con el objetivo de dar a conocer las actividades emprendidas por una organización, es una actividad humana que busca revelar información para que diferentes personas interesadas en la compañía puedan tomar decisiones. Por lo tanto, la contabilidad tiene la habilidad de arbitrar la manera en que las personas ven el mundo, afectar su conocimiento, e influir en su toma de decisiones (Hines, 1988). Este proceso de comunicación ofrece cierto poder a la contabilidad, poder en algunos casos directamente relacionados con objetivos de legitimar la actuación llevada a cabo por la compañía. En nuestra sociedad este poder debe ser cuidadosamente conside-

rado, moderado y utilizado con responsabilidad. Los efectos que sobre la sociedad tiene la contabilidad deben ser considerados cuidadosamente, temiendo en cuenta la poderosa herramienta que supone la contabilidad a la hora de interpretar la sociedad (Tilling, 2001).

El papel de los académicos resulta importante ya que pone en cuestión tanto el dominio de la práctica contable, y que su poder sea ejercitado continuamente. Uno de los movimientos surgidos en este contexto ha sido la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y las aportaciones realizadas desde la academia en el ámbito de la contabilidad social y la contabilidad medioambiental. En el presente trabajo hemos considerado información RSC a aquella que además de informar sobre las actuaciones económicas de las empresas, también informa sobre sus actuaciones en

el ámbito social y en el ámbito medioambiental.

La investigación en RSC comienza a desarrollarse en la década de los setenta (Gray y Bebbington, 2006; Mathews, 1997). Históricamente la contabilidad social analizó aspectos relacionados con la comunidad, los empleados, el consumo y el medioambiente. Si bien los aspectos relacionados con el medioambiente cobraron especial énfasis frente al resto de áreas, actualmente todas ellas gozan de similar reconocimiento y son consideradas parte esencial de la contabilidad social (Gray y Bebbington, 2006). Mathews (1997) analiza las principales aportaciones desde la investigación académica con objeto de establecer las tendencias existentes en la investigación en contabilidad social y en contabilidad ambiental en un período de 25 años; desde 1971 hasta 1995. El autor concluye que si bien en principio el desarrollo de la contabilidad ambiental fue superior a la contabilidad social, ésta se ha visto reforzada hacia el final de la década de los ochenta.

A nivel internacional, el desarrollo en la publicación de información social y medioambiental no está siendo simétrico. Tschopp (2005) realiza un análisis comparativo de cómo los gobiernos se enfrentan a la problemática de la RSC comparando los enfoques de EE.UU. y Europa. El autor concluye que es en Europa donde se está dando un mayor impulso a la RSC a través de la regulación, ya que existen países donde se ha establecido de forma obligatoria la presentación de Estados Financieros que contengan información social y ambiental de la compañía.

El estudio internacional publicado por KPMG sobre información de RSC (2005)

llega a la misma conclusión, ya que según se señala en el mismo «la publicación por parte de las compañías analizadas de este tipo de información ha sido regularmente creciente desde 1993 y ha aumentado considerablemente en los últimos tres años» (KPMG, 2005).

En el mismo sentido, Wheeler y Elkinton (2001) consideran que en los años noventa se ha producido un gran incremento de compañías que emiten informes sobre la actuación medioambiental. Además en cuanto a la relevancia de esta información y según datos publicados por Svendsen y Wheeler (2003) el 23% de los inversionistas de los países que componen el G7, a la hora de elaborar su decisión de compra tienen en cuenta aspectos relacionados con actuación social y medioambiental de la empresa.

En cuanto al caso español, Chamorro *et al.* (2004) realizan un estudio sobre las publicaciones realizadas en España en torno a la gestión ambiental en la empresa para lo cual analizan las principales revistas existentes a nivel nacional (40), en el período 1993-2003. Los autores concluyen constatando que para el período analizado «la tendencia es creciente en el número de publicaciones con un aumento significativo en el número de trabajos de carácter empírico publicados. Las publicaciones en el área de Economía Financiera y Contabilidad se centran principalmente en el ámbito de la contabilidad medioambiental».

En palabras de Rodríguez Fernandez (2003), los movimientos relacionados con la RSC están claramente motivados por las presiones fiduciarias, que en palabras del autor son los nuevos inversores institucionales. A este sentido, Fernandez Izquierdo y otros. (2005) realizan una exhausta revi-

sión de los diferentes estudios empíricos realizados en España en el campo de la RSC. Según los autores «es en la década de los noventa cuando, a partir de la comercialización de los primeros fondos de inversión éticos distintas instituciones empiezan a preocuparse por la RSC».

Estos trabajos nos permiten establecer tres grupos o grandes bloques de investigación empírica (Fernandez Izquierdo *et al.* 2005):

- RSC y mercados bursátiles;
- Percepción que los grupos de interés tienen sobre la implantación de estrategias de responsabilidad social corporativa en la empresa y su capacidad de influir en dichas estrategias;
- RSC y la empresa.

Los autores concluyen resaltando las siguientes características de la investigación empírica en España en el campo de la RSC:

- El carácter interdisciplinar en el nivel de desarrollo de la investigación en responsabilidad social;
- El incipiente nivel de aplicación de políticas de RSC por parte de las empresas y organizaciones;
- La existencia de un retraso importante en la elaboración de demandas por parte de los diferentes grupos de interés, detectándose un bajo nivel de implicación de éstos en el desarrollo de esta nueva forma de gestión empresarial;
- La mejora de resultados en los últimos años, tanto en el número de organizaciones que comienzan a generar discusión acerca del concepto, en

el número de empresas que empiezan a poner en marcha actuaciones en el campo de la RSC como en la calidad de la información suministrada o el grado de sensibilización de los diferentes grupos de interés; y

- La baja cantidad como la baja calidad de la información que las empresas suministran en aspectos relativos a la RSC.

Estos aspectos también son comparados por el estudio realizado por el Observatorio de RSC (2005) donde se analiza este problema en las memorias anuales de las empresas del IBEX 35. Según este estudio «aunque el hecho de publicar un Informe Anual de RSC ya supone una actuación importante, muy a menudo se evidencia que el contenido que se transmite mediante información y datos sobre resultados e impactos es anecdótico y en muchos casos inexistente. Además se ha evidenciado un cierto estancamiento a la hora de incrementar cualitativa y cuantitativamente la información revelada (Observatorio RSC, 2005).

En este contexto de filosofía RSC, donde el objetivo de las empresas no solamente es informar sobre su actuación económica, sino también informar sobre su actuación social y medioambiental, el objetivo perseguido por el presente trabajo es estudiar el caso de las memorias de sostenibilidad —siendo el objetivo de estas memorias el de informar sobre la actuación económica, social y medioambiental de la compañía—. Con este objetivo pretendemos analizar la incidencia de la GRI-2002 a la hora de publicar memorias de sostenibilidad, y las causas que justifican su emisión. Para explicar este fenómeno utilizaremos la teoría de los *stakeholders*.

2. RAZONES PARA EMITIR ESTE TIPO DE INFORMACIÓN. LA TEORÍA DE LOS 'STAKEHOLDERS'

Quizás una de las áreas que ha suscitado interés entre los investigadores contables ha sido analizar las razones que llevan a distintas compañías a emitir este tipo de información. Según Gray *et al.* (1996) la Política Económica ha proporcionado las bases teóricas para desarrollar e investigar la elaboración y emisión de información empresarial desde nuevas perspectivas, como la proporcionada por la teoría de los *stakeholders*. La teoría de los *stakeholders* pretende explicar el creciente interés respecto a la RSC en el mundo empresarial, entendiendo la compañía así como el entorno donde esta compañía compite y subsiste, de una manera diferente al modelo financiero clásico.

Desde que Freeman (1984) publicó su libro *Strategic Management: A stakeholders Approach* el concepto *stakeholders* ha florecido en las publicaciones académicas (Mitchell *et al.*, 1997). Este concepto considera que la empresa ha de crear riqueza para todos los diferentes partícipes, en contra del modelo financiero tradicional basado en la creación de valor para el agente principal o accionista. Esto es, en un concepto que considera la compañía como un sistema abierto y pluralista, o *stakeholders* de firma.

El concepto de *stakeholders* se centra en el diferencial existente entre el punto de vista tradicional de la gerencia (basado en la teoría económica neoclásica y en la teoría financiera contemporánea), y los nuevos conceptos referentes a responsabilidades y roles que debería cumplir la gerencia (Logston y Word, 1997).

La teoría de los *stakeholders* se encontraba ya en la controversia mantenida durante los años treinta del pasado siglo entre los juristas norteamericanos Berle y Dodd; mientras que el primero era reticente a apartarse de la visión clásica donde la responsabilidad fiduciaria de los directivos es la de maximizar los beneficios para maximizar de esta manera las rentas de los propietarios, el segundo resalta la importancia de las aportaciones de otros partícipes, utilizando su definición, otros «cuerpos electorales», que viene a ser sinónimo del actual concepto de *stakeholders* (Rodríguez Fernández, 2003).

Esta tesis se vio reforzada durante las siguientes dos décadas con las contribuciones de los «enfoques gerenciales» y del «comportamiento administrativo», y en concreto con la contribución de la teoría del equilibrio de la organización de March y Simon, basada en las ideas de Barnard. Además el término de asociación de partícipes guarda relación con el concepto de «comunidad orgánica de interés» desarrollada en Suecia al final de la década de los ochenta (Rodríguez Fernández, 2003).

El término de *stakeholders* se acuñó en 1963, en un memorando interno del Stanford Research Institute, como un juego de palabras frente al término accionista o *shareholder*, único agente a tener en cuenta en la teoría financiera clásica (Mitchell *et al.*, 1997).

El término *stakeholders* definido en el «Nuevo Diccionario Oxford de Inglés», tradicionalmente recogía una única acepción (Mitchell *et al.*, 1997): «Una parte independiente de la apuesta deposita en dinero, o de las fichas apostadas por cada participante»

El término hacía referencia al depositario de una apuesta. Sin embargo en las ediciones más recientes ya figura una segunda acepción: «Una persona con un interés o relación con alguna cosa, especialmente un negocio».... «O como calificativo, un tipo de organización o sistema en el cual se considera que todos los miembros o partícipes tienen en su éxito».

Pero realmente la definición de *stakeholder* considerada clásica por la literatura es la de Freeman (1984): «Un *stakeholder* de una compañía es cualquier grupo que puede afectar o ser afectado por la actuación llevada a cabo por la compañía a la hora de alcanzar sus objetivos».

La implicación del término *stakeholders* (The Clarkson Centre for Business Ethics, 1999) es que todas las partes tienen una «apuesta» en la compañía, tienen un riesgo y por lo tanto la probabilidad de ganar y la probabilidad de perder, como resultado de la actuación de la compañía.

Posiblemente la definición de Freeman sea una de las más extensas a la hora de acotar los diferentes grupos (Mitchell *et al.*, 1997) que participan en la vida de la compañía.

Desde esta definición básica se han realizado diferentes variantes. Si Freeman definía los grupos de interés, el término también sirve para definir una nueva imagen de empresa (Rodríguez Fernández, 2003): «La compañía *stakeholder* se entiende como una organización que mediante la producción de bienes y servicios, desea satisfacer las necesidades de los diferentes grupos que la integran y de los cuales depende para su supervivencia».

Por lo tanto, pasamos a una conceptualización de la compañía como un sistema organizativo y productivo abierto. Para Wheeler y Shillampa (1998) *stakeholders* será «todo individuo o entidad que puede afectar o ser afectado, o que puede llegar a ser influenciado». Estos autores consideran que para las compañías existen unos grupos de agentes claves como serían los clientes, los empleados, los proveedores y los propios accionistas.

Sin embargo consideran la existencia de otros grupos, por lo que proponen la siguiente clasificación:

Los *stakeholders* sociales primarios son aquéllos que afectan o pueden ser afectados directamente con la actuación de la

Cuadro n.º 1

Clasificación de *stakeholders*

	Afectados	No afectados
Humanos	<i>Stakeholders</i> sociales primarios	<i>Stakeholders</i> sociales secundarios
No humanos	<i>Stakeholders</i> no sociales primarios	<i>Stakeholders</i> sociales no secundarios

Fuente: basado en Wheeler y Shillampa (1998), traducido y modificado.

compañía, y cuyos componentes son seres humanos: los clientes, los empleados, los proveedores y los accionistas.

Los *stakeholders* sociales secundarios serán aquellos grupos compuestos por seres humanos que no se relacionan directamente pero que pueden tener una influencia determinante sobre la compañía: grupos sociales, grupos políticos, sindicatos y sociedad en general.

Finalmente, tendríamos los dos grupos no sociales de *stakeholders* que no vienen compuestos por individuos: naturaleza, especies no humanas, presentes y futuras. Dentro de éstos, tendremos:

- Los *stakeholders* no sociales primarios que son los que afectan o son afectados directamente mediante la actuación de la compañía.
- Los *stakeholders* no sociales secundarios que son aquellos que no se relacionan directamente, pero que pueden llegar a afectar o ser afectados indirectamente mediante la actuación de la compañía.

Los agentes sociales tendrán la capacidad de influir sobre la empresa, bien sea directamente o bien indirectamente, y por lo tanto para que su toma de decisión (comprar los productos, venderles suministros, comprar sus acciones, cumplir con las obligaciones públicas...) sea favorable la compañía les revela información en la memoria respecto su actuación económica, social y medioambiental (que influye en los cuatro diferentes grupos de agentes). En este contexto la información revelada en la memoria debería cumplir con el objetivo de suministrar información útil a los agentes interesados y comprometidos por la actuación de la compañía.

3. OBJETIVOS Y MÉTODO

3.1. Objetivo del trabajo

Para poder dar respuesta a nuestra pregunta de investigación, procederemos a utilizar la teoría de los *stakeholders*. La teoría de los *stakeholders* puede presentarse desde tres perspectivas (Donaldson y Preston, 1995; Swanson, 1999):

- Empírica o descriptiva*: hace referencia a las características y comportamientos constatados en la realidad. Pretende describir y explicar cómo se comportan la gerencia y la compañía en el área de la gestión e información social y medioambiental (Jones, 1995).
- Instrumental*: alude a la utilidad como instrumento en la gestión de la compañía. Se considera que es un instrumento tan válido o más que los instrumentos tradicionales para alcanzar los objetivos, incluso los convencionales (Altman 1997, Svendsen y Wheeler 2003).
- Normativa*: se refiere a lo «qué debería ser». Cada uno de los miembros que se relacionan con la compañía tiene derechos y son legítimos.

Jones (1995) enumera las tres dimensiones mediante la formulación de tres preguntas que resumen sus características:

1. ¿Qué sucede?
2. ¿Qué sucedería si?
3. ¿Qué debería suceder?

La perspectiva instrumental de la teoría de los *stakeholders* establece hipótesis que indican relaciones entre una acción y la reacción a esa actuación concreta (Donaldson y Preston, 1995; Jones, 1995), y crea predic-

ciones basándose en la siguiente asunción normativa: «Todos los agentes merecen consideraciones morales» (Berman, 1999).

Desde un punto de vista instrumental, se considera que la confianza entre la gerencia y los agentes «claves» puede proporcionar a la compañía ventajas competitivas. Es decir, una actuación respetuosa con el medioambiente puede generar efectos financieros positivos en los resultados de la compañía. El trabajo de Jones (1995) bajo la perspectiva instrumental de la teoría de los *stakeholders* busca las razones subyacentes de esta ventaja, éstas pudieran ser: «Una gerencia que se esfuerza en tratar correctamente a todos sus agentes cultivará una confianza que se podrá manifestar como reputación, y esta reputación se podrá encauzar hacia una actuación positiva para conseguir los objetivos empresariales».

Idowu & Towler (2004) realizan un análisis de contenido de los informes RSC de diferentes compañías británicas (17) divididas en 9 sectores de actividad. Los autores concluyen que «la emisión de información RSC por parte de las empresas británicas estudiadas se encuentra en fase inicial» aunque resaltan el gran esfuerzo que están llevando a cabo en este área. Como factores impulsores de este tipo de informes resaltan «las influencias de varias organizaciones internacionales y locales con marcos diferentes, índices, directivas e iniciativas etc., muchas de las cuales son voluntarias, probablemente dificultan más que ayudan en el desarrollo de la emisión de información RSC». También resaltan la «necesidad de una mayor coordinación a nivel internacional para ayudar a los usuarios de este tipo de informes a buscar información evitando crear confusión».

Freedman & Patten (2004) examinan el papel de la información ambiental sobre las decisiones de mercado en situaciones donde existe una amenaza potencial reguladora, a través del análisis de contenido de la información revelada por 112 firmas norteamericanas. Los autores plantean el uso que hacen las compañías de la información ambiental y prueban que «el uso por parte de las firmas de este tipo de información puede haber mitigado el impacto en los mercados financieros» ya que «aquellas firmas con menor revelación ambiental son las que obtienen peores reacciones en el mercado». Concluyen que «los incentivos para reducir la polución serían interesantes si la pérdida sufrida en los mercados financieros fuera superior a la inversión necesaria para poner en marcha cambios en la actuación ambiental».

El trabajo en la dimensión instrumental comienza proporcionando un marco propicio para avanzar en el área de los *stakeholders*, para lo que es necesario que sea posible gestionarlo empíricamente y tenga conclusiones claras para la gerencia (Berman, 1999).

El marco proporcionado por Jones (1995) implica que la gerencia que pacta con un grupo de interés emite una señal a otro grupo o agente de interés para que confíe en los responsables de la organización, o considere que la gerencia actúa de manera oportunista. Sin embargo, la que se comporta de manera oportunista puede ser incapaz de alcanzar estos beneficios. Una reputación valiosa para la compañía es aquella reputación que no es oportunista (Jones, 1995).

Nuestro objetivo es comprobar si las compañías españolas como respuesta a las presiones de diferentes agentes de la

sociedad, se comportan de una manera oportunista (Jones, 1995) con el objetivo de lograr reputación por parte de los diferentes agentes interesados en la actuación de la compañía. Para lograr este objetivo hemos optado por analizar el número de memorias, si están emitidas *in accordance*, y si existe una continuidad en la elaboración por parte de la compañía. De lo que sustraemos la siguiente hipótesis:

1. El aumento de interés de los diferentes agentes económicos y sociales en la actuación social y medioambiental fomenta la publicación de memorias sostenibles.
2. Un importante número de compañías publican sus memorias con un claro interés por mejorar la reputación en los agentes interesados.

3.2. Método aplicado

Para alcanzar los objetivos de análisis hemos analizado los datos publicados en la «GRI reports database», utilizando como instrumento la propia página Web de la institución (www.globalreporting.org). En esta base de datos están incluidas aquellas empresas que han publicado un informe (actual o previo) de acuerdo con esta guía.

La muestra utilizada ha sido la correspondiente a las compañías emisoras durante el periodo 2001-2005. Las razones para utilizar esta escala temporal son las siguientes;

- Aunque la primera memoria de sostenibilidad GRI es publicada en el año 2002, en el año 2001 se publica una primera versión de dicha guía, primera versión utilizada por un grupo de empresas para emitir su primera guía de sostenibilidad. Hemos querido in-

cluir este aspecto en nuestro análisis por lo que nuestra escala temporal comienza en el año 2001.

- Por otra parte, en agosto de 2006, y tras un proceso de revisión de dos años, se presenta la G3, tercera generación de memorias de sostenibilidad GRI. Dado que muchas empresas utilizan esta tercera versión de la memoria en sus informes del 2006, hemos establecido el final de la escala temporal en el año 2005, para que los datos del 2006 (memorias realizadas según la G3) no distorsione los resultados presentados.

Además, hemos establecido como factor de análisis, las memorias emitidas *in accordance*. En la GRI, la emisión del informe es una labor progresiva. El propio documento en el anexo número tres titulado «Guía en la aplicación incremental del documento Guía» permite a las compañías pequeñas y medianas en sus emisiones iniciales, optar por una emisión que contenga información básica (estableciendo ejemplos respecto a los contenidos mínimos de los que ha de informar este tipo de emisor, sin que el informe pierda credibilidad y no deje de cumplir con su objetivo principal) y vaya incrementando su contenido hasta llegar al mínimo que establece la guía. Sin embargo, aquellas compañías que adopten el modelo completo y cumplan con todos los requisitos, acompañarán sus memorias con la etiqueta *in accordance*.

Uno de los objetivos principales de la GRI es alcanzar una comparabilidad entre la información emitida por diferentes compañías, y por lo tanto consideramos que la etiqueta *in accordance* en un primer paso para lograr dicho objetivo. La emisión *in*

accordance (GRI-2002) supone para las empresas informantes:

1. Incluir todos los elementos e indicadores propuestos por la guía así como justificar aquellos sobre los que no se informa,
2. Asegurar que se han cumplido los principios propuestos en la guía,
3. Incluir un índice-guía que permita a los lectores un rápido y cómodo acceso a la información presentada,
4. Incluir una declaración del consejo de administración o del CEO haciendo referencia a la calidad *in accordance* del informe; una representación equilibrada y razonable de la situación económica, social y medioambiental de la compañía.

Como nuestro objetivo de estudio ha sido comprobar si las compañías emiten memorias únicamente con un objetivo de reputación, hemos puesto en tela de juicio la denominación *in accordance*, y su utilización con fines de reputación. En concreto nuestro objetivo ha sido comprobar si las emisiones son continuas en el tiempo o no. Consideramos que teniendo en cuenta el marco conceptual de la Guía para la elaboración de las memorias y los requisitos exigidos por la Guía a una memoria para llevar la etiqueta *in accordance*, la información emitida por la compañía tiene que ser comparable y para ello la memoria deberá emitirse continuamente en el tiempo (GRI 2002).

Por lo tanto, en aquellas compañías donde la emisión de memorias no es continua, consideramos que la información no cumple con el objetivo de ser útil, y por lo tanto que busca una mejor reputación en la sociedad y sus agentes. En esos casos analizaremos las posibles causas de la fal-

ta de continuidad (En el Anexo I, se puede consultar la lista de empresas tenidas en cuenta al realizar el análisis descriptivo).

En este último apartado además de recopilar datos de la página del GRI, hemos complementado la información a través de las Web corporativas de las compañías estudiadas.

4. UTILIZACIÓN DE LA GRI-2002 EN LA EMISIÓN DE MEMORIAS DE SOSTENIBILIDAD POR PARTE DE COMPAÑÍAS ESPAÑOLAS

La GRI fue constituida en 1997 como una iniciativa conjunta de la organización no gubernamental estadounidense CERES (*Coalition for Environmentally Responsible Economies*) y el PNUMA (*Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente*). Sin embargo no fue hasta junio del 2000 cuando emitió la primera propuesta. La GRI es una institución internacional independiente, cuya misión principal es definir, medir, y realizar un riguroso informe que incluya asuntos económicos, sociales y medioambientales, dicho informe será la memoria sobre la actuación social y medioambiental de la compañía.

Este informe se deriva de un proceso multidisciplinar en el que han participado entidades sociales, profesionales, empresas, universidades y otro tipo de agentes económicos y sociales. Por lo tanto vemos que la teoría de los *stakeholders* (Freeman, 1984) incide en el propio acto fundacional de la organización. Esta necesidad de establecer vínculos entre los diferentes agentes económicos y sociales interesados en la actuación de la compañía va a ser la piedra angular sobre la que la compañía deberá elaborar la memoria.

La GRI pretende elevar el informe sobre sostenibilidad al mismo nivel de rigor, comparabilidad, credibilidad, y verificabilidad que se espera de un informe financiero. Dotando el informe del GRI de estas características, logramos que el informe pueda ser un complemento idóneo a las cuentas anuales. En el caso de los Estados Financieros después de muchas décadas de desarrollo normativo se ha logrado el establecimiento de una serie de principios generalmente aceptados que permiten al usuario tener una imagen de la condición financiera y de los resultados corrientes de la empresa, información que además se puede comparar con la emitida por otras empresas. El movimiento GRI ha tenido la misma meta, estableciendo para tal menester un marco conceptual compuesto por unos principios generalmente aceptados, para después poder levantar sobre estos cimientos la estructura del informe. Por lo tanto, es esencial en todo este proceso que el informe transmita una sensación de transparencia informativa sobre los procesos, asunciones y mecanismos que han utilizado, para que de este modo el lector crea y pueda interpretar la información.

Hoy en día el número de memorias emitidas a nivel mundial es de 2.255, repartidas en los cinco continentes, de las cuales 248 han sido emitidas por compañías españolas. Además en la parte superior de la muestra (el 25% de las emisiones que corresponde a aquellas con mayor número de memorias) se encuentran todos los países miembros del G7 (Álvarez y Garayar, 2006). De lo que podemos deducir que existe una relación entre la riqueza económica de los países y el número de emisiones de memorias de sostenibilidad (Álvarez y Garayar, 2006).

Esta parte de la muestra no es uniforme en cuanto a porcentaje de emisiones *in accordance* ya que la mitad de los países

emite informes *in accordance* por debajo de la media mundial (17%). En este grupo de países destaca claramente el caso de Japón. El país asiático si bien es el mayor emisor mundial (128, suponiendo el 80% de las memorias emitidas en su continente) solamente una emisión está realizada *in accordance*. En Japón la incidencia de la GRI es muy importante, sin embargo la importancia que las compañías niponas dan al cumplimiento de todos los requisitos que aconseja la guía es casi nula (Álvarez y Garayar, 2006).

Junto con Japón, el otro caso relevante es el español, donde el número de emisiones es muy importante (el cuarto en el ranking mundial), número solamente inferior a las emisiones de países como Japón, Reino Unido y Estados Unidos, países con mayor número de habitantes, mayor número de compañías y mayor PIB (total y *per cápita*) que el español, y por encima de Alemania, Francia y Canadá. Pero aún más sorprendente es el siguiente hecho: El 77,42 % sus emisiones cumplen con los requisitos *in accordance*.

En cuanto al número de informes emitidos por las empresas españolas que informan según la GRI 2002, podemos ver la evolución en el cuadro n.º 2 para el período 2001-2005.

El número de empresas que emiten sus memorias de sostenibilidad según la GRI-2002 ha aumentado considerablemente en el período 2001-2005 en España, pasando de 6 en 2001 a 76 en 2005.

El primer gran aumento coincide con la publicación de la Guía del 2002, las compañías responden a la aparición de la Guía muy favorablemente triplicando el número de memorias respecto al año anterior. La mayor parte de las compañías que emiten

Cuadro n.º 2
Número de informes emitidos por empresas españolas
 (2001-2005)

	Total	No <i>in accordance</i>	<i>In accordance</i>	Porcentaje de incremento de informes anual
2001	6	6	0	100
2002	18	12	6	300
2003	44	15	29	244
2004	63	21	42	143
2005	76	25	51	121
Total	207	79	128	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de GRI.

estos primeros años tienen unas características similares (Anexo):

- Pertenecen a grupos españoles multinacionales (BBVA, Telefónica, Iberia, Eroski, Inditex). Situación que coincide con las conclusiones del estudio de KPMG (2005).
- Existe una gran diversidad de sectores de actividad (construcción, energía, banca, distribución, telecomunicaciones...).

Los incrementos relativos durante los tres primeros años son muy significativos (un 200% del primer año al segundo, y un 144% del segundo al tercero). Este incremento sigue siendo importante, aunque disminuye a partir del año 2003, (un 43% y un 21% respectivamente). Un factor que posiblemente ha ayudado en el crecimiento del número de memorias es el impulso dado por las cajas de ahorros a partir del 2004. El número de cajas de ahorro que inicia la publicación de las memorias es muy importante, posiblemente tenga influencia el hecho

de que la propia confederación de cajas iniciará ese mismo año su publicación.

Si bien el gran número de emisiones es una característica de las compañías españolas, el porcentaje de memorias *in accordance* es sin duda alguna la gran diferencia respecto a otros países. En cuanto a la evolución del número de empresas que emiten *in accordance*, en el año 2002 son cinco las empresas que lideran las publicaciones según esta característica (Gas Natural, Cepsa, Grupo Eroski, Inditex y Unión Fenosa). Entre los años 2002 y 2003 la variación en el número de empresas es muy importante, incrementándose hasta 29 emisiones. En el año 2004, sigue aumentando el número de emisiones de este tipo, aunque con menor intensidad (13 nuevos informes), y lo mismo sucede del año 2004 al año 2005 (9 nuevos informes).

La evolución de las memorias emitidas consideradas «no *in accordance*» es prácticamente nula, ya que el número de empresas que emiten sus informes con esta

cualidad es de 13 desde el año 2002. Las únicas que repiten los tres años son Grupo Ferrovial y Grupo Larcovi (sector de la construcción). Podríamos concluir que el desarrollo de las emisiones «*in accordance*» explica la evolución producida en el cómputo total de publicaciones españolas según la GRI-2002.

Hemos valorado positivamente analizar esta evolución de forma porcentual, para observar la importancia de las emisiones «*in accordance*» respecto del total de emisiones. Para ello presentamos el siguiente diagrama de barras porcentuales (ver gráfico n.º 1).

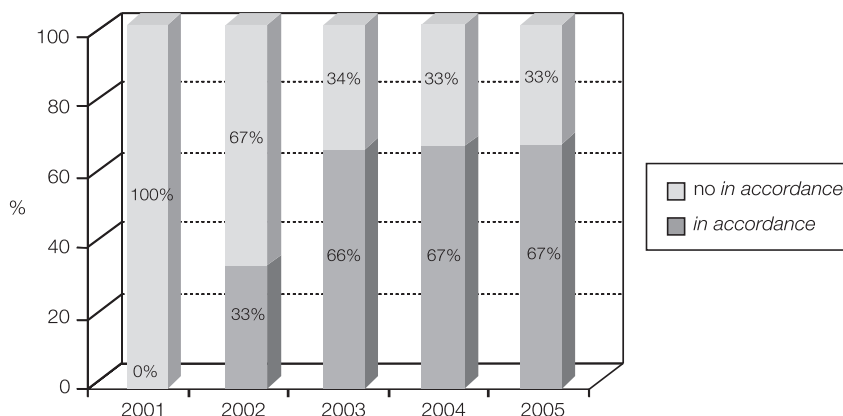
Observamos un cambio de tendencia significativa, obviando el año 2001, ya que España ha pasado de una situación 30-70 (*in accordance*, no *in accordance*) en el año 2002 a 64-36 en el año 2003, y ese porcentaje se mantienen para los años 2004

y 2005. Podríamos decir que la proporción de memorias ha llegado a su *in accordance* máximo, sin embargo este porcentaje es un caso único a nivel mundial, en los países con mayor número de emisiones de memorias los porcentajes se mueven entre un 7% y un 20%, (Álvarez y Garayar, 2006). Esta situación en la proporción de memorias *in accordance*, nos demuestra que el compromiso de las compañías con la información social y medioambiental es importante.

Pero, ¿son las empresas uniformes a la hora de emitir sus memorias?, es decir; ¿una empresa que informa *in accordance* según la GRI-2002 un año, continúa emitiendo *in accordance*? Para analizar esta cualidad en las memorias de sostenibilidad hemos realizado la siguiente agrupación; por un lado aquellas empresas cuya información *in accordance* es continua o uniforme desde que empezaron a emitir

Gráfico n.º 1

Memorias emitidas *in accordance* y no *in accordance*
(en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de GRI.

el informe, y por último aquellas que no son uniformes en la emisión de la memoria de sostenibilidad *in accordance*, es decir; aquellas compañías que después de su pri-

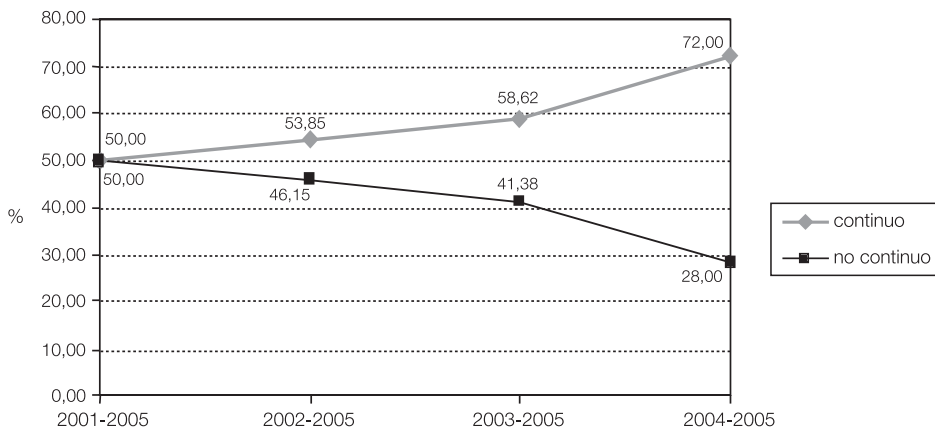
mera emisión no han continuado con ella. Los datos obtenidos los hemos reflejado en el cuadro n.º 3 y en el gráfico n.º 2 que mostramos a continuación.

Cuadro n.º 3
Número y porcentaje de empresas que emiten memorias con continuidad y no continuidad

Año	Primer año	Continuo (%)	No continuo (%)	Continuo	No continuo
2001-2005	6	50,00	50,00	3	3
2002-2005	13	53,85	46,15	7	6
2003-2005	29	58,62	41,38	17	12
2004-2005	25	72,00	28,00	18	7
2005	23				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de GRI.

Gráfico n.º 2
Variación de emisiones de memorias continuas y no continuas (en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de GRI.

Podemos observar en el gráfico que el número de compañías llamadas «no continuas», si bien es muy importante en los primeros dos años (50% y 46%), su incidencia disminuye en los siguientes años, llegando al 28%. Por lo tanto podemos observar claramente que la importancia de las empresas no continuas pierde peso relativo en la muestra, más si tenemos en cuenta que el número de memorias *in accordance* ha aumentado importantemente.

Por lo tanto, teniendo en cuenta que para la empresa confeccionar una memoria *in accordance* supone un importante esfuerzo, ¿qué razones existen para que dejen de hacerlo?

4.1. Empresas no continuas

De las 99 empresas españolas que hemos tenido en cuenta para este análisis, 28 no son continuas en su emisión de la memoria de sostenibilidad. No pretendemos en este apartado realizar un análisis exhaustivo de las mismas, por lo que señalaremos únicamente aquellos casos que hemos considerado significativos.

La casuística entre las 28 empresas es variada. Algunas empresas únicamente emiten un solo año la memoria de sostenibilidad, incluso la emiten *in accordance* y no vuelven a emitir memoria alguna, como es el caso de Agbar, RENFE, Asepeyo, Bodega Pirineos, Cementos Alza, Corporación Uniland, Diageo España, Enusa y LEMONA Industrial.

En el caso de Bodega Pirineos, se presenta una memoria *in accordance* en el año 2003 por primera vez, pero en el año 2004 y en el 2005 no presenta memoria alguna. Según un artículo publicado por el

diario Expansión el 18/02/2004 «Esta empresa de 60 empleados y unas ventas de 78 millones de euros, situada en Barbastro (Huesca) en pleno corazón del Somontano, acaba de publicar su primera Memoria de Sostenibilidad validada por AENOR, conforme a las directrices de la GRI-2002. Bodega Pirineos es la primera empresa agroalimentaria española y única Pyme que posee este certificado». Por lo que podríamos concluir, que este caso concreto, la empresa presentó en 2003 la memoria de sostenibilidad *in accordance* con la GRI-2002 impulsada por conseguir la validación de AENOR. Además, en junio de ese mismo año la revista *Vinos y Restaurantes* incluye un artículo sobre los «Premios Europeos de Medio Ambiente a la Empresa, convocados por la Dirección General de Medio Ambiente de la Comisión Europea. Bodega Pirineos se alzó con dos de las cinco categorías: Gestión para el Desarrollo Sostenible y Comunicación para el Desarrollo Sostenible. Entre otros aspectos, el jurado destacó de la bodega su protección al patrimonio vinícola de Somontano, su promoción del cultivo ecológico y la tecnología que aplica para reducir impactos medioambientales».

Otro grupo de empresas españolas, presenta durante dos o tres años la memoria de sostenibilidad y en el último año, 2005, no presenta memoria alguna, como en el caso de Unión FENOSA, MP Corporación Industrial, Metro Bilbao, Hidrocantábrico, Grupo Cepsa y Ericsson España, quizás ¿a la espera de la nueva generación de memorias de sostenibilidad G3?

Hay empresas que presentan sus memorias de sostenibilidad cada dos años como es el caso de Cementos Rezola, Grupo Ence o Grupo Eroski. Analicemos a continuación el caso del Grupo Eroski.

Grupo Eroski, actualmente pertenece al movimiento GRI Internacional como *stakeholders* Organizacional. La compañía aparece en la Web como compañía que cumple con los criterios *in accordance* en la emisión de la memoria de sostenibilidad. Además sus memorias han sido validadas por AENOR como memoria de sostenibilidad que cumple con los criterios GRI-2002.

Sin embargo, si analizamos las emisiones de memorias de sostenibilidad emitidas por la compañía podemos detectar que en los ejercicios 2002 y 2004 emite las memorias *in accordance*, pero ni en el ejercicio 2003 ni en el ejercicio 2005 emite memoria alguna.

Por lo tanto, sin entrar en mayor detalle podemos constatar que no existe ninguna continuidad en la emisión, el alcance de la primera memoria es de un ejercicio fiscal mientras que la segunda memoria incorpora información de dos ejercicios consecutivos.

Además la memoria del año 2004 no hace ningún tipo de referencia ni justifica la ausencia de emisión en el ejercicio 2003. En concreto la única referencia en la memoria respecto a este problema aparece en la página sexta, donde menciona que la memoria «realiza un seguimiento de los objetivos del último trienio y cuantificamos los avances producidos durante el periodo».

A este aspecto comentar que la Guía GRI-2002 en la página 41 dentro de las notas generales establece: «4. Marcos temporales y objetivos: Como mínimo, las organizaciones informantes presentarán indicadores sobre el período actual (por ejemplo, un año) y, al menos, dos anteriores, además de los objetivos futuros, en los casos en los que hayan sido establecidos».

Consideramos que el criterio y alcance temporal de las memorias es un aspecto importante para lograr credibilidad y para que la memorias sea útiles para el usuario. En el caso de la compañía no cumpla con el criterio que haya establecido (o que lo haya variado) consideramos que debería de justificar transparentemente las razones que le hayan llevado a realizar tal actuación en las memorias sucesivas.

Por último, quisiéramos resaltar la falta de coherencia y criterio claro a la hora de publicar memorias de sostenibilidad en el caso de Telefónica, ya que siendo el mayor emisor español, cada filial parece que siga una estrategia distinta, tal y como mostramos en la tabla siguiente donde observamos que Telefónica, SA y Telefónica Investigación y Desarrollo, son continuas en su emisión, frente a Telefónica de España (presenta memorias cada dos años) y Telefónica Publicidad e Información (que únicamente ha presentado la memoria en el ejercicio 2003, *in accordance* pero no emite mas memorias).

Vemos que compañías del mismo grupo empresarial no cumplen con un criterio propio de uniformidad, parece ser que cada filial emite la memoria cuando lo cree oportuno, con una ausencia de criterio claro.

5. CONCLUSIONES

La teoría de los *stakeholder* nos establece un contexto empresarial y social abierto donde existe continuamente inter-actuaciones entre los diferentes agentes económicos y sociales y las compañías. Dentro de estas relaciones tenemos la comunicación empresa-sociedad, en concreto la revelación de información respecto a la actuación social y medioambiental de la compañía y

los efectos que produce en su entorno. Si bien existen diferentes modelos a la hora de revelar información social y medioambiental (Álvarez y Garayar, 2006), consideramos que la propuesta de la GRI es hoy en día una de las relevantes.

En nuestro trabajo hemos podido observar como en España la evolución de la emisión de memorias de sostenibilidad según la guía GRI-2002 ha sido muy positiva, principalmente entre los años 2002 a 2003, aunque en los años posteriores el crecimiento también sigue siendo destacable. Si bien inicialmente la emisión se concentra en unas pocas multinacionales, la diversidad tanto en tamaño como en sector de actividad aumenta paulatinamente año tras año, alcanzando en el 2005 una muestra heterogénea.

En cuanto a la interactuación que la teoría de los *stakeholders* propone, hemos podido observar como, en algunos casos, donde la competencia del sector se concentra en unas pocas compañías, como por ejemplo el sector bancario o el sector eléctrico, la publicación inicial por parte de algunas compañías del sector rápidamente se traslada a una reacción por parte de la competencia, mediante la emisión de nuevas memorias.

Otro ejemplo claro de esta interacción se produce con las Cajas de Ahorros. La emisión por parte de la CECA de la memoria de sostenibilidad genera un efecto importante en las cajas asociadas produciéndose ese mismo año un incremento de cajas emisoras muy relevante.

También hemos pretendido analizar la característica de *in accordance*. La emisión por parte de la compañía de una memoria *in accordance* supone una evidencia de compromiso por parte de la compañía

con la información social y medioambiental debido al esfuerzo a la hora de revelar una memoria sostenible «completa». En este caso, la evolución también es muy positiva y significativa. Hemos podido comprobar que el porcentaje de memorias *in accordance* es muy importante (sobre todo comparado con las emisiones de los países del entorno), además es un porcentaje estable ya que en los últimos tres años el porcentaje se ha mantenido cerca del 70%, a pesar del incremento importante en el número de compañías emisoras.

A pesar de que los dos primeros factores de investigación han generado unas conclusiones positivas en cuanto al compromiso de las compañías españolas con la información social y medioambiental, en este trabajo hemos pretendido analizar, tal y como menciona la literatura, algunas compañías realizan este tipo de información para mejorar la reputación. Si bien esta pregunta es compleja, en nuestro trabajo la hemos pretendido responder analizando la continuidad en la emisión de las memorias *in accordance*. A este respecto, resaltar que el 28% de las empresas españolas analizadas no son continuas en su emisión de la memoria de sostenibilidad. La casuística es muy variada pero quizá los casos que más nos han llamado la atención han sido aquellos en los que las empresas han emitido su memoria un solo año, incluso una memoria *in accordance* para luego abandonar esta práctica. Entre este grupo de empresas hemos resaltado el caso de una empresa en concreto, que tras validar su memoria de sostenibilidad con AENOR (primera empresa agroalimentaria española y única pyme que posee este certificado), se alza con dos de los cinco Premios Europeos de Medio Ambiente a la Empresa, convocados por la Di-

rección General de Medio Ambiente de la Comisión Europea.

De nuestro trabajo podemos concluir que uno de los problemas actuales de la información social y medioambiental emitida por las empresas españolas que utilizan la GRI-2002 es la falta de comparabilidad. En muchos casos después de un esfuerzo inicial emitiendo una memoria completa, las compañías dejan de publicar. Este dato nos hace dudar sobre cual es realmente el interés de emitir la información puntualmente, tal vez figurar en la lista (publicada en la Web de la GRI) en vez de suministrar información a los usuarios.

El estudio nos ha revelado que durante los tres primeros años un porcentaje importante de compañías emisoras no ha revelado informes de una manera continua. Posiblemente esta situación es comprensible en esta fase inicial. Sin embargo parece que las compañías discontinuas no

persiguen mejorar la comunicación con los agentes mediante la revelación de información útil para la toma de decisiones, sino que su objetivo está más relacionado con la reputación. Un elemento esencial para lograr la reputación es la comunicación de la información relativa al comportamiento ético y su impacto social y medioambiental (Gray *et al.*, 1996).

Por otro lado, es positivo conocer que la tendencia a la hora de revelar memorias está cambiando tal y como puede observarse en el presente trabajo, y por lo tanto, la mayoría de las compañías revelan información comparable a través de los años, lo que nos proporciona una información útil sobre la actuación de la compañía. Si bien únicamente la mitad de las compañías que iniciaron la publicación en el 2001 son continuas, este porcentaje aumenta anualmente hasta llegar al 72% para aquellas compañías que iniciaron su publicación en el 2004.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTMAN, B.W. (1997): «Defining community of stakeholder and community stakeholder management: A theory elaboration study», en *el libro Research Stakeholder Theory, 1997-1998: The Sloan Foundation Minigrant Project*, The Clarkson Centre For Business Ethics, Universidad de Toronto.
- ALVAREZ ETXEBERRIA I. y GARAYAR, A. (2006): «Las Guías de Sostenibilidad en las prácticas empresariales de divulgación voluntaria: Situación actual de las emisiones según la GRI 2002», *Comunicación presentada en Encuentro XV Aniversario ASEPUC, 31 de Mayo, 1 y 2 de Junio, Burgos*.
- BERMAN, S. (1997): «Managerial oportunism and firm performance: An empirical test of instrumental Stakeholders Theory» en *el libro Research Stakeholder Theory, 1997-1998: The Sloan Foundation Minigrant Project*, The Clarkson Centre for Business Ethics, Universidad de Toronto.
- CHAMORRO, A., MIRANDA, F.J. y RUBIO, S. (2004): «El estado actual de la investigación sobre gestión medioambiental en la empresa en España (1993-2003)». *XIV Congreso de la Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresas*.
- DONALDSON, T; PRESTON, L.E. (1995): «The Stakeholder Theory of the corporation: Concepts, evidence and implications», *Academy of Management Review*, Vol. 20, n.º 1, pp. 65-91.
- FERNANDEZ Izquierdo, M.A., MUÑOZ TORRES, M.J. y ARNAU PARADIS, A. (2005): «Responsabilidad Social Corporativa en España: Análisis de la investigación empírica». *XII Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Auditoría*.
- FREEDMAN, M. y PATTEN, D.M. (2004): «Evidence on the pernicious effect of financial report environmental disclosure». *Accounting Forum*, 28, 27-41.
- FREEMAN R.E. (1984): «*Strategic Management: A Stakeholder approach*». Boston, Pitman.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE: «The 2002 Sustainability Reporting Guidelines», Septiembre 2002, <http://www.globalreporting.org>
- GRAY R; OWEN D; ADAMS C. (1996): «*Accounting and Accountability*», Prentice-Hall Europa, Londres.
- GRAY, R. y BEBBINGTON, J. (2006): «*Accounting for the environment*». SAGE Publications, London.
- HINES, R.D. (1988): «Financial Accounting: In communicating reality, we construct reality». *Accounting, Organizations and Society*, 13, 251-261.
- IDOWU, S.O. y TOWLER, B.A. (2004): «A comparative study of the contents of corporate social responsibility reports of UK companies. *Management of Environmental Quality*, 15, 420-437.
- JONES T.M. (1995): «Instrumental Stakeholders theory: A synthesis of ethics and economics», *Academy of Management Review*, Vol. 20, n.º 2, pp. 404-437.
- KPMG (2005): «International Survey of corporate Responsibility Reporting 2005», *KPMG Australia*.
- LOGSDON, J.; WOOD, D. (1997): «Redefining the corporation: The performance link» en *el libro Research Stakeholder Theory, 1997-1998: The Sloan Foundation Minigrant Project*, The Clarkson Centre For Business Ethics, Universidad de Toronto.
- MATHEWS, M.R. (1997): «Twenty-five years of social and environmental accounting research. Is there a silver jubilee to celebrate?», *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 10, 481-531.
- MITCHELL, R., AGLE B.R. y WOOD D.J. (1997): «Toward a Theory of Stakeholders Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts», *Academy of Management Review*, Vol. 22, n.º 4, pp. 853-886
- MOERMAN, L. y VAN DER LAAN, S. (2005): «Social reporting in the tobacco industry: all smoke and mirrors?», *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. 18, 374-389.
- MONEVA, J.M.; LLENA, F. y LAMEDA, I. (2005): «Calidad de los Informes de Sostenibilidad de las Empresas Españolas», *V Reunión sobre Investigación en Contabilidad Social y Medioambiental, Barcelona*.
- OBSERVATORIO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (2005): «La Responsabilidad Social Corporativa en las memorias anuales de las empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2005», libre acceso en <http://www.obrsc.org>
- RODRIGUEZ FERNANDEZ, J.M (2003): *El gobierno de la empresa un enfoque alternativo*, Akal Economía Actual, Madrid.
- SVENDSEN, A; WHEELER D. (2003): «A model relationship», *Ca Magazine*, Agosto 2003, www.camagazine.com.
- SWANSON, D.L. (1999): «Towards an integrative theory of business and society: A research strategy for corporate social performance», *Academy of Management Review*, Vol. 24, n.º 3, pp. 506-521.

- THE CLARKSON CENTRE FOR BUSSINESS ETHICS (1999): «Principles of Stakeholders Management», *Universidad de Toronto, Canada*.
- TILLING, M. (2001): «Corporate Social Reporting: A Cook's Tour». *Governance and Social Responsibility Conference Proceedings. Deakin University, Melbourne, Australia*.
- TSCHOPP, D.J. (2005): «Corporate Social Responsibility: A Comparision Between the United States and The European Union». *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12, 55-59.
- WHEELER, D.; ELKINGTON, J. (2001): «The end of the corporate environmental report? Or the advent of cybernetic sustainability reporting and communication» *Business strategy and the environment*, Vol. 10, n.º 1, pp. 1-14.
- WHEELER, D.; SILLANPAA, M. (1998): «Including the Stakeholders: The business case» *Long Range Planning*, Vol. 31, n.º 2, pp. 201-210.

ANEXO

Cuadro A.1

	2001		2002		2003		2004		2005	
	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.
Abengoa							X		X	
Abertis					X		X		X	
Acciona S.A.										X
AECA			X	X					X	
AGBAR					X		X			
Alta velocidad Renfe					X					
ASEPEYO							X			
BANCAJA							X		X	
BBVA					X		X		X	
Banco Popular							X		X	
Banco sabadell							X		X	
Banco Santander Central Hispano			X		X		X			X
BASF Española S.A.					X		X		X	
Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK)			X	X			X		X	
Bodega Pirineos					X					
Caixa Cataluña							X		X	
Caixa galicia					X		X		X	
Caja de Ahorros Castilla la Mancha										X
Caja de Ahorros de Badajoz										X
Caja de Ahorros el Monte							X		X	
Caja España										X
Caja Granada										X
Caja Laboral										X
Caja Madrid							X		X	
Caja Navarra							X		X	

Cuadro A.1 (continuación)

	2001		2002		2003		2004		2005	
	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.
Caja San Fernando									X	
Caja Vital									X	
Cementos Alza							X			
Cementos Rezola Sociedad Financiera y Minera S.A. (FYM)					X				X	
CEPSA					X		X		X	
Cercanías renfe					X					
Collegi Censors Jurats de Censors Jurats des Comptes de Catalunya										
Conf. Española de Cajas de Ahorros (CECA)									X	
Contratas y Obras Empresa Constructora S.A.					X		X		X	
Corporación Uniland							X			
Diageo España							X			
DKV Seguros					X		X		X	
EMASESA Aguas de Sevilla					X		X		X	
ENDESA S.A.	X		X		X		X		X	
Enusa							X			
Ericsson España S.A.	X		X							
Euskaltel									X	
FCC Construcción S.A.							X		X	
FREMAP					X		X		X	
Fundación Grupo Eroski			X				X			
Fundició Dulcit Benito S.L.							X			
GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA S.A.					X		X		X	
Gas Natural			X		X		X		X	
Gestevisión Televisión										X
Granitos Triturados									X	
Grupo ACS							X		X	

Cuadro A.1 (continuación)

[illegible]

Cuadro A.1 (continuación)

	2001		2002		2003		2004		2005	
	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.	i.a.	no i.a.
Lemona Industrial S.A.					X					
LISAPAM							X		X	
Maderas Villapol									X	
Mango							X	X		
MCC					X		X		X	
Metro Bilbao					X		X			
MP Corporación Industrial					X		X			
OHL					X		X	X		
Red Eléctrica de España S.A.					X		X		X	
Renfe	X									
Repsol YPF	X		X		X		X		X	
Sanitas									X	
Telefónica de España	X				X				X	
Telefónica de Investigación y Desarrollo (Telefónica I+D)							X		X	
Telefónica Móviles España			X				X		X	
Telefónica Móviles S.A.					X		X		X	
Telefónica Publicidad e Información S.A. (TPI)					X					
Telefónica S.A.			X	X			X		X	
Telefónica Soluciones									X	
Transportes urbanos de Sevilla							X	X		
Unicaja									X	
Unión Fenosa			X		X		X			
Vodafone España S.A.					X		X	X		
TOTAL	0	6	6	12	29	15	42	21	51	25

i.a.: in accordance

no i.a.: no in accordance

Valoración de la garantía de los planes de pensiones en España

Algunas reformas de la Seguridad Social incentivan u obligan a los individuos a pasar desde un sistema de pensiones con prestación definida gestionado públicamente a otro de aportación definida gestionado privadamente. En este trabajo se utiliza el análisis de derechos contingentes para valorar garantías gubernamentales asociadas a fondos de pensiones individuales. Se consideran dos tipos de garantía sobre la tasa de rendimiento del fondo: un rendimiento mínimo fijo y un rendimiento mínimo relativo al propio sector. El valor de cada una de estas garantías se calcula para una muestra representativa de fondos de pensiones españoles del sistema individual.

Gizarte Segurantzaren hainbat erreformak pentsio-sistema aldatzera bultzatu edo behartu du jendea: hain zuzen, prestazio definituko pentsio-sistema publiko batetik, ekarpen definituko pentsio-sistema pribatu batera aldatzera. Lan honetan kontingentzia baten ondoriozko eskubideen azterketa baliatzen da, pentsio-funts indibidualei lotutako gobernu-bermeen balorazioa egiteko. Funtsaren etekin-tasaren gaineko bi berme-mota hartu dira kontuan: gutxieneko etekin finkoa eta sektoreari dagokion gutxieneko etekina. Berme horietako bakoitzaren balioa kalkulatu da, Espainiako sistema indibidualeko pentsio-funtsen lagin adierazgarri baterako.

Many Social Security reforms either encourage or require individuals to switch from a government-run defined benefit pension fund to a privately-run defined contribution system. In this paper, contingent claims analysis is used to price government guarantees on defined contribution pension funds. Two types of guarantees of return for an individual's pension fund are considered: a fixed minimum rate of return and a minimum rate of return related to the sector's average return. The values for each of these guarantees are computed for a representative sample of Spanish pension funds.

ÍNDICE

1. Introducción
2. Valoración de las garantías sobre las tasas de rendimiento de un fondo de pensiones
3. El caso español
4. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: Planes de pensiones, aportación definida, garantías gubernamentales, tasas de rendimiento

N.º de clasificación JEL: G13, G23, H4, H55

1. INTRODUCCIÓN

El envejecimiento de la población está haciendo que los sistemas de pensiones públicas basados en el método de reparto, como el español, afronten actualmente grandes compromisos no capitalizados. Ante la constatación de que los trabajadores son cada vez más vulnerables a la incertidumbre inherente a dicha situación, numerosos gobiernos de países desarrollados están animando u obligando a los individuos a invertir en sus cuentas de retiro propias: de aportación definida o *defined contribution*, (en adelante DC). El problema es que su renta de jubilación se ve así parcial o totalmente expuesta al denominado riesgo de

inversión, ostensible tras las caídas de las cotizaciones bursátiles en años recientes.

En principio, las garantías pueden mitigar el riesgo del ahorro con destino a la jubilación de un individuo. Ahora bien, previamente a la instauración de cualquier garantía deben responderse algunas preguntas: ¿qué forma deberían adoptar?, ¿cuánto cuesta proveerlas?, ¿cómo deberían encajar en los sistemas de pensiones reformados? Se trata de cuestiones relevantes, dado que cualquier garantía necesita un diseño cuidadoso. Cabe preguntarse, así mismo, si es el gobierno quien debiera otorgar tales garantías. En principio, no parece haber ninguna razón por la cual deba hacerlo necesariamente. La evidencia empírica sugiere, sin embargo, que los gobiernos a menudo consideran necesario ofrecer algún tipo de garantía (por ejemplo, para hacer las reformas emprendidas políticamente más atractivas al público). En otras ocasiones, puede que no haya un esquema de garantía explícito, pero los individuos aun así la consideren y anticipen una garantía implícita (es decir, tengan la sospecha fundada de que, si en el futuro la situa-

* El autor agradece las valiosas aportaciones efectuadas por los evaluadores en el proceso de revisión del artículo.

¹ Este trabajo ha sido presentado en la Universidad del País Vasco, el VII Encuentro de Economía Aplicada y el XXIX Simposio de Análisis Económico. Agradezco a un evaluador anónimo sus valiosos comentarios, pues han contribuido a corregir errores y subsanar carencias; cualquier error es, sin embargo, responsabilidad exclusivamente mía. Igualmente, agradezco la ayuda financiera recibida de los proyectos de investigación SEC2001-0687 y 9/UPV00101.I01-14548/2002.

ción se vuelve realmente complicada, el gobierno es demasiado poderoso como para no hacer nada, y acudirá al rescate). En ambos casos, la garantía conlleva un compromiso para el gobierno, que conviene valorar de manera adecuada.

Básicamente, un garante de una pensión capitalizada está ofreciendo una opción de venta (el derecho a vender algo a un precio predeterminado) a los individuos. Si la cartera del fondo obtiene unos rendimientos decepcionantes y, en consecuencia, la cuenta de retiro proporciona menos renta que el nivel garantizado, entonces la opción de venta tendrá valor positivo (estará «*in the money*»), la generación que se retira cobrará y el garante pagará.²

El coste de una garantía depende de qué forma adopta ésta, cuánto tiempo dura y qué inversiones se permiten en la cuenta. Con respecto al primer aspecto, las garantías pueden clasificarse en dos categorías generales, según aseguren una tasa de rendimiento mínima o una prestación mínima. En el primer caso, los participantes en el plan tienen derecho a recibir pagos al menos iguales a sus contribuciones al sistema más alguna tasa de rendimiento; una variante concreta es una «garantía del principal», que equivale a garantizar una tasa de rendimiento nominal del cero por ciento³. Estas garantías suelen ser baratas. Así, Lachance y Mitchell (2002) calculan que el coste de garantizar todo el dinero colocado en una cuenta invertida a partes iguales en acciones y bonos

sería sólo el 0'2% de todas las aportaciones después de diez años, y caería a cero poco después. Incluso si la garantía compensase a la inflación («garantía del principal real»), el coste sería todavía muy bajo: el 2% de las contribuciones a los diez años, y disminuiría al 0'5% de las aportaciones después de cuarenta años. La razón por la que la garantía se abarata con el tiempo es que el valor del principal, ya sea nominal o real, se reduce como proporción del valor total esperado de la cuenta —que incluye tanto el interés acumulado como las ganancias de capital—.

En el segundo caso, a los participantes en el plan se les promete que las prestaciones que recibirán de la Seguridad Social (SS) al jubilarse serán al menos tan altas como una anualidad mínima, independientemente del comportamiento efectivo de su cuenta individual.⁴ Ahora, Lachance y Mitchell (2002) muestran que el coste de garantizar una renta mínima para un fondo que está invertido al 50% en acciones es considerable y aumenta con el tiempo. A los diez años, costaría el 8'1% de las contribuciones, y aumenta al 16'1% a los cuarenta años. Esto contradice la creencia popular de que las acciones se vuelven más seguras cuanto más tiempo se mantienen. Ciertamente, los rendimientos anuales brutos de las acciones se hacen menos volátiles, pero sucede lo contrario con los rendimientos totales (compuestos) a medida que los períodos de conservación se alargan. Ello se debe a que los ahorradores están expuestos durante más tiempo al riesgo de un revés realmente serio en el mercado de valores.⁵

² Referencias útiles en este enfoque son, entre otras, Bodie (2001), Bodie y Merton (1993), Feldstein y Ranguelova (2000), Lachance y Mitchell (2002), Pennacchi (2002) y Smetters (2002).

³ En Alemania, por ejemplo, las instituciones financieras que proporcionan las nuevas cuentas de retiro individual deben ofrecer una garantía del principal, es decir, los ahorradores deben recibir como mínimo el valor nominal de sus aportaciones.

⁴ En el caso de Chile, si una cuenta individual proporciona una renta/pensión inferior al 25% de los salarios medios, el Gobierno utilizará los ingresos fiscales para reponerla hasta ese nivel.

⁵ Algunos economistas argumentan que las acciones son realmente tan seguras como los bonos o las Letras del Tesoro, y que los inversores empuja-

Limitando ya el análisis al primer tipo, una clase particular de garantías DC es la que asegura las tasas de rendimiento periódicas obtenidas por los fondos de pensiones en los que los individuos pueden invertir. Típicamente, se garantiza que cada fondo de pensiones DC obtendrá una tasa de rendimiento anual mayor que un mínimo predeterminado, el cual puede ser absoluto o relativo. En este trabajo se explora el coste de garantizar un rendimiento mínimo de los planes de pensiones para todo participante en un plan DC.⁶ El valor de esta garantía se calcula utilizando una muestra representativa de planes de pensiones del sistema individual españoles.

Ahora bien, ¿qué interés puede tener el partícipe de un plan en una garantía sobre tasas de rendimiento periódicas? Su interés estribaría en que, de esta manera, se asegura unos niveles de prestaciones determinados en caso de que la percepción de las mismas se adelante con respecto al momento esperado (los 65 años) por alguna contingencia prevista en el plan: desempleo prolongado, enfermedad grave, fallecimiento, jubilación a partir de los 60 años, u otras. De manera similar, ¿qué interés pueden tener para él unas primas

de garantía, por ejemplo, anuales? Ciertamente, la garantía mínima hace a todos los fondos iguales si éstos obtienen unos rendimientos inferiores a los contemplados en la misma, pero los fondos pueden distinguirse entre sí en momentos de rendimientos altos. Por este motivo, un partícipe debe decidir si continúa en el mismo fondo o se pasa a otro (suponiendo que tal movilidad está permitida, aunque sea respetando unos plazos mínimos de permanencia). En general, la movilidad vendría determinada por los rendimientos esperados de cada plan, matizados por su nivel de riesgo.⁷ Con respecto a los primeros, el rendimiento (*performance*) previo de los planes puede servir como un indicador o (*proxy*) de sus rendimientos futuros. En cuanto al riesgo, las primas de garantía anuales podrían ser de utilidad para el partícipe.

Además, las primas anuales permitirían al asegurador ir dotando año tras año las reservas necesarias con las que afrontar los compromisos adquiridos. Finalmente, el supervisor y regulador podría encontrar útil la información contenida en las primas para, entre otras cosas, ir ajustando la normativa según evolucionan los acontecimientos; por ejemplo, la relativa a las posibilidades inversoras de los fondos o a sus requisitos de recursos propios.

El trabajo se organiza en cuatro secciones. Tras esta primera de Introducción, en la segunda se consideran dos tipos de garantía sobre el rendimiento de un plan de pensiones: una garantía de rendimiento fijo y una garantía de rendimiento relativo al comportamiento de otros fondos de pensiones. En la tercera sección se calcula el coste de las garantías anteriores para

rán las cotizaciones bursátiles hasta niveles sin precedentes a medida que se den cuenta de ello. Esta visión se basa, entre otras, en la evidencia de que el rendimiento de las acciones es, en relación al de los bonos o las letras, menos volátil cuando se mide sobre largos períodos de tiempo (véase, por ejemplo, Siegel, 1998). Otros, en cambio, matizan este tipo de resultados y de conclusiones (véase Campbell, 2000, y las referencias que ahí se citan).

⁶ Las garantías de pensiones DC difieren de las garantías públicas más tradicionales de fondos de pensiones privados de prestación definida (o «*defined benefit*», DB), como la proporcionada en EE.UU. por la Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC); en relación con esta última, pueden verse, entre otros, Marcus (1987), Pennacchi y Lewis (1994), Lewis y Pennacchi (1999).

⁷ Agradezco al evaluador su aportación en este punto.

una muestra de planes de pensiones españoles, tanto global como por segmentos. La cuarta y última recoge las conclusiones principales.

2. VALORACIÓN DE LAS GARANTÍAS SOBRE LAS TASAS DE RENDIMIENTO DE UN FONDO DE PENSIONES

En esta sección se presenta el trabajo de Pennacchi (1999), cuya metodología se aplica al mercado español en la sección siguiente. Se abordan dos tipos de garantías sobre la tasa de rendimiento de un fondo de pensiones otorgadas por los Gobiernos. Se considera primero una garantía simple de rendimiento mínimo fijo (caso Uruguay); después, se hace lo propio para un rendimiento mínimo que es función del rendimiento medio sectorial (caso Chile).

2.1. Una garantía de rendimiento mínimo fijo

El sistema de pensiones de Uruguay permite fondos de pensiones tanto públicos como privados. En el caso de los fondos públicos (no así en el de los privados), el gobierno garantiza a los partícipes un rendimiento mínimo anual real del 2%. Por tanto, un fondo que gana menos que un 2% en un año dado requiere una transferencia del gobierno para cubrir la diferencia.

Denotando por S el valor actual de los títulos de un fondo, supóngase que la tasa de rendimiento real instantánea de su cartera, dS/S , sigue el proceso estocástico:

$$\frac{dS}{S} = \alpha_S dt + \sigma_S dz_S \quad (1)$$

En esta expresión, α_S es la tasa esperada de rendimiento en los títulos del fondo, σ_S es la desviación típica de la tasa de rendimiento de su cartera de valores, y dz_S es la diferencial de un proceso de Wiener estándar. Aquí se supone que σ_S es constante, pero α_S podría, en general, cambiar de manera estocástica. Además, se supone que existe un activo que paga una tasa de rendimiento real constante y libre de riesgo, r .

Considérese una garantía de un rendimiento real mínimo fijo igual a m , tal como $m = 0.02$. Si esta garantía se establece a partir del momento inicial 0 y hasta la fecha τ , entonces su valor viene dado por una opción de venta ordinaria (de tipo Black y Scholes, 1973), con un precio de ejercicio $X = Se^{m\tau}$. Si se denota el valor de esta garantía por H , entonces:

$$\begin{aligned} H &= Xe^{-r\tau}N(-d_2) - SN(-d_1) = \\ &= Se^{m\tau-r\tau}N(-d_2) - SN(-d_1) = \\ &= S \left[e^{(m-r)\tau}N(-d_2) - N(-d_1) \right] \equiv Sh(\tau) \end{aligned} \quad (2)$$

donde:

$$d_1 = (r - m + 0.5\sigma_S^2)\tau / (\sigma_S\sqrt{\tau}), \text{ y}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma_S\sqrt{\tau}$$

Dado que el precio de ejercicio es proporcional a S , el valor de la opción (garantía) es también proporcional a S .

Ahora, considérese una garantía de rendimiento mínimo m que comienza en alguna fecha futura y y dura τ periodos. Sea la fecha actual 0 y denótese el valor actual de esta garantía como $H(0, y, \tau)$. El precio de ejercicio de esta garantía, $X = S(y)e^{m\tau}$, es proporcional al valor de la cartera futura del plan al comienzo del período de ga-

rantía, $S(y)$, el cual es desconocido en la fecha actual.⁸ En ausencia de oportunidades de arbitraje, puede probarse que existe una medida de probabilidad «neutral al riesgo» tal que:

$$\begin{aligned} H(0, y, \tau) &= e^{-r\tau} \tilde{E}_0[S(y)h(\tau)] = \\ &= e^{-r\tau} h(\tau) \tilde{E}_0[S(y)] \end{aligned} \quad (3)$$

donde $\tilde{E}_0[\cdot]$ es la expectativa en el momento 0 tomada bajo la medida neutral al riesgo. Dicho con otras palabras, la expectativa se calcula bajo el supuesto de que la tasa de rendimiento de los activos del plan es igual al tipo de interés seguro, es decir, $\alpha_s = r$. En este caso, $\tilde{E}_0[S(y)] = Se^{r\tau}$, donde S es el valor en la fecha actual 0 de los títulos del fondo. Así:

$$\begin{aligned} H(0, y, \tau) &= e^{-r\tau} h(\tau) \tilde{E}_0[S(y)] = \\ &= e^{-r\tau} h(\tau) S e^{r\tau} = Sh(\tau) \end{aligned} \quad (4)$$

Si un Gobierno establece esta garantía sobre una base anual, entonces: $H(0, y, 1) = Sh(1)$.

Puede demostrarse que si el valor de la garantía anual es estrictamente positivo, $h(1) > 0$, y la tasa de crecimiento real del fondo (debida a nuevas contribuciones netas) es no negativa, el valor de esta garantía crece sin límite a medida que el número de años consecutivos sobre los que recae la garantía del gobierno se hace arbitrariamente grande. Por tanto, los gobiernos debieran ser cautos cuando se plantean establecer o no tales garantías duraderas, en especial si se espera que los fondos de pensiones crezcan sustancialmente.

2.2. Una garantía de rendimiento mínimo relativo

En Chile, a cada uno de los fondos de pensiones privados se le exige que obtenga una tasa de rendimiento real anual que es función del rendimiento real anual medio obtenido por todos los fondos de pensiones privados del país. En particular, la ley obliga a que los rendimientos reales igualen o superen el menor de: (1) el rendimiento real medio de todos los fondos de pensiones menos un 2%, (2) la mitad del rendimiento real medio de todos los fondos de pensiones. Si R_a denota el rendimiento anual medio (*ex post*) conseguido por todos los fondos, entonces cada uno debe ganar al menos $\min[R_a - \alpha, \beta R_a]$, donde $\alpha = 0.02$ y $\beta = 1/2$.⁹ Como salvaguardia, cada fondo debe mantener una reserva de capital de, al menos, el 1% del valor de su cartera de pensiones, que debe invertirse en una cartera cuya composición refleja la del fondo de pensiones bajo gestión. Si el rendimiento del fondo es menor que $\min[R_a - \alpha, \beta R_a]$, entonces debe compensar la diferencia con su capital y reponer éste al cabo de 15 días. Si no lo hace, la licencia del fondo sería revocada. Por tanto, dado un coeficiente de capital de $c = 0.01$, el gobierno está expuesto a pérdidas si un fondo gana menos que $\min[R_a - \alpha, \beta R_a] - c = \min[R_a - \alpha - c, \beta R_a - c]$.

A fin de valorar esta garantía para un fondo dado, se supone que la tasa de rendimiento de su cartera de activos viene dada por el proceso de la ecuación (1). La tasa de rendimiento media de todos los

⁸ Este tipo de garantía es similar a una opción de contrato a plazo (*forward start*), la cual puede valorarse utilizando la técnica «neutral al riesgo» de Cox y Ross (1976), que Harrison y Kreps (1979) generalizaron en la teoría de «valoración por martingalas».

⁹ Así, si R_a supera el 4%, entonces cada fondo debe ganar al menos $1/2 R_a$. Para valores de R_a menores de 4, cada fondo debe obtener al menos $R_a - 2$ por ciento; si R_a es menor de 2 no hay ninguna obligación.

fondos es dS_a/S_a ; se supone que S_a sigue un proceso similar:

$$\frac{dS_a}{S_a} = \alpha_a dt + \sigma_a dz_a \quad (5)$$

donde $dz_s dz_a = \rho dt$, de modo que ρ es la correlación instantánea entre el rendimiento de la cartera individual del fondo y el rendimiento de todos los fondos.¹⁰

Tomando como base la ecuación (5), considérense los dos fondos de «referencia» siguientes, cuyos valores son X y V , respectivamente:

Fondo de referencia 1:

$$\frac{dX}{X} = (\alpha_x - q_x) dt + \sigma_x dz_x \quad (6)$$

Fondo de referencia 2:

$$\begin{aligned} \frac{dV}{V} &= (\beta\alpha_a - c) dt + \beta\sigma_a dz_a = \\ &= (\alpha_v - q_v) dt + \beta\sigma_a dz_a \end{aligned} \quad (7)$$

Estos dos fondos proporcionan criterios (*benchmarks*) para determinar los pagos de las garantías. Nótese que el proceso de X es igual al de S_a , pero con una tasa de rendimiento menor en $q_x = \alpha + c$. El proceso de V es similar al de S_a , excepto en que sus incrementos son β veces los de S_a , menos un descuento adicional en el crecimiento de c . En ausencia de oportunidades de arbitraje, puede demostrarse que la tendencia de la ecuación (7) puede escribir-

se como $\alpha_v - q_v$, donde $\alpha_v \equiv \alpha_a - (1 - \beta)\varphi\sigma_a$, $q_v \equiv (1 - \beta)(\sigma_a - \varphi\sigma_a) + c = (1 - \beta)r + c$, siendo φ el precio de mercado del riesgo del proceso dz_a , y r el tipo de interés sin riesgo.

El pago de la garantía del gobierno para un fondo dado puede ahora escribirse en términos de las ecuaciones (1), (6) y (7). Concretamente, el valor de la garantía de una tasa de rendimiento relativa con inicio en la fecha y que dura τ periodos es análogo a una opción europea de intercambiar los activos del fondo individual, $S(y + \tau)$, y obtener $\min[X(y + \tau), V(y + \tau)]$. Esta garantía se asemeja a una opción para intercambiar un activo arriesgado por (una función de) otro también arriesgado.

Así, Margrabe (1978) examina el valor de una opción de intercambiar un activo arriesgado (de precio S) por otro (X , o V). Resulta útil tomar el primer activo como numerario y normalizar el precio del segundo por el del primero; se definen así $x \equiv X/S$ y $v \equiv V/S$. Aplicando después el Lema de Itô, se obtiene el proceso que fija el rendimiento de x y v . Existe entonces una medida de probabilidad neutral al riesgo tal que el valor de la garantía es igual a $S(y)$ veces una opción de compra europea sobre $\min[x(y + \tau), v(y + \tau)]$, donde x y v tienen las tasas de dividendo q_x y q_v , respectivamente, el tipo de interés sin riesgo es 0 y el precio de ejercicio es 1.

Ahora, supóngase que y es la fecha actual, siendo S , x y v los valores actuales (conocidos) de los tres activos. Stulz (1982) y Johnson (1987) analizan opciones europeas sobre el mínimo o el máximo de dos o más activos arriesgados. En nuestro caso, el valor de la opción de compra sobre el mínimo de dos activos (garantía) viene dado finalmente por:

¹⁰ Si todos los fondos individuales siguen un proceso como el de la ecuación (1), la tasa de rendimiento media no se ajustará exactamente a la ecuación (5). Sin embargo, esta última será una buena aproximación a la verdadera media si el fondo individual es suficientemente pequeño en relación con el total. Esto es similar a la práctica habitual de modelar un proceso de difusión con volatilidad constante tanto para acciones individuales como para índices bursátiles.

$$S \left[\begin{aligned} & e^{-q_x \tau} N_2 \left(\frac{-q_x}{\sigma_1 \sqrt{\tau}} + 0.5 \sigma_1 \sqrt{\tau}, \frac{q_x - q_v}{\sigma \sqrt{\tau}} - 0.5 \sigma \sqrt{\tau}, \frac{\rho_{12} \sigma_2 - \sigma_1}{\sigma} \right) + \\ & + e^{-q_v \tau} N_2 \left(\frac{-q_v}{\sigma_2 \sqrt{\tau}} + 0.5 \sigma_2 \sqrt{\tau}, \frac{q_v - q_x}{\sigma \sqrt{\tau}} - 0.5 \sigma \sqrt{\tau}, \frac{\rho_{12} \sigma_1 - \sigma_2}{\sigma} \right) - \\ & - N_2 \left(\frac{-q_x}{\sigma_1 \sqrt{\tau}} - 0.5 \sigma_1 \sqrt{\tau}, \frac{-q_v}{\sigma_2 \sqrt{\tau}} - 0.5 \sigma_2 \sqrt{\tau}, \rho_{12} \right) \end{aligned} \right] \equiv Sh(\tau), \quad (8)$$

donde:

- $\sigma_1 \equiv (\sigma_a^2 + \sigma_s^2 - 2\rho\sigma_a\sigma_s)^{1/2}$,
- $\sigma_2 \equiv (\beta_2\sigma_a^2 + \sigma_s^2 - 2\rho\beta\sigma_a\sigma_s)^{1/2}$,
- $\sigma \equiv \sigma_a(1 - \beta)$,
- $\rho_{12} \equiv (\beta\sigma_a^2 - \sigma_a\sigma_s\rho(1 + \beta) + \sigma_s^2)/(\sigma_1\sigma_2)$,
- y $N_2(\dots)$ denota la función de distribución normal bivalente.

Tal como sucedía en el caso anterior con un rendimiento mínimo fijo, esta garantía es también proporcional a S , el valor actual de los activos del fondo. Por tanto, el valor en la fecha 0 de una garantía anual a partir del período y será: $H(0, y, 1) = Sh(1)$. Si el gobierno establece esta garantía anual sobre n años consecutivos y, además, el patrimonio de los fondos crece como consecuencia de aportaciones netas a una tasa g , el valor total de la garantía puede crecer de nuevo sin límite cuando $n \rightarrow \infty$ si $h(1) > 0$ y $g \geq 0$.

3. EL CASO ESPAÑOL

Los planes de pensiones definen el derecho a percibir rentas o capitales (por jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez), las obligaciones de contribución a los mismos y las reglas de constitución y funcionamiento del patrimonio que ha de afectarse al cumplimiento de los derechos. Se constituyen voluntariamente, y sus pres-

taciones no sustituyen a las preceptivas en el régimen correspondiente de la SS.¹¹

Los fondos de pensiones son patrimonios creados al objeto exclusivo de dar cumplimiento a planes de pensiones. Cada fondo puede integrar uno o varios planes de pensiones. Un fondo de pensiones está administrado por una entidad gestora, con el concurso de una entidad depositaria y bajo la supervisión de una comisión de control. Por encima se encuentra la supervisión del Ministerio de Economía y Hacienda, por medio de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, que es el organismo responsable del control de los planes y fondos de pensiones, de sus entidades gestoras y depositarias, de los auditores de los fondos y de los actuarios de los planes.

Según la naturaleza del sujeto constituyente, los planes de pensiones pueden pertenecer al sistema de empleo (el promotor es cualquier entidad, sociedad o empresa, y los partícipes son sus empleados), al sistema asociado (el promotor es cualquier asociación, sindicato o gremio, y los partícipes son sus asociados y miembros), o al sistema individual (el promotor es una o varias entidades financieras, y sus partícipes son cualquier persona física).

¹¹ Véase el R.D. Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, y el R.D. 304/2004, de 20 de febrero.

Actualmente, el 50% de la población ocupada tiene ya constituido un plan de pensiones. En cuanto a la edad de los partícipes, según los datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, el 63'4% de quienes hicieron aportaciones en 2003 a planes del sistema individual tenía menos de 51 años. Además, de acuerdo con los datos de la memoria publicada en 2002 por la Administración Tributaria, referida al ejercicio 2001, el 51% de los aportantes a planes de pensiones declararon unos ingresos inferiores a 21.000 euros, y el 79% por debajo de los 36.000 euros. Estos datos sugieren que la conveniencia de complementar las pensiones de jubilación a través de planes de pensiones es asumida por todas las capas de la población española, cualquiera que sea su edad o nivel de ingresos (Inverco,

2005). Ello permite aventurar, en los años próximos, un fuerte crecimiento de este sector, consolidando la actual tendencia hacia un sistema integrado de pensiones, en el que una parte sustancial del segundo pilar y todo el tercer pilar serán de capitalización.

El cuadro n.º 1 proporciona información sobre la evolución reciente del sector en general y de cada sistema en particular. El número de planes de pensiones registrados a 31 de diciembre de 2004 fue de 2.862. Por su parte, el número de fondos de pensiones, al cierre del año, alcanzó la cifra de 919. El número de cuentas de partícipes aumentó en 2004 un 16% con respecto al año anterior. El número de partícipes al cierre del ejercicio se estima en seis millones. Con respecto al volumen de acti-

Cuadro n.º 1
Los planes de pensiones en España

Sistema	Número de planes				N.º cuentas de partícipes			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Empleo	1.344	1.517	1.436	1.706	566.885	614.996	696.640	1.278.498
Asociado	183	200	212	202	92.941	88.712	88.702	79.464
Individual	658	761	828	954	5.168.114	5.829.358	6.612.317	7.236.304
TOTAL	2.185	2.478	2.476	2.862	5.827.940	6.533.066	7.397.659	8.594.266
Sistema	Volumen activos (Mill. €)				Flujo neto (aportaciones-prestaciones) (Mill. €)			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Empleo	18.837	21.278	23.597	25.063	2.624	2.521	682	629
Asociado	777	759	838	835	21	16	35	31
Individual	24.214	26.284	31.330	36.944	3.177	3.113	3.587	3.759
TOTAL	43.828	48.321	55.765	62.842	5.822	5.650	4.304	4.419

Fuente: INVERCO (2005).

vos, durante el año 2004, éste se ha incrementado en 7.077 millones de euros; casi el 80% de dicho incremento es atribuible al sistema individual. Dicho crecimiento se ha debido, al menos en parte, a una evolución positiva de los mercados de valores en 2004. También ha contribuido al mismo el elevado volumen de suscripciones y aportaciones netas, sobre todo en el sistema individual y, en menor medida, en el sistema de empleo (véase la parte inferior derecha del cuadro n.º 1).

Por lo que se refiere al ejercicio 2005 el número de cuentas de partícipes podría incrementarse en alrededor de 500.000, alcanzando la cifra de 9'1 millones; el número de partícipes en el sistema individual, por su parte, se situaría en unos 7'2 millones. En cuanto al volumen de activos, podría situarse a finales de año en torno a los 70.000 millones de euros; el incremento anual se desglosaría en unos 4.000 millones por aportaciones netas y unos 3.200 millones por rentabilidad de los activos. Al igual que en 2004, el motor de dicho crecimiento sería el sistema individual, por su mayor dinamismo.

A su vez, los planes de pensiones del sistema individual se clasifican en cinco grupos, según sea la naturaleza de sus inversiones:¹² Renta Fija (la cartera no puede contener activos de renta variable), Renta Fija Mixta I (la renta variable no supera el 15%), Renta Fija Mixta II (la renta variable oscila entre el 15% y el 30%), Renta Variable Mixta (la renta variable representa entre el 30% y el 75%), y Renta Variable (supera el 75%).

En esta sección se calcula el valor de los dos tipos de garantías presentados en la sección anterior para una muestra de planes de pensiones españoles.¹³ Dicha muestra está constituida por 27 planes de pensiones del sistema individual, los cuales han sido seleccionados atendiendo a los criterios de antigüedad (al menos cinco años de actividad) y patrimonio (al menos cien millones de euros).¹⁴ El Cuadro 2 recoge la identidad de los planes considerados. A 30 de septiembre de 2003, representaban el 47'45% del patrimonio de todos los planes de pensiones del sistema individual, y el 43'34% de los partícipes.

Al mismo tiempo, a fin de ganar en representatividad, los distintos segmentos de la muestra reflejan, en buena medida, su peso relativo en la población total de planes de pensiones. El cuadro n.º 3 recoge algunos estadísticos de la muestra y del sector en su conjunto. Como puede observarse, la composición de la muestra está ligeramente sesgada a favor de los planes de renta fija mixta, mientras que los de renta fija pura y los de renta variable están infraponderados.

Todos los datos empleados se han obtenido de las estadísticas mensuales consecutivas publicadas por INVERCO, las cuales comienzan en abril de 2002. En ellas se ofrece información sobre las rentabilidades anualizadas a 1, 3, 5 y más años de plazo. Aquí se han considerado las ren-

¹² También hay un número reducido de planes distintos, más sofisticados, como los planes garantizados, para los que existe garantía externa de un determinado rendimiento, otorgada por un tercero.

¹³ Una cuestión relacionada con la garantía de rendimiento, pero distinta, es la eficacia de la gestión en los planes de pensiones. Ferruz y Sarto (1993, 1997) analizan desde el punto de vista financiero la gestión («*performance*») de los planes de pensiones en España.

¹⁴ La excepción es SCH Renta Variable Global, incluido en la muestra para evitar que un segmento estuviera representado por un solo fondo.

Cuadro n.º 2
Planes de pensiones incluidos en la muestra
(cifras a 30-09-2003)

	Participes (miles €)	Patrimonio (miles €)	Rto. Medio (%)	Volatilidad (%)	Coef. Correl.
Renta Fija					
RG-UNO RENTA FIJA	111.113	461.931	-0'58	1'54	0'89
SCH RENTA FIJA	96.236	762.035	-0'08	1'22	0'07
PLAN CAIXA 1	187.926	964.213	-0'15	1'42	0'22
BBVA PLAN RENTA FIJA	117.998	642.828	0'02	1'40	0'56
EUROPOPULAR RENTA	53.514	209.106	-0'93	0'51	0'20
CAJAMADRID RENTA	46.019	355.837	-1'40	0'41	0'35
PLANCAIXA 10 AHORRO	29.731	209.092	0'06	0'75	-0'18
IBERCAJA PENSIONES	39.939	194.716	0'82	1'52	0'67
Renta Fija Mixta I					
P.5P.B. VITALICIO	19.134	190.986	-2	2'09	0'96
SCH RF MIXTA 85/15	183.104	848.745	-3'9	1'72	0'92
CAVALPENSIÓN	98.144	454.532	-2'05	1'71	0'74
PLAN CAIXA 40	51.064	191.938	-3'02	1'38	0'94
BBVA PLAN 50	27.737	186.938	-2'19	2'19	0'92
Renta Fija Mixta II					
IND. WINTHERTUR	40.178	448.797	-4'99	4'24	0'99
BBVA INDIVIDUAL	461.143	2.396.464	-4'94	2'69	0'92
EUROPOPULAR VIDA	228.731	1.208.171	-7'34	4'33	0'95
P.P. MAPFRE MIXTO	53.117	380.034	-4'4	3'66	0'98
SCH RF MIXTA 70/30	115.435	509.230	-7'6	3'69	0'98
P.P. CAJAMADRID	133.105	770.071	-5'07	4'31	0'99
TOTAL CAIXA CATALUNYA	126.619	261.766	-6'05	4'37	0'99
BANESTO R.F. MX 70/30	106.555	499.286	-7'82	3'87	0'98
Renta Variable Mixta					
MULTIP. ATLAN. PAPPI 40	33.440	175.865	-13'1	7'80	0'95
SCH RENTA VBLE. MX	103.965	457.817	-18'6	9'07	0'94
BBVA PLAN 30	64.794	208.437	-11'4	8'17	0'98
PLAN CAIXA 20	32.915	124.179	-13'7	7'10	0'88
Renta Variable					
BBVA PLAN R.V.	60.082	182.089	-23'8	13'8	0'93
SCH R.VBLE. GLOBAL	33.322	72.277	-27'6	14'4	0'95

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

Nota:

- Rto. Medio: media aritmética de la serie mensual de rendimientos anuales reales;
- Volatilidad: desviación típica de la serie mensual de rendimientos anuales reales;
- Coef. Correl.: coeficiente de correlación entre los rendimientos reales de cada plan de pensiones y el rendimiento medio (ponderado por patrimonio) de la muestra.

Cuadro n.º 3
Estadísticos descriptivos
 (cifras a 30-09-2003)

Segmento	Patrimonio		Participes	
	% del sector	% de la muestra	% del sector	% de la muestra
Renta Fija	34'76	28'42	28'66	25'70
R. Fija Mixta I	13'91	14'01	12'59	14'28
R. Fija Mixta II	34'34	48'43	33'15	47'64
R. Vable Mixta	11'49	7'22	16'13	8'85
Renta Variable	5'47	1'90	9'45	3'51

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

tabilidades a un año exclusivamente. Así, la rentabilidad al 30-04-2002 incorpora lo acaecido desde el 1-05-2001. Los últimos datos aquí empleados corresponden al 30-09-2003. Para cada plan de pensiones hay, por tanto, veinte datos mensuales de rendimientos a un año, a partir de los cuales se han calculado la media aritmética y la desviación típica (véase el cuadro n.º 2).

Con respecto al período muestral, éste abarca unos años relativamente adversos desde el punto de vista financiero (véase la cuarta columna del cuadro n.º 2). El rendimiento medio en términos reales, durante este período, ha sido negativo para la inmensa mayoría de los planes considerados. En consecuencia, las primas de garantía aproximadas más adelante quizá debieran interpretarse más como cotas superiores que como valores típicos en épocas más normales.

Los valores de las garantías aquí estudiadas se basan en la tasa de rendimiento real de cada fondo, del mismo modo que

el tipo de interés del activo sin riesgo se considera en términos reales. Con respecto a la tasa de inflación, ésta corresponde a la variación anual del IPC, elaborada mes a mes por el Instituto Nacional de Estadística. En cuanto a las series del tipo de interés nominal (ya sea el de las Letras del Tesoro a 1 año, o el de los Bonos a 10 años), la fuente ha sido el Boletín Estadístico del Banco de España.

3.1. Garantía de rendimiento mínimo fijo (caso Uruguay)

De acuerdo con la expresión (2), el valor de la garantía es función de la diferencia entre el tipo de interés sin riesgo y la tasa de rendimiento garantizada, $r-m$, así como de la desviación típica de la tasa de rendimiento del fondo, σ_S . En el cuadro n.º 4 se muestra el coste porcentual anual de la garantía, $h(1) \times 100$, como función de $r-m$ para el plan más grande (por patrimonio) de cada uno de los segmentos.

Cuadro n.º 4

Primas de garantía del plan más grande en cada segmento
(en %)

<i>r-m</i>	Renta Fija	RF Mixta I	RF Mixta II	RV Mixta	R Variable
	PLAN CAIXA 1	SCH RF MIXTA 85/15	BBVA INDIVIDUAL	SCH RENTA VBLE. MX	BBVA PLAN R.V.
-0'02	2'07	2'12	2'38	4'75	6'62
-0'01	1,21	1'30	1'65	4'16	6'05
0	0'57	0'68	1'07	3'61	5'50
0'01	0'20	0'29	0'64	3'12	4'99
0'02	0'05	0'10	0'35	2'68	4'51
0'03	0'009	0'028	0'176	2'28	4'07
0'04	0'001	0'005	0'079	1'92	3'66
0'05	0'00008	0'00089	0'032	1'61	3'28

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

Como era de prever, el coste de la garantía aumenta con la volatilidad de las inversiones del plan, σ_S , que suele diferir de unos planes a otros según el segmento al que pertenecen (véase el cuadro n.º 2). Así, la volatilidad anual del rendimiento real va en aumento según se pasa de Plan Caixa 1 (1'42%) a SCH RF Mixta 85/15 (1'72%), BBVA Individual (2'69%), SCH Renta Vble. MX (9'07%) y, finalmente, a BBVA Plan RV (13'8%). Si el rendimiento mínimo garantizado coincide con el tipo de interés real sin riesgo ($r-m = 0$), el valor de esta garantía va desde un 0'57% para Plan Caixa 1 hasta un 5'5% para BBVA Plan RV.

El hecho que la prima de garantía para un plan de Renta Variable resulte diez veces mayor que para uno de Renta Fija muestra con nitidez que cualquier sistema basado en una prima igual para todos, incluso si es correcta como media, tenderá a

generar un problema de «selección adversa»: los planes de pensiones menos arriesgados estarían subvencionando, de hecho, el comportamiento más arriesgado de sus homólogos. Por su parte, el «riesgo moral» puede surgir cuando se establece una prima fija, independiente de la posible gestión del plan: los gestores podrían tener incentivos a arriesgarse en exceso, en tanto que pueden aprovecharse de los resultados favorables y endosar los desfavorables a la agencia aseguradora. A fin de mitigar estos problemas, parecería necesaria alguna combinación de regulación pública y disciplina de mercado.¹⁵

Por otro lado, el valor de la garantía disminuye cuando la diferencia entre el tipo de interés real y la garantía mínima, $r-m$, au-

¹⁵ Pennacchi (2002) describe algunas experiencias internacionales a este respecto.

Cuadro n.º 5

Primas de garantía ponderadas por patrimonio
(en %)

$r-m$	Renta Fija	RF Mixta I	RF Mixta II	RV Mixta	R Variable	Muestra
-0'02	2'06	2'14	2'68	4'48	6'69	2'63
-0'01	1'16	1'32	2'00	3'89	6'11	1'88
0	0'48	0'70	1'43	3'34	5'57	1'28
0'01	0'15	0'31	0'98	2'85	5'06	0'87
0'02	0'038	0'11	0'65	2'42	4'58	0'60
0'03	0'006	0'035	0'41	2'03	4'13	0'43
0'04	0'0008	0'009	0'25	1'69	3'72	0'31
0'05	0'00007	0'002	0'15	1'39	3'34	0'23

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

menta. Así, dado un valor de r , descender por la columna primera puede interpretarse como reducir el rendimiento mínimo garantizado, m . En consecuencia, el coste de la garantía también disminuye. Nótese, finalmente, que el descenso es muy acusado en los planes de renta fija, pero menos intenso en los de renta variable.

Una vez calculadas las primas individuales, es sencillo calcular primas agregadas, ya sea por segmento o para la muestra en su conjunto, ponderadas por los patrimonios respectivos (a 30 de septiembre de 2003). El cuadro n.º 5 muestra estos resultados agregados.

Como puede observarse, los comentarios hechos anteriormente con respecto a la influencia de σ_S , por un lado, y de $r-m$, por otro, se mantienen a nivel más agregado, ya se refiera éste al segmento particular o a la muestra total. Por ejemplo, para $r-m = 0$, la media sectorial va desde un 0'5% aproximadamente para los planes

de renta fija pura hasta un 5'5% en los de renta variable, situándose la media muestral en el 1'28%. El valor de esta última oscila entre un 0'23% cuando el rendimiento real mínimo garantizado es más bien bajo ($r-m = 5\%$) y un 2'63% cuando éste es más alto ($r-m = -2\%$).

3.2. Garantía de rendimiento mínimo relativo (caso Chile)

A diferencia del caso anterior, en que lo importante no es tanto r en sí mismo como la diferencia $r-m$, ahora es preciso dar un valor al tipo de interés sin riesgo en términos reales. En principio, tanto las Letras del Tesoro a 1 año como los Bonos a 10 años pueden servir como referencia para obtener un tipo de interés nominal (i). En promedio, durante el periodo considerado, éste ha sido de un 2'7% para las Letras y un 4'7% para los Bonos. La tasa de inflación anual (π), por su parte, ha al-

canzado el 3'3% como media. A partir de la expresión $(1 + r) = (1 + i)/(1 + \pi)$, resulta un tipo de interés real que va del -0'58% al 1'35%, respectivamente. En la medida en que un tipo de interés real negativo se considera más bien un fenómeno coyuntural, aquí se ha optado por un valor de $r = 0'01$. El resto de parámetros se ha establecido al nivel vigente en Chile, esto es, como en la Sección 2.2: $\alpha = 0'02$, $\beta = 1/2$, $c = 0'01$. No obstante, también se realiza un análisis de sensibilidad para ver cómo varía el valor de la garantía ante cambios en los mismos.

Otra variable que ahora desempeña un papel importante es el coeficiente de correlación entre el rendimiento real de un plan de pensiones individual y el promedio de todos los planes (que aquí se entenderá como la media muestral ponderada por patrimonio). Concretamente, dado todo lo demás, cuanto mayor es dicha correlación, menor es el valor de la garantía. La intuición es que, al ser un rendimiento relativo lo que se garantiza, el compromiso adquirido con respecto a un plan cuyo rendimiento es negativo tan sólo es vinculante cuando éste se desvía sensiblemente del rendimiento medio del sector.¹⁶ Por este motivo, la garantía de algunos planes de renta fija, a pesar de sus bajas volatilidades, puede resultar más cara que la de otros planes de segmentos *a priori* más arriesgados si sucede que su correlación con la media sectorial es relativamente baja (para alguno, incluso, dicha correlación es negativa; véase el cuadro n.º 2).

¹⁶ Es interesante observar que, cuando $\sigma_S \leq \sigma_a$, los valores convergen a cero según el coeficiente de correlación se aproxima a uno, y que cuanto menor es σ_S en relación con σ_a , menor es el valor de la garantía. Sin embargo, si $\sigma_S > \sigma_a$, condición plausible para el plan típico (pues el riesgo individual es diversificado por la media), entonces incluso cuando la correlación es perfecta, la garantía tendrá un valor positivo.

Esto es así bajo este esquema de garantía, a pesar de que la Renta Fija pura ha sido la forma de riqueza más segura en el periodo considerado: (se han obtenido rendimientos reales comprendidos entre el -1'4% y el 0'82%), mientras que ningún otro plan ha conseguido rentabilidades positivas en ese periodo (alguno ha llegado a perder hasta un 27'6%).

En los cuadros siguientes se muestra el valor de $h(1) \times 100$, el coste anual porcentual de esta garantía, al nivel agregado para distintas combinaciones de parámetros. En cada uno de ellos varía un parámetro distinto, mientras los restantes se mantienen constantes. La fila central constituye el caso base ($\alpha = 0'02$, $\beta = 1/2$, $c = 0'01$, $r = 0'01$) y aparece en negrita.

A la hora de interpretar los resultados, es conveniente recordar la estructura de esta garantía. Así, a medida que α aumenta, la diferencia $R_a - \alpha$ disminuye, de modo que es menor el primer umbral que se le exige superar al rendimiento del plan de pensiones. Lógicamente, en estas circunstancias el valor de la garantía disminuye, tal como se observa en el cuadro n.º 6 al descender desde cualquier fila a la siguiente. En el caso base, el coste de la garantía es mínimo para el segmento de Renta Fija Mixta I (0'004%), aumenta ligeramente para la Renta Fija Mixta II (0'01%) y la Renta Fija (0'1%), llegando a superar el 1% para la Renta Variable Mixta y el 3% para la Renta Variable; la media muestral alcanza el 1'73 por mil del valor del fondo.

En cambio, según β aumenta, la segunda referencia, βR_a , exigida como mínimo al rendimiento del plan, aumenta. En este caso, el valor de la garantía también aumenta, tal como se observa en el cuadro n.º 7. No obstante, el efecto del aumento en β so-

Cuadro n.º 6

**Primas de garantía ponderadas por patrimonio (%):
sensibilidad ante cambios en α**

α	Renta Fija	RF Mixta I	RF Mixta II	RV Mixta	R Variable	Muestra
0	0'130	0'011	0'140	1'779	3'954	0'310
0'005	0'117	0'007	0'078	1'582	3'767	0'258
0'01	0'122	0'008	0'043	1'425	3'555	0'227
0'015	0'113	0'006	0'021	1'253	3'341	0'197
0'02	0'100	0'004	0'010	1'095	3'134	0'173
0'025	0'083	0'002	0'004	0'952	2'936	0'151
0'03	0'065	0'001	0'002	0'824	2'747	0'131
0'035	0'048	0'0009	0'0008	0'710	2'568	0'114
0'04	0'033	0'0005	0'0003	0'609	2'397	0'099

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

Cuadro n.º 7

**Primas de garantía ponderadas por patrimonio (%):
sensibilidad ante cambios en β**

β	Renta Fija	RF Mixta I	RF Mixta II	RV Mixta	R Variable	Muestra
0'1	0'010	0'0003	0'0102	1'093	3'132	0'146
0'2	0'018	0'0007	0'0103	1'094	3'133	0'149
0'3	0'034	0'001	0'0103	1'094	3'134	0'153
0'4	0'061	0'002	0'0103	1'094	3'134	0'161
0'5	0'100	0'004	0'0104	1'095	3'134	0'173
0'6	0'140	0'008	0'0105	1'095	3'134	0'185
0'7	0'167	0'014	0'0105	1'095	3'134	0'193
0'8	0'174	0'018	0'0106	1'095	3'134	0'196
0'9	0'174	0'018	0'0106	1'095	3'134	0'196

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

bre el valor de la garantía parece agotarse a medida que dicho parámetro toma valores cada vez más altos. A este respecto, es importante señalar que cada fondo debe ganar

al menos $\min[R_a - \alpha, \beta R_a]$, por lo que el referente de hecho (y el que determina en mayor medida el valor de la garantía) tenderá a ser el primer término, en lugar del segundo.

Cuadro n.º 8

**Primas de garantía ponderadas por patrimonio (%):
sensibilidad ante cambios en c**

c	Renta Fija	RF Mixta I	RF Mixta II	RV Mixta	R Variable	Muestra
0	0'249	0'027	0'045	1'428	3'559	0'267
0'0025	0'202	0'017	0'031	1'338	3'449	0'237
0'005	0'162	0'011	0'022	1'253	3'342	0'212
0'0075	0'128	0'007	0'015	1'172	3'237	0'191
0'01	0'100	0'004	0'010	1'095	3'134	0'173
0'0125	0'077	0'002	0'007	1'021	3'034	0'157
0'015	0'058	0'001	0'004	0'952	2'936	0'143
0'0175	0'043	0'0008	0'003	0'886	2'841	0'132
0'02	0'032	0'0005	0'002	0'824	2'747	0'122

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

Por otro lado, cuanto mayor es el coeficiente de capital, c , menores son las pérdidas a las que el Gobierno está expuesto y, en consecuencia, menor es el coste de la garantía; véase el cuadro n.º 8. Así, cuando c se duplica desde el 1% al 2%, la prima de garantía media se reduce desde el 1'7 por mil al 1'2 por mil del valor del fondo. Por tanto, al igual que sucede en el caso de los bancos comerciales, unos requisitos de capital adecuados pueden resultar útiles para moderar la asunción de riesgos por parte de los fondos de pensiones y, con ello, aliviar la responsabilidad del garante.

Por último, como se muestra en el cuadro n.º 9, cuando el tipo de interés sin riesgo aumenta, el valor de la garantía disminuye. Nótese que la diferencia entre las tendencias de los procesos seguidos por S_a y V viene dada por $\alpha_a - (\beta\alpha_a - c) = (1 - \beta)\alpha_a + c = (1 - \beta)(r + \varphi\sigma_a) + c$. Para $\beta < 1$, esta diferencia crece con r . Así, a medida

que r aumenta, la brecha que se abre entre el fondo promedio (S_a) y el fondo de referencia (V) se amplía. Dicho con otras palabras: el umbral a satisfacer por un fondo individual cualquiera crece más despacio que la media sectorial, de modo que más fácil debiera ser alcanzarlo. Al ser menores las exigencias impuestas a los rendimientos individuales, menor es también el coste de la garantía.

Antes de terminar, en vista de las cifras anteriores, cabe preguntarse si la magnitud de la prima de garantía es razonable o, por el contrario, desmesurada. En este sentido, una media sectorial del 1'7 por mil del patrimonio, para la combinación de parámetros adoptada, no parece muy alejada de la prima que cobra el Fondo de Garantía de Depósitos a los bancos, es decir, el 2 por mil de sus depósitos. Así mismo, el Fondo de Garantía de Inversiones, que protege a los ahorradores frente a las pérdidas causadas por agencias y sociedades de valores

Cuadro n.º 9

**Primas de garantía ponderadas por patrimonio (%):
sensibilidad ante cambios en r**

r	Renta Fija	RF Mixta I	RF Mixta II	RV Mixta	R Variable	Muestra
-0'01	0'154	0'010	0'0105	1'095	3'134	0'189
-0'005	0'145	0'009	0'0105	1'095	3'134	0'186
0	0'133	0'007	0'0104	1'095	3'134	0'182
0'005	0'117	0'005	0'0104	1'095	3'134	0'178
0'01	0'100	0'004	0'0104	1'095	3'134	0'173
0'015	0'082	0'003	0'0104	1'095	3'134	0'167
0'02	0'064	0'002	0'0103	1'094	3'134	0'162
0'025	0'049	0'001	0'0103	1'094	3'133	0'158
0'03	0'036	0'0008	0'0102	1'093	3'132	0'154

Fuente: INVERCO y elaboración propia.

(no las derivadas de una mala inversión), recibe también un 2 por mil del efectivo total que han entregado los clientes a las empresas de servicios de inversión.¹⁷ Ambos mecanismos indemnizatorios ofrecen una garantía en casos de insolvencia. La cobertura dispensada está armonizada al nivel de la UE, y asciende a un máximo de 20.000 euros por depositante o inversor. Nótese que, en nuestro caso, se trata de intermediarios financieros distintos, y que también el tipo de garantía es diferente.

4. CONCLUSIONES

Muchas reformas de la Seguridad Social, reales y propuestas, persiguen privatizar los compromisos por pensiones, haciendo que los individuos contribuyan a

planes de pensiones de aportación definida. Aunque con ello se reduce el riesgo debido a los compromisos de la SS no capitalizados, los participantes pasan a estar expuestos a riesgos de inversión, que no afrontaban previamente en un plan de prestación definida patrocinado por la administración. Para hacer reformas de privatización políticamente atractivas al público, los gobiernos ofrecen garantías que reducen la exposición de los individuos al riesgo de inversión.

En este trabajo se analizan dos tipos de garantía sobre el rendimiento de una muestra representativa de fondos de pensiones españoles del sistema individual. Se emplea para ello el modelo de valoración desarrollado por Pennacchi (1999). El periodo de la muestra abarca prácticamente en su totalidad el trienio 2001-02-03. No fueron años muy favorables desde una perspectiva financiera. Por ello, los costes estimados de las garantías

¹⁷ Mi agradecimiento al evaluador por señalar este aspecto.

deben tomarse más bien como umbrales superiores.

Cuando se garantiza un rendimiento mínimo fijo, el valor actual de la garantía depende directamente del nivel mínimo garantizado (m) y de la volatilidad del fondo, e inversamente del tipo de interés libre de riesgo (r , la tasa de descuento). Así, por ejemplo, supóngase que el nivel garantizado es 5 puntos porcentuales inferior al tipo libre de riesgo (es decir, $r-m = 0'05$); entonces, la prima media (ponderada por patrimonio) ronda el 0'25%. Si m aumenta o r disminuye hasta ser $r-m = -0'02$, la prima media aumenta considerablemente, superando el 2'5%.

Este patrón medio esconde, no obstante, realidades particulares bien diferenciadas, debido en buena parte a la volatilidad. Cuando $r-m = 0$, la prima del mayor fondo de renta fija (0'5%) es unas diez veces más pequeña que la del mayor de renta variable (5'5%). Este efecto individual de la volatilidad se traslada al primer nivel de agregación, pues la media del segmento se multiplica también por un factor aproximado de diez.

Cuando la garantía se establece sobre el rendimiento de un fondo en relación al del total de fondos, el coeficiente de correlación entre aquél y éste pasa a ser también relevante: si un fondo particular obtiene un rendimiento decepcionante, el Gobierno sólo se ve comprometido en la medida en que éste sea muy diferente del obtenido con carácter general. Esto, a su vez, puede traer consigo un resultado aparentemente paradójico: un fondo poco volátil (por ejemplo, de renta fija) puede resultar más costoso de asegurar que otro fondo más volátil (por ejemplo, de renta fija mixta) si su corre-

lación con la media de la población es relativamente baja.

Bajo este esquema, un primer umbral que a cada fondo de pensiones se le exige superar es el rendimiento medio del sector menos una cuantía determinada (α). El segundo umbral viene dado, en cambio, por una fracción (β) de dicho rendimiento medio. Cuanto más bajo es el nivel de exigencia (γ , por ello, menos probable que el Gobierno intervenga), ya sea en forma de una mayor α o una menor β , más bajo es también el coste de la garantía. Si, como medida de precaución, cada fondo también está obligado a mantener unos ciertos recursos propios, cuanto mayor es este coeficiente de capital (c) menores son los compromisos del Gobierno y menor es el valor de la garantía.

Con los valores adoptados en el caso base ($\alpha = 0'02$, $\beta = 1/2$, $c = 0'01$, $r = 0'01$), el coste de la garantía es mínimo para los fondos de pensiones incluidos en el segmento de Renta Fija Mixta, aumenta para los de Renta Fija, y aumenta aún más para los de Renta Variable Mixta y Renta Variable. Se obtiene una media sectorial del 0'17% del patrimonio. Esta prima no parece muy alejada de la que cobra el Fondo de Garantía de Depósitos o el Fondo de Garantía de Inversiones, el 0'20% de lo aportado por depositantes o inversores.

En cualquier caso, una prima media determinada, exigible por igual a todos los fondos afectados, muy probablemente entrañaría tratamientos discriminatorios y sembraría incentivos inadecuados. El deseo de paliar la gravedad de estos problemas sugeriría alguna combinación de regulación pública y disciplina de mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BLACK, F. Y SCHOLES, M. [1973]: «The pricing of options and corporate liabilities». *Journal of Political Economy*, vol. 81, n.º 3, pp. 637-654.
- BODIE, Z. [2001]: «Financial engineering and Social Security reform». En CAMPBELL, J.Y. y M. FELDSTEIN (eds.): *Risk Aspects of Social Security Reform*. University of Chicago Press, chapter 8.
- BODIE, Z. Y MERTON, R. [1993]: «Pension benefit guarantees in the United States: A functional analysis». En SCHMITT, R. (ed.): *The Future of Pensions in the United States*. University of Pennsylvania Press, chapter 5.
- CAMPBELL, J.Y. [2000]: «Strategic asset allocation: portfolio choice for long-term investors». *NBER Reporter*, Fall, pp. 8-12.
- COX, J. Y ROSS, S. [1976]: «The valuation of options for alternative stochastic processes». *Journal of Financial Economics* 3, pp. 145-166.
- FELDSTEIN, M. Y RANGUELOVA, E. [2000]: «Accumulated pension collars: a market approach to reducing the risk of investment-based Social Security reform». *NBER Working Paper* 7861.
- FERRUZ, L. y SARTO, J.L. [1993]: «Medida de la eficacia de la gestión de los planes de pensiones en España, 1989-1991». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, n.º 74, pp. 105-131.
- FERRUZ, L. y SARTO, J.L. [1997]: «Análisis financiero de la performance de los fondos de pensiones en España durante el período 1989-1995». *Cuadernos Aragoneses de Economía*, vol. 7, n.º 2, pp. 403-415.
- JOHNSON, H. [1987]: «Options on the maximum and minimum of several assets». *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 22, pp. 277-283.
- HARRISON, M. y KREPS, D. [1979]: «Martingales and arbitrage in multiperiod securities markets». *Journal of Economic Theory* 20, pp. 381-408.
- INVERCO [2005]: «Ahorro financiero de las familias. Informe 2004 y perspectivas 2005». Website: www.inverco.es.
- LACHANCE, M-E. y MITCHELL, O. [2002]: «Understanding individual account guarantees». *NBER Working Paper* 9195.
- LEWIS, C.M. y PENNACCHI, G.G. [1999]: «Valuing insurance for defined-benefit pension plans». *Advances in Futures and Options Research* 10, pp. 135-167.
- MARCUS, A.J. [1987]: «Corporate pension policy and the value of the PBGC insurance». En BODIE, Z., SHOVEN, J. y WISE, D. (eds.): *Issues in Pension Economics*, University of Chicago Press, chapter 3.
- MARGRABE, W. [1978]: «The value of an option to exchange one asset for another». *Journal of Finance* 33, pp. 177-186.
- PENNACCHI, G.G. y LEWIS, C.M. [1994]: «The value of Pension Benefit Guaranty Corporation insurance». *Journal of Money, Credit and Banking* 26, pp. 135-167.
- PENNACCHI, G.G. [1999]: «The value of guarantees on pension fund returns». *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 66, n.º 2, pp. 219-237.
- PENNACCHI, G.G. [2002]: «Methodology to assess fiscal risk of pension guarantees». En POLACKOVA-BRISI, H. y A. SCHICK (eds.): *Government at Risk: Contingent Liabilities and Fiscal Risk*, The World Bank y Oxford University Press.
- SIEGEL, J. [1998]: *Stocks for the long run*, 2nd ed., McGraw-Hill, New York.
- SMETTERS, K. [2002]: «Controlling the cost of minimum benefit guarantees in public pension conversions». *J. Pension Economics and Finance*, Vol. 1, n.º 1, March, pp. 9-33.
- STULZ, R. [1982]: «Options on the minimum or maximum of two assets». *Journal of Financial Economics* 10, pp. 161-185.

Cómo afectan los cambios estructurales a la intensidad energética en España

El crecimiento de la intensidad energética en España frente a la moderación y descenso en otros países europeos cuestiona la sostenibilidad del modelo de crecimiento español. El objetivo de este artículo es analizar cómo afectan los cambios estructurales a la intensidad energética en España e identificar los factores clave que permiten explicar por qué la intensidad energética en España sigue una evolución distinta a la de otros países europeos. Se utiliza la metodología de desagregación de índices para el análisis de la intensidad energética en España y se compara con la evolución de la UE15. Este análisis se complementa con un resumen de los principales factores que afectan a los sectores económicos y al sector residencial.

Espainian gora egin du energia-intentsitateak, eta Europako beste hainbat herrialdetan, berriz, bere horretan mantendu da edo jaitsi egin da. Horrek zalantzan jarri du Espainiako hazkunde-ereduaren iraunkortasuna. Egitura-aldaketek Espainiako energia-intentsitatean zer-nola eragiten duten aztertzea da artikulu honen helburua, eta, horrez gain, faktore erabakigarriak aurkitzea, Espainiako energia-intentsitateak Europako beste herrialde batzuetako bilakaera berdina zergatik izan ez duen azaltzeko. Desagregazio-indizea baliatu da, Espainiako energia-intentsitatearen analisisa egiteko, eta EB15eko bilakaerarekin alderatu da. Analisi hori osatzeko, sektore ekonomikoei eta etxebizitza-sektoreari eragiten dieten faktore nagusien laburpena jasotzen du artikuluak.

The increase in energy intensity in Spain, as opposed to the moderation and reduction in other European countries, questions the sustainability of the Spanish economic growth model. The objective of this paper is to analyze how structural changes affect energy intensities in Spain and to identify the key drivers that explain the differences with other European counterparts. The index decompositions methodology is chosen and applied to energy intensities in Spain and is compared to EU15 evolution. This analysis is complemented with a summary of the key factors affecting the economic sectors and households.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Estado de la cuestión
 3. Identificación del modelo de desagregación
 4. Análisis de la desagregación de la intensidad energética
 5. Evolución de los sectores
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas
Anexo I
Anexo II

Palabras clave: Intensidad energética, modelos de descomposición, cambio estructural, eficiencia energética

N.º de clasificación JEL: Q4; Q5; O1.

1. INTRODUCCIÓN

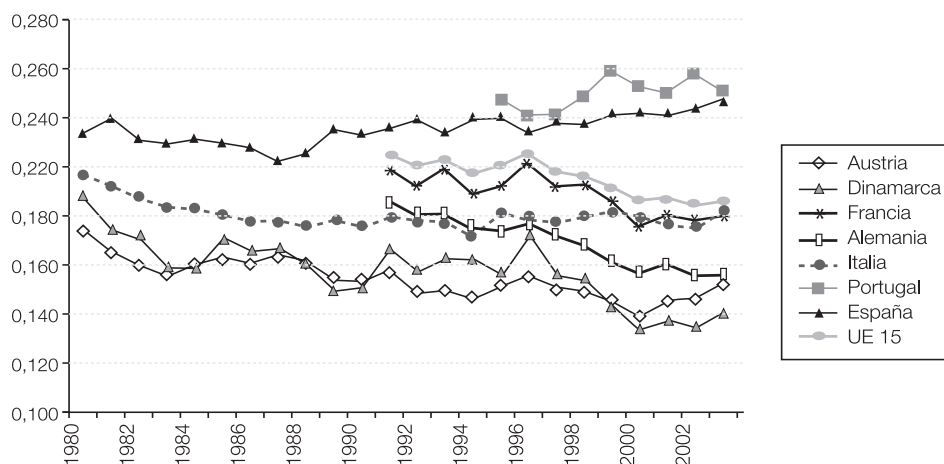
La intensidad energética (IE) es uno de los indicadores que se utilizan para medir cómo influye la energía en el grado de desarrollo humano y de progreso de los países y suele considerarse como un indicador del grado de eficiencia de la economía.

El indicador se calcula como el cociente entre el consumo energético (CE) en kilo toneladas equivalentes de petróleo (ktep) y el producto interior bruto (PIB) en este caso en millones de euros constantes con base 1995 (M€ 95). La evolución de la IE indica a su vez cómo evolucionarán las emisiones de CO₂ de cualquier país una vez que se aplican los factores de emisión a los diferentes tipos de energía consumidos.

Desde mediados de los años 70 la IE ha experimentado una reducción en términos generales en los países desarrollados. Sin embargo, en España la IE se redujo ligeramente en los años 80 y no ha parado de crecer desde entonces. Este incremento ha llevado aparejado un incremento de las emisiones de gases de efecto invernadero, concretamente desde 1990 hasta 2004 las emisiones han crecido un 48%, mientras que el objetivo para 2010 es del 15%. Además, el alto grado de dependencia energética de la economía española (importa el 86% de la energía consumida) y los altos precios del petróleo son cuestiones preocupantes que se ven acentuadas por el hecho de que cada año el país necesita más energía por valor añadido. En definitiva, la economía española podría estar perdiendo competitividad con respecto a los países de su entorno, ya que tiene una IE más alta y creciente, lo que la convierte en más vulnerable a cambios en los precios

* La autora agradece las valiosas aportaciones efectuadas por los evaluadores en el proceso de revisión del artículo.

Gráfico n.º 1
La intensidad energética en Europa
(ktep/ M€ 95)



Fuente: Elaboración propia a partir de EUROSTAT (2006b) e IEA (2006).

energéticos y supone una factura medio-ambiental proporcionalmente mayor.

Este artículo forma parte de un análisis más extenso de la problemática de la intensidad energética (Mendiluce, 2006) y su objetivo es responder a dos preguntas: *¿cómo afectan los cambios estructurales a la intensidad energética en España?* y *¿por qué la intensidad energética en España está creciendo mientras que en el resto de países europeos está reduciéndose?* Para ello se analizarán las principales aportaciones teóricas de otros investigadores sobre la relación entre crecimiento económico y CE. Después se describen los modelos de desagregación de índices, que se aplican a la IE en España y la UE15, para poder cuantificar cómo los cambios estructurales y de eficiencia en los sectores han determi-

nado la evolución de las intensidades energéticas. Finalmente, se complementa este análisis con una descripción de la evolución de los sectores de manera cualitativa antes de acabar con unas conclusiones

2. ESTADO DE LA CUESTIÓN

A continuación se hace una breve revisión de la literatura sobre la intensidad energética. En primer lugar se centra el análisis en el debate entre defensores y detractores de las teorías de «desmaterialización». En segundo lugar, se identifican los factores que más influyen en la evolución de la IE así como aquellos en los que no existe consenso. Finalmente, se citan los estudios que abordan de forma directa o indirecta el análisis de la IE en España.

El debate sobre la sostenibilidad del crecimiento económico ha resurgido constantemente en la literatura económica desde perspectivas neomalthusianas. En 1972, Meadows *et al.* reabrió el debate con la publicación *Los límites al crecimiento*, en la que defendía que el crecimiento económico exponencial conduciría al colapso ecológico aunque se anticiparan soluciones tecnológicas para la escasez de recursos y de prevención contra la contaminación.

A raíz de este libro y del vivo debate que generó, han surgido numerosas investigaciones teóricas y empíricas que rebaten estas opiniones a través de la teoría de la «desmaterialización» de la economía. La definición de desmaterialización más utilizada se refiere a la «reducción absoluta o relativa de la cantidad de materiales utilizados para producir una unidad de producto económico» (Cleveland, 1999: 16), lo cual puede suceder por cambios estructurales o tecnológicos. Los defensores de la desmaterialización demostraban que en los países ricos existe un determinado nivel de renta per cápita a partir del cual un mayor crecimiento económico implicaba una reducción del consumo de recursos y de la contaminación, lo cual equivale a una reducción de la IE (Bernardini *et al.*, 1993). Esto sucede porque a medida que las naciones se industrializan el crecimiento del sector industrial necesita más energía, mientras que el sector de la agricultura decrece. En la siguiente fase de crecimiento la participación del sector servicios en el PIB se incrementa, y como este sector en principio consume menos energía, se produce una disminución de los recursos energéticos, lo cual reduce las necesidades energéticas globales.

Estas tesis cobraron cierta validez cuando, tras las dos crisis del petróleo, muchos países redujeron la IE, lo que parecía pre-

sagiar el «deseado desacoplamiento» entre el crecimiento económico, y el consumo de energía y recursos naturales. Este comportamiento llevó a que algunos economistas sugirieran que las economías más desarrolladas presentaban una relación entre crecimiento económico y deterioro ambiental o consumo en forma de «U-invertida», lo cual se asemeja a las conclusiones de los trabajos de Kuznets (1955) sobre el crecimiento económico y el aumento de la desigualdad, por lo que se decidió bautizar el descubrimiento como la «Curva de Kuznets Ambiental» (CKA). La desmaterialización de la economía y la idea de que el crecimiento garantiza la sostenibilidad resultaba muy atractiva para los economistas más ortodoxos.

Sin embargo algunos investigadores han demostrado de forma empírica que aunque algunos países han pasado fases de desmaterialización relativa, durante la década de los noventa se produce un punto de inflexión a partir del cual la IE comenzó a crecer en algunos países, lo que reflejaba una tendencia «rematerializadora», donde la curva tenía una trayectoria en forma de «N» (en vez de la «U invertida»), por lo que se sucederían episodios de «desmaterialización», seguidos de períodos de fuerte exigencia de energía y materiales por parte de las economías industrializadas. Hay que tener en cuenta que el incremento de renta de los consumidores genera nuevas demandas y en consecuencia la proporción de demanda del sector residencial, comercial y de transporte también se incrementa.

La crítica a la CKA fue liderada por Arrow *et al.* (1995) que consideraba que la CKA sólo se aplicaba a contaminantes locales a corto plazo (como el SO_2) pero no para contaminantes con efectos a largo plazo como el CO_2 . Por otra parte, estas

teorías no tienen en cuenta el cambio estructural de la economía mundial ni la deslocalización de actividades intensivas en energía hacia países con menores restricciones medioambientales.

En definitiva la pretensión de que la desmaterialización lleva a un modelo económico más sostenible ha sido muy cuestionada. Una reducción de la cantidad de energía por output no implica necesariamente una mejora desde el punto de vista medioambiental y aunque se produzca una mejora relativa de la eficiencia energética, el desarrollo económico agregado total podría aumentar el CE en términos absolutos.

La literatura identifica como factores que afectan a la evolución de la intensidad energética el cambio estructural, el cambio tecnológico y los combustibles utilizados. Sin embargo, existen discrepancias entre los investigadores sobre los efectos que producen los precios, la sustitución de los inputs en la función de producción, los cambios en las preferencias de los consumidores y el efecto saturación.

Las nuevas teorías del crecimiento destacan el importante papel de la acumulación de conocimientos en el crecimiento económico y parece razonable pensar que dicho conocimiento acumulado ayudará a utilizar los diferentes recursos de forma más eficiente (Roca *et al.*, 2003). Sin embargo, el progreso tecnológico no implica necesariamente una reducción directa de la IE, porque muchas veces la innovación incurre en un mayor CE y también por el «efecto rebote» (Schipper *et al.* 2000; Carpintero, 2003). Tras la introducción de un proceso innovador, el efecto rebote induce a un mayor CE por la sensación de riqueza que produce el coste energético ahorrado, que se utiliza para adquirir otros bienes

que requieren energía y porque el ahorro de energía reduce el precio de dicho servicio, lo que produce un incremento de la demanda del mismo.

Por otro lado, la sustitución de unas fuentes energéticas por otras, como la electricidad, con mejores características para ciertos usos —coste, disponibilidad, regulación y funcionalidad— favorece actividades de mayor valor añadido bruto (VAB). Esta mejor «calidad» representa la utilidad económica por valor calorífico de cada unidad de combustible² (Stern *et al.*, 2004); por ejemplo la electricidad utilizada por el ordenador genera un VAB mayor que otros procesos productivos y no tiene sustituto energético factible. Por eso Stern *et al.* afirma (como ya lo hizo Schurr en 1984) que la mayor parte de la reducción de la IE viene de la mejora de la calidad energética, lo cual no significa que se consuma menos energía, sino que ésta produce más VAB.

Una subida de precios energéticos promueve teóricamente el ahorro energético mediante la contracción del consumo, la sustitución de inputs energéticos y la introducción de avances tecnológicos hacia procesos menos intensivos en energía. En la práctica, se ha demostrado para España la independencia del CE ante variaciones de precios entre 1964 y 1990 (Cuerdo, 2000) y para Estados Unidos se llegó a la conclusión de que solamente una cuarta parte de la mejora de eficiencia energética entre 1973 y 1990 se produjo por el efecto de los precios altos, mientras que otra cuarta parte de la reducción fue motivada por la regulación del Gobierno sobre etiquetado energético (Newell *et al.*, 1999).

² Stern clasifica las energías de mayor a menor calidad: electricidad, gas, petróleo, carbón, madera y biocombustibles.

Los investigadores no acaban de demostrar si existe realmente esta relación de sustitución entre energía y trabajo o capital y aunque el efecto saturación contribuye a la disminución de la IE con una renta creciente, puesto que no existe tiempo material para consumir más energía en calefacción, pueden surgir nuevas demandas, por lo que podrían sucederse períodos de desmaterialización y rematerialización a lo largo del tiempo.

Por último, existen otro tipo de aspectos sociológicos y culturales que afectan a las preferencias de los individuos en cuanto a su CE. La concienciación respecto al ahorro energético está influida en parte por el grado en el que un país evoluciona desde los valores materialistas, en los que lo importante es la cantidad, a valores post-materialistas, donde prima la calidad (Pérez Arriaga *et al.*, 2005). Así, cuando se alcanza un determinado nivel de renta, cambian las preferencias de los consumidores y se puede decidir consumir más «calidad ambiental», aunque sea a costa de un consumo menor de otros bienes y servicios (Roca *et al.*, 2003).

En los últimos años se han publicado numerosos estudios encaminados a una mayor comprensión del vínculo entre el crecimiento económico y la demanda de energía por áreas geográficas (Sun, 2002), para comparar los sectores claves en Europa a través de modelos input-output (Alcántara *et al.*, 2004), para calcular las curvas que relacionan la IE con la renta per capita y por sectores (Medlock *et al.*, 2001) y para analizar cómo afecta el cambio estructural en la IE (Schäfer, 2005), por mencionar algunos de ellos.

Por otro lado, existen varios trabajos que analizan, de forma directa o indirecta,

la IE en España desde diferentes perspectivas: ecología industrial (Carpintero, 2003; Ramos-Martín, 2003), microeconómica (Aranda *et al.*, 2003), medioambiental (Roca *et al.*, 2003; Alcántara *et al.*, 2004), fiscal (Labandeira *et al.*, 2004), relaciones multivariantes de causalidad (Climent *et al.*, 2006), evolución industrial (Alcántara *et al.*, 2004; Cuervo, 2000) e IE regional (Ansuategi *et al.*, 2003).

Hasta donde el autor conoce, no se ha analizado de manera global por qué la IE en España está siguiendo una evolución diferente a la de otros países. El análisis de cómo el efecto estructural, la intensidad intrasectorial de los sectores económicos y el efecto del sector residencial ha influido en la IE de España y de la UE15 puede permitir identificar las claves que explican esta evolución desigual.

Para llevar a cabo este análisis, la literatura muestra que el método de descomposición de índices es la más utilizado y el que mejor se aproxima al objetivo de cuantificar los efectos que influyen en la evolución desigual del indicador en los países (véase Ang *et al.*, 2000 para una completa revisión de este método). Los análisis de descomposición se clasifican en los métodos de descomposición estructural, que utilizan los datos procedentes de las tablas input-output, y los métodos de descomposición basados en índices, que efectúan el análisis a partir de datos sectoriales. Dentro de este grupo hay una amplísima variedad de métodos, que se podrían agrupar en dos grupos principalmente, los métodos tradicionales —Laspeyres, Paasche, Marschall-Edgeworth, Fischer ideal y Stuvell— y los métodos Divisia-Törnqvist, Vartia (también llamado LMCDI) y Sato-Vartia.

3. IDENTIFICACIÓN DEL MODELO DE DESAGREGACIÓN

El modelo de desagregación de índices permite analizar la variación de la IE e identificar cual ha sido la aportación de los cambios estructurales (D_{str}), de los cambios tecnológicos y mejora de eficiencia de los sectores productivos (D_{int}) y del sector residencial (D_{resid}). En este estudio se introduce esta última variable para cubrir la totalidad del consumo energético final (en general los estudios no incluyen el sector residencial, a pesar de que este supone entre el 15 y el 30% del consumo final). En este punto es conveniente aclarar que la agregación de las ramas económicas en la contabilidad nacional provoca que los cambios intrasectoriales se confundan como mejoras de eficiencia estructurales de los procesos productivos incluidos en cada rama.

El método de Laspeyres es el que más se ha utilizado en la descomposición de índices de IE y además sirve de base para otros métodos (Fischer, Stuvell). Proviene del índice de Laspeyres de precios y cantidades utilizado en economía, mediante el que se mantiene constante una variable en el año base y se analiza el comportamiento de la otra variable a lo largo del tiempo. El principal inconveniente de este método es que deja una parte de la variación de la IE sin explicar y tiende a infraestimar los efectos tecnológico y estructural. Para conseguir una descomposición perfecta (sin residuo), los investigadores han recurrido a otros índices como el Fischer o Stuvell (véase Liu *et al.*, 2003) aunque tienen el inconveniente de que su aplicación para más de dos factores se vuelve muy compleja y poco operativa (Ang *et al.*, 2003).

Los métodos de descomposición paramétrica Divisia han adquirido mayor acepta-

ción en los últimos años, ya que aportan una descomposición con un menor residuo en el método Törnqvist y una descomposición perfecta en el método de media logarítmica Sato-Vartia y LMCDI. Dentro de esto dos últimos, el método LMCDI, tal y como lo describe el profesor Ang (Ang *et al.*, 2003; Ang, 2005), tiene además de su fundamento teórico varias ventajas prácticas para su aplicación: los resultados del cálculo multiplicativo tienen la propiedad aditiva por la que $\ln(D_{tot}) = \ln(D_{x1}) + \ln(D_{x2}) + \dots + \ln(D_{xn})$ y existe una relación sencilla entre la descomposición aditiva y multiplicativa por lo que $\Delta IE_{tot}/\ln(D_{tot}) = \Delta IE_{xk}/\ln(D_{xk})$ para todo k , lo cual convierte en innecesario realizar la descomposición en los dos métodos. Además, los resultados del método LMCDI son consistentes en agregación (a diferencia del método Sato-Vartia), lo cual significa que los resultados a nivel de subgrupo pueden ser agregados para dar el efecto correspondiente a nivel de grupo. Por último, es un método sencillo de aplicación y se pueden incluir con facilidad más de dos factores siempre que estén correctamente definidos en la función principal.

Por todos estos motivos se elige el método LMCDI (véase Anexo I para una descripción de su formulación) para su aplicación a la evolución de la IE en España en el período 1980-2004. Después se aplicará este modelo a la UE15 con el objetivo de identificar las principales diferencias con respecto al caso español.

4. ANÁLISIS DE LA DESAGREGACIÓN DE LA INTENSIDAD ENERGÉTICA

Antes de mostrar los resultados del modelo de desagregación es conveniente realizar una serie de matizaciones so-

bre el cálculo de la IE. En primer lugar, en este trabajo se han utilizado las cifras de PIB en euros constantes con base 1995 para que la inflación no altere los resultados. Sin embargo, cuando se comparan países con distinto poder adquisitivo, sería adecuado utilizar el indicador ajustado a la paridad de poder de compra (PPC), pero la OCDE (2004) publica las cifras de PPC para los sectores consumidores y no para los sectores productores, por lo que no se puede ajustar los valores añadidos brutos sectoriales. En la comparación de la IE agregada ajustada a la PPC, las distancias entre los países se acortan y los países convergen hacia niveles similares. En segundo lugar, se incluye en el análisis el sector energía que consume energía primaria para producir energía secundaria (productos petrolíferos y electricidad principalmente). Se debe tener en cuenta que, a veces, las mejoras de eficiencia de algún sector se deben a la sustitución de su consumo final de carbón por electricidad por ejemplo, de manera que los consumos de transformación no se reflejan como energía consumida por el sector y arrojan ratios más favorables. Por último, cualquier estudio comparativo debe analizar no sólo las variaciones relativas al PIB, sino también las diferencias en términos absolutos y per capita (pc). Así, se da la paradoja de que España, que ocupa unos de los lugares más bajos en la lista de CE pc, tiene una IE superior a la media, lo cual se explica porque la diferencia entre la renta pc de la media europea y los españoles es superior a la diferencia en el CE pc.

En el gráfico n.º 2 se muestran los resultados de este ejercicio de desagregación para el período 1980-2004 y en el gráfico n.º 3 para el período 1990-2004, especial-

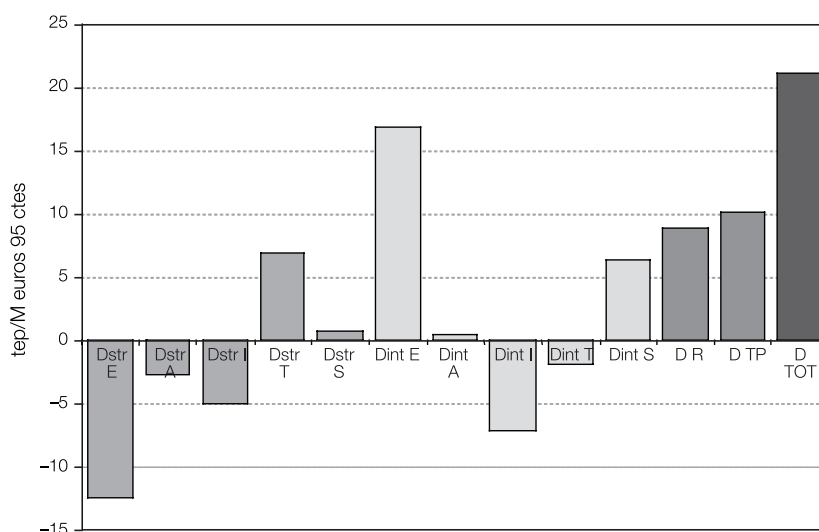
mente significativo por ser el período de referencia del Protocolo de Kyoto. La información contenida en la base de datos utilizada es fruto de una compleja selección y armonización de los datos disponibles (a partir de los datos suministrados por el IDAE, 2006; IEA, 2006; EUROSTAT, 2006b) así como a la subsanación de las lagunas existentes en las fuentes originales (Anexo II), lo que permite obtener finalmente una perspectiva comparada de la IE para el período 1980-2004. Los resultados se muestran siguiendo el método aditivo, por lo que la variación de la IE (D_{tot}) es el resultado de sumar los efectos estructurales (D_{str}) e intrasectoriales (D_{int}) de los sectores y el efecto residencial y del transporte privado.

Por la lectura de los resultados se puede responder a la pregunta *¿cómo afectan los cambios estructurales a la intensidad energética en España?* diciendo que si analizamos el período total (1980-2004) los cambios estructurales reducen la IE total en 12,6 tep/M€ por la disminución del peso de la energía, agricultura e industria en la economía. Sin embargo, para el período 1990-2004, este efecto apenas influye en la IE, así que los principales cambios se producen en la década de los ochenta. El transporte aumenta significativamente la IE total por su efecto estructural (6,8 tep/M€) derivado del incremento de actividad que se produce con la entrada en la UE y la globalización de los mercados.

Por lo que se refiere al efecto intrasectorial, incrementa la IE total en 14,7 tep/M€ entre 1980 y 2004, pero es sobre todo entre 1990 y 2004 cuando su influencia es mayor (71% del incremento total). Por sectores, la industria reduce en 7 tep/M€ la IE total entre 1980 y 2004 y lo hace sobre todo en la década de los ochenta como

Gráfico n.º 2

Desagregación de la intensidad energética en España (1980-2004)



Fuente: Elaboración propia.

Nota: D_{tot}: Variación IE; D_{str}: Efecto estructural; D_{int}: Efecto intrasectorial; E: Energía; A: Agricultura; I: Industria; T: Transporte; S: Servicios; D R: Efecto de los hogares; D TP: Efecto transporte privado.

consecuencia de la reconversión industrial y la disminución o cierre de las actividades industriales más intensivas en energía. Sin embargo, el crecimiento de la IE en este sector a partir de 1990 empeora los resultados y es la principal diferencia con la UE15.

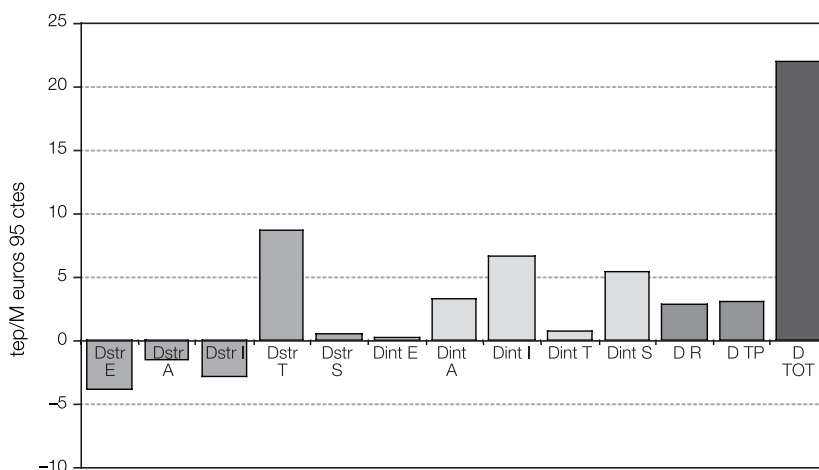
El efecto intrasectorial de los servicios contribuye con el 30% del incremento de la IE total entre 1980 y 2004, y este crecimiento se produce sobre todo entre 1990 y 2004 y se debe a las mayores necesidades energéticas, en cierta medida ligadas a la mayor utilización del aire acondicionado, de los equipos ofimáticos y de los equipos

electrónicos, condicionado por el fuerte desarrollo de la actividad turística, que es una actividad más intensiva en energía que otras actividades terciarias.

Finalmente el sector residencial y el transporte privado tienen una contribución significativa en la marcha del indicador. Sólo Schäfer (2005) ha incluido el sector residencial en el análisis de la IE y, además, ésta es la primera vez que se incluye el transporte privado. Esta inclusión es muy importante puesto que estos dos sectores tienen una influencia muy significativa sobre el consumo energético de los países y son responsables de buena parte del creci-

Gráfico n.º 3

Desagregación de la intensidad energética en España (1990-2004)



Fuente: Elaboración propia.

Nota: véase nota del gráfico n.º 2.

miento de las emisiones en España. Estos sectores aportan 9 y 10 tep/M€ al crecimiento de la IE total entre 1980 y 2004 y su mayor contribución se produce en la década de los 80.

Como se decía al inicio, la siguiente pregunta que surge es *¿por qué la intensidad energética en España está creciendo mientras que en el resto de países europeos está reduciéndose?* Concretamente en España la IE ha aumentado un 9,6% entre 1990 y 2004 mientras que en la UE15 se ha reducido en un 10,8% entre 1991 y 2004 (no se publican sus datos de PIB para 1990, véase Anexo II).

Como se puede apreciar en el gráfico n.º 4, sólo la evolución del efecto estructu-

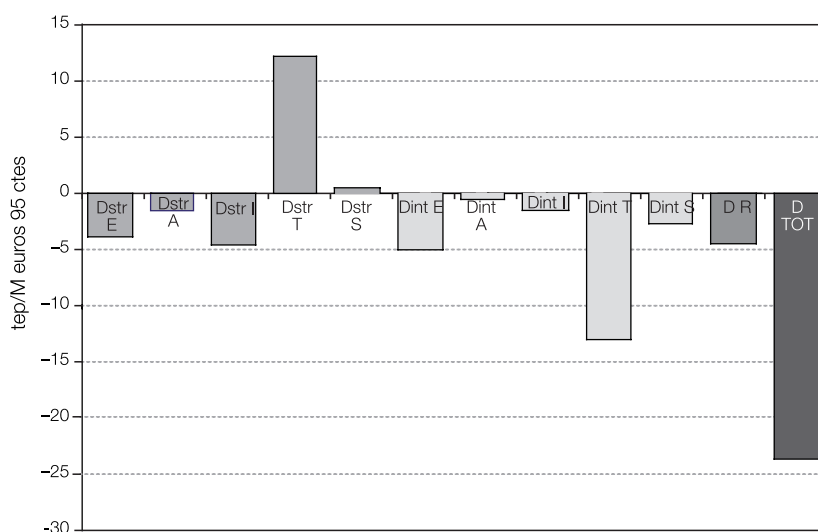
ral del transporte es similar a la de España, y eso que como se explica en el Anexo II, los ratios no son estrictamente comparables. Por otro lado, la mejora de la intensidad intrasectorial en la UE-15 es tan fuerte en el transporte, que anula el incremento estructural.

La principal diferencia entre España y la UE15 se encuentra en el efecto intrasectorial europea que reduce la IE total en 23 tep/M€, sobre todo en el transporte, como se ha mencionado, pero también en el sector energía.

Otra diferencia se encuentra en el sector residencial español, que como hemos visto aumenta su IE en un proceso de convergencia hacia niveles europeos de equi-

Gráfico n.º 4

Desagregación de la intensidad energética en la UE15 (1991-2004)



Fuente: Elaboración propia.

Nota: véase nota gráfico n.º 2.

pamiento y renta per cápita, mientras que en Europa son más fuertes las mejoras de eficiencia, sobre todo en calefacción, tal y como sucede en el sector servicios.

Mediante esta desagregación de la intensidad sectorial por sectores y por efectos, se ha podido verificar que para la UE15 la reducción de la IE muestra signos de encaminarse hacia un modelo energético más eficiente, puesto que relativamente consigue crecer con menos energía e incluso se está produciendo una contención de las emisiones. Sin embargo, la evolución en el caso español muestra un aumento de la intensidad energética, que da lugar al crecimiento de las emisiones.

Para completar este análisis se muestran los niveles de intensidad energética de España y la UE15 en el cuadro n.º 1. Se debe tener en cuenta que las variaciones de intensidad se han trasladado a la IE total en función del peso de cada sector sobre el consumo energético y PIB.

En España, la IE de la energía es más alta y la mezcla de tecnologías de generación eléctrica ha tenido una influencia muy importante en el indicador, como se comentará en el siguiente apartado. La industria española aumenta su IE, alejándose aún más de los niveles europeos, y para el transporte la cifra comparable con la de la UE15 es en 2004 un 44% superior al dato

Cuadro n.º 1
Comparación de la intensidad energética en España y en la UE15
 (tep/M€ cte 95)

	España			UE15		
	1990	2004	Var (%)	1990	2004	Var (%)
Energía	1.923	1.921	-0,1	1.967	1.815	-7,7
Agricultura	87	161	84,2	147	125	-14,9
Industria	179	201	12,8	153	146	-4,1
Transporte	785	795	1,3	696	521	-25,1
Terciario	16	25	57,0	31	27	-14,3
Residencial	25	27	11,1	41	37	-11,0
Transporte privado	20	23	14,5			
Total	228	250	9,6	219	196	-10,8

Fuente: Elaboración propia.

Nota: La IE de los sectores residencial y transporte privado para España se obtiene dividiendo su consumo energético por el PIB total. Los datos de la UE15 muestran unos ratios sobrevalorados para los servicios por no incluir la rama de Comunicaciones. El transporte incluye en su VAB esta rama y en el consumo energético el correspondiente al transporte privado.

européico. Sólo los servicios y el residencial en España tienen una IE más baja que en la UE15, pero muestran una clara convergencia hacia esos niveles.

A modo de conclusión, la IE total entre 1990 y 2004 en España crece en casi todos los sectores mientras que en la UE15 sucede lo contrario. Por sectores el transporte (tanto de mercancías como privado), los hogares y los servicios son responsables de la mayor parte del incremento.

géticos, la disponibilidad de recursos energéticos para la generación de electricidad, las diferentes estructuras económicas, la regulación de los mercados energéticos, el grado de desarrollo económico y social, las condiciones climáticas, etc. Ante la falta de estadísticas fiables y homogéneas para estos factores, se analiza a continuación algunos de los aspectos más significativos que influyen en los sectores, con el objetivo de complementar el análisis de la IE en España.

5. EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES

En la función explicativa de la intensidad energética no se ha podido incluir todos los factores que tienen una incidencia en la IE como pueden ser los precios ener-

a) *Energía*

El sector energético es el más intensivo en energía, puesto que al transformar energía primaria (petróleo, carbón, gas, etc) en energía final (electricidad y productos pe-

Cuadro n.º 2
Generación de electricidad en España y en la UE15

	UE15		España		Eficiencia <i>output/input</i>	Emisiones kg CO ₂ por kWh
	1990	2004	1990	2004		
Carbón	37,4%	26,9%	40,1%	29,0%	0,35	0,9
Fuel	9,0%	4,3%	5,7%	8,6%	0,4	0,36
Gas	7,0%	20,7%	1,0%	20,0%	0,56	0,7
Nuclear	33,6%	32,5%	35,9%	23,0%	0,33	0
Hidrógeno	12,2%	10,2%	16,8%	11,4%	1	0
Renovable	0,2%	2,4%	0,0%	5,6%	1	0
Biomasa	0,7%	3,1%	0,4%	2,4%	1	0

Fuente: IEA (2006).

Nota: Los valores de eficiencia de las tecnologías son indicativos, según el modelo de la IEA

trolíferos principalmente) se producen unos consumos y unas pérdidas de transformación. La mezcla de tecnologías en la generación de electricidad tiene un efecto muy importante en la eficiencia de cualquier país, puesto que se necesitan menos tep de gas para producir electricidad que de carbón (cuadro n.º 2).

La demanda de electricidad ha crecido un 83% entre 1990 y 2004 en España, muy superior al incremento del 30% en la UE15. Para cubrir esta demanda se tuvo que recurrir en primer lugar al carbón, y a partir de 2000 a las renovables y al gas, lo cual tiene una incidencia neutral en el indicador de IE, como se ha visto en la tabla n.º 1. Sin embargo tiene una enorme influencia en las emisiones, puesto que en 1990 el 53% de la generación no las producía y en 2004 ese porcentaje se redujo al 42%.

Para mejorar la eficiencia en este sector, y reducir las emisiones, se debería producir más con gas y renovables en lugar de

carbón, tal y como se deduce de el cuadro n.º 2. En el caso de las renovables, la regulación española incentiva su utilización con un sistema de primas y la obligación de compra de toda su producción por parte del distribuidor de electricidad. Sin embargo, una mayor penetración del gas en el mercado mayorista dependerá de sus costes marginales, por ahora superiores a los del carbón, y desde 2005, del coste de los derechos de emisión, que no ha sido lo suficientemente alto como para compensar la diferencia de coste de la generación con carbón.

b) *Industria*

Ha quedado demostrado que la IE industrial ha jugado un papel clave en la contención de la IE total en la década de los 80, pero aumenta a partir de 1990, lo cual acrecienta las diferencias con la UE15 (201 tep/M€ en España frente a 146 tep/M€ en 2004).

Una de las razones de esta evolución es que las actividades industriales más intensivas en energía han cobrado mucho protagonismo en los últimos años en España a diferencia de otros países: la construcción (incluyendo aquí la rama de minerales no metálicos) y la siderurgia y metalurgia. En España estos sectores aportan el 13% del VAB y consumen el 34% del CE, mientras que en la UE15 estos sectores tienen una menor importancia en la economía, con un 9% del VAB y un 6% del CE. Estos datos indican que en Europa se ha evolucionado hacia una producción económica en actividades de mayor valor añadido (lo que podría deberse a la deslocalización de actividades intensivas en energía) y, por otro lado, que la fuerte actividad constructora de los últimos años en España ha tenido una repercusión importante en el CE de estos sectores.

No obstante, en España existe todavía potencial de reducción de la IE industrial (Aranda *et al.*, 2003) pero el efecto rebote ha hecho que los ahorros producidos por las mejoras de eficiencia y los bajos precios de la energía (sobre todo de la electricidad) se destinen a mejorar la calidad del producto, lo que conlleva un incremento del CE. En este sentido, resulta destacable cómo la regulación del sector eléctrico produce efectos perniciosos, ya que los grandes consumidores industriales disfrutan de unas tarifas muy reducidas y alejadas del precio del mercado, lo cual fomenta su competitividad internacional, pero al mismo tiempo, induce a un círculo vicioso del consumo energético.

Por último, la fuerte penetración del gas y la electricidad en la industria (70% de los consumos) ha tenido un efecto muy positivo en la IE final del sector, ya que la sustitución del carbón por el gas y la electri-

cidad significa que la eficiencia energética final pasa del 36% al 56% y 100% respectivamente, como se refleja en la tabla n.º 2, pero esta mejora podría producirse a costa del empeoramiento de la IE del sector eléctrico, que tiene que producir esa electricidad a partir de las energías disponibles.

c) *Transporte*

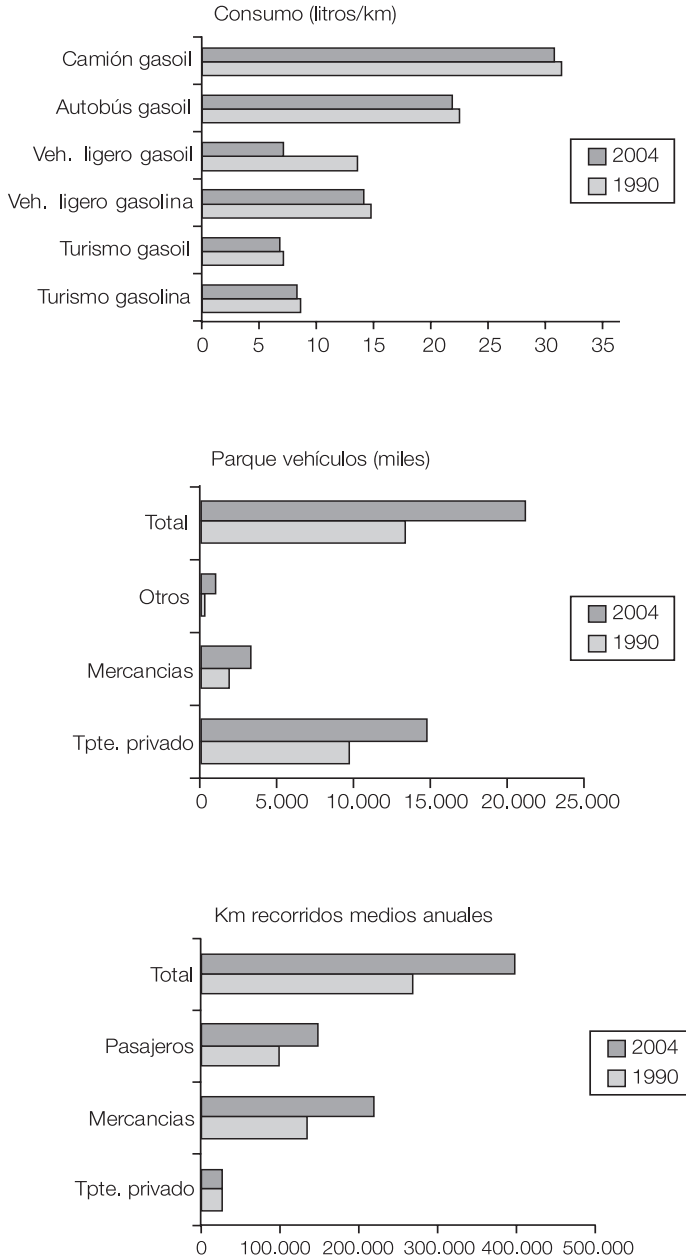
El transporte por carretera supone un 80% de los consumos del sector, y sus mejoras de eficiencia no han conseguido contener el crecimiento provocado por el aumento de su actividad, que entre 1990 y 2004 ha provocado un 64% más de consumo de energía.

Por lo que se refiere al transporte de mercancías, el fuerte crecimiento de la actividad comercial con Europa supone un incremento del 60% de los kilómetros recorridos entre 1990 y 2004, que se deriva de una mayor integración de los mercados y la globalización del consumo, y que supera las mejoras de eficiencia que se han conseguido en estos años. Una de las diferencias con Europa es que existe una mayor fragmentación de empresas transportistas y de pasajeros en España, lo cual puede explicar una parte de las diferencias y deja cierto margen para futuras mejoras de eficiencia.

Otro aspecto que podría influir en el indicador es la larga distancia de recorrido para acceder a mercados europeos, como también sucede en otros países periféricos y la ubicación geográfica en el eje norte-sur de transporte de mercancías, que convierte a nuestro país en lugar de paso, por lo que se consume energía en España pero se genera VAB en otros países (esta característica sucede también en otros países como Francia).

Gráfico n.º 5

Transporte de mercancías, pasajeros y privado



Fuente: IDAE (2006).

Por lo que se refiere al transporte residencial, el consumo de energía no ha parado de crecer (un 57% en el período analizado), debido principalmente al aumento del 54% en la propiedad de vehículos, por el incremento de la renta per cápita. En otros países europeos se empiezan a apreciar signos de saturación.

El incremento de la movilidad se produce por el aumento de la renta per capita y, como hay más vehículos por habitantes, los vehículos tienen una baja ocupación. La mayor movilidad se ha visto parcialmente compensada por las mejoras de eficiencia de los vehículos, aunque al reducir el coste por km, inducen por el efecto rebote a un mayor CE. Además, el consumo se ha visto acrecentado por los bajos precios de los combustibles, que no han incentivado comportamientos eficientes, ni la racionalidad en el uso de los vehículos.

En España, además de la convergencia con los niveles europeos de transporte en el período analizado, se da la particularidad de que se produce un aumento del transporte vacacional y que el turismo tiene una fuerte repercusión en los consumos totales.

En definitiva, la IE del transporte privado ha crecido un 15% en el período analizado y no existen todavía indicios de que esta tendencia se modere o se llegue a un nivel de saturación. Por ello, el transporte privado se encuentra en una contradicción permanente en una sociedad que demanda mayor movimiento pero que soporta peor sus efectos negativos.

d) *Terciario*

La IE del sector servicios ha crecido un 57% desde 1990, situándose en 2004 muy

cercana a la media europea, que presenta sin embargo una reducción del 14%.

Una de las principales diferencias es que la contribución al PIB de este sector es más baja que en otros países (58% frente al 62% en la UE 15) aunque también el CE es reducido por las menores necesidades de calefacción (al igual que en otros países mediterráneos). Pero así como en los países del norte y centroeuropeos se ha podido aumentar la eficiencia de la calefacción, en los países mediterráneos la capacidad de mejora es más reducida por su limitado uso, debido al clima más cálido y a que existe un mayor potencial de crecimiento por el proceso de convergencia con Europa que conlleva mayores necesidades de climatización.

Por otro lado, la fuerte penetración del consumo de electricidad en todos los países se explica por el crecimiento de la actividad y la penetración de las tecnologías de la información. En países como España donde la entrada del gas ha sido tardía, la electricidad se utiliza también para calefacción, lo cual unido a los consumos en climatización, aparatos eléctricos e iluminación, hace que en torno al 65% de la demanda de los servicios se cubra con esta fuente energética.

Finalmente, aunque las oficinas han aumentado considerablemente su CE en los últimos años, el sector turístico contribuye especialmente al incremento de la IE sectorial, ya que las actividades de hostelería y restauración son más intensivas en energía y además el modelo de negocio turístico de baja rentabilidad unitaria genera un VAB relativamente menor que el que se produce en otras actividades terciarias, lo cual constituye una de las principales diferencias con los países del centro y norte de Europa.

e) *Residencial*

Los factores que más impulsan el crecimiento de la demanda energética de los hogares en España son principalmente el incremento de la renta per capita y el mayor número de viviendas y, en menor medida, la propiedad de la vivienda, el nivel de educación y la edad de sus ocupantes. La IE de este sector ha aumentado, frente a descensos en Europa.

La calefacción constituye en casi todos los países el principal CE de este sector (27% en la UE15 y 15% en España). Los factores que influyen en su eficiencia son: el sistema utilizado, la antigüedad del edificio y del sistema, el combustible utilizado, el tamaño de la vivienda, el número de ocupantes y el aislamiento del edificio. La falta de datos impide analizar la evolución de la eficiencia de la calefacción en España, pero sí se puede señalar a partir de la información censal del INE que las necesidades de calefacción han aumentado desde la década de los 70 un 12% por el incremento de los m² por persona, debido a la construcción de casi 9 millones de viviendas y al descenso del 22% de las personas por hogar, que ha sido compensado por el mantenimiento de la superficie media de las viviendas. Pero lo más destacable de este uso energético en España es que un 15% de las viviendas no dispone de calefacción y un 38% utiliza esporádicamente calefactores (INE, 2002), por lo que el potencial de sustitución y mejora de los sistemas de calefacción es limitado. Por otro lado, la menor necesidad de calefacción se está compensando con un mayor uso de los aires acondicionados.

El Gobierno español ha aprobado un nuevo Código Técnico de Edificación que afecta a las instalaciones de calefacción,

agua caliente sanitaria e iluminación (76% del CE de los hogares) donde se prevén ahorros del 21-37% sólo en sistemas de calefacción. Pero la aprobación tardía de esta normativa ha significado la «pérdida de una oportunidad de oro», ya que en los últimos 6 años se han construido 4 millones de viviendas cuyos ahorros energéticos hubiesen durado toda la vida útil de las viviendas. En otros países esta normativa se aprobó hace varios años y se ha podido mejorar la eficiencia de la nueva construcción.

Por lo que se refiere al equipamiento doméstico, la convergencia en la posesión de electrodomésticos en España influye en el indicador y está motivado por el aumento de los ingresos por hogar, unos precios reducidos de la energía, un mayor acceso a equipos electrónicos y de comunicación, la reducción del ciclo de vida de los productos y las preferencias y costumbres de los españoles.

Por último, los precios de la energía han tenido también su repercusión en el CE de las familias españolas. Según la *Encuesta de presupuestos familiares* de EUROSTAT (2006a) se destina un 2,9% del presupuesto familiar a las necesidades energéticas del hogar, inferior al 5,8% que se destina de media en la UE porque se consume menos energía y los precios son más bajos. En el caso de la electricidad, entre 1998 y 2004, la demanda ha crecido un 43% pero los españoles han reducido el gasto familiar en un 32%, lo cual desincentiva el ahorro energético. En los últimos años la situación económica favorable y unos precios de la electricidad que acumulan importantes reducciones han impulsado el consumo de electricidad y el crecimiento de la IE, lo que ha llevado a ciertos agentes sociales a hablar de cierto «derroche» en el consumo energético.

6. CONCLUSIONES

La comprensión del vínculo entre el crecimiento económico y el consumo energético en España es fundamental desde un punto de vista de política energética por sus implicaciones en la seguridad de suministro y en los objetivos medioambientales. En este trabajo se ha intentado identificar las claves que han marcado la tendencia del indicador en el pasado para comprender los mecanismos que afectarán a su evolución futura y se ha mostrado un método capaz de monitorizar su progresión. La utilización de este modelo ha permitido cuantificar los diferentes efectos y mostrar una respuesta coherente a la evolución del indicador.

La desagregación de la IE nos permite concluir que España tiene un comportamiento a nivel estructural similar al de la UE15, en el que el sector terciario y el transporte incrementan su peso sobre la economía a costa de la agricultura y la industria y estos cambios tienen su reflejo en las variaciones de la IE total. La principal razón que explica la evolución desigual del indicador de IE en España es que todos los sectores empeoran su eficiencia energética. Incluso la industria que consigue redu-

cir la IE total en el período, lo hace en menor medida que otros países. El factor que más contribuye al empeoramiento del indicador en España y en la UE15 es el efecto estructural del transporte, pero en Europa se logra compensar este efecto con mejoras de eficiencia, que en el caso español son insuficientes para compensar el aumento de la actividad. Por otro lado, en España el sector de servicios y residencial incrementan la IE total, frente a descensos generalizados en otros países, pero como tienen un valor de IE relativamente más bajo, afectan en menor medida al total.

El análisis de la evolución de los sectores ha permitido describir algunas claves diferenciales del comportamiento español. Para poder invertir la tendencia de la IE se debería, por un lado, promocionar una mayor participación de las renovables y el gas en la generación de electricidad y, por otro, racionalizar el uso del transporte, con una diversificación de modos de transporte en el caso de las mercancías y un incremento del transporte público en los particulares. Finalmente, se debe realizar un importante esfuerzo en mejorar la eficiencia de todos los sectores, en particular, la de la industria más intensiva, los servicios y el residencial.

ANEXO I

Método de desagregación de índices

A continuación se definen las variables del modelo de desagregación para el año t :

- E_t = Total consumo energético.
- $E_{i,t}$ = Consumo energético en el sector i .
- E_R = Consumo energético residencial.
- Y_t = PIB total.
- $Y_{i,t}$ = VAB del sector i .
- $S_{i,t}$ = participación sector i en PIB ($= Y_{i,t}/Y_t$).
- I_t = IE agregada ($= E_t/Y_t$).
- $I_{i,t}$ = IE de cada sector i ($= E_{i,t}/Y_{i,t}$).
- D_{tot} = Variación de la IE total
- D_{str} = Variación por efecto estructura.
- D_{int} = Variación por efecto intrasectorial.
- D_{resid} = Efecto residencial.
- D_{rsd} = Residuo.

La interpretación formal del modelo a aplicar¹ se representa en la siguiente formula, donde la IE (cociente entre energía (E_T) y Producto Interior Bruto (Y_T)) se descomponen en función de la eficiencia energética ($E_{i,t}/Y_{i,t}$) de los sectores i (agricultura, industria, servicios y transporte), la participación de cada sector en la economía ($Y_{i,t}/Y_T$) o, lo que es lo mismo, el efecto estructural ($S_{i,t}$) y, por último, el cambio de IE en el consumo residencial (E_R/Y_T), para lo que se considera todo el PIB de la economía, que es en definitiva generado por todo el sector residencial.

$$\frac{E_T}{Y_T} = \sum \frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \frac{Y_{i,t}}{Y_T} + \frac{E_R}{Y_T} \quad (1)$$

Si aplicamos la derivada a los dos lados de la ecuación, se obtiene:

$$d \frac{E_t}{Y_t} = \sum d \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right) \frac{Y_{i,t}}{Y_T} + \sum \frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} d \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right) + d \left(\frac{E_R}{Y_T} \right)$$

¹ El planteamiento del modelo parte del modelo propuesto por Schäfer (2005) y el método LMCDI introducido por Ang *et al.* (2003).

Ahora, si dividimos la parte izquierda de la ecuación por E_T/Y_T y multiplicamos por Y_T/E_T la parte derecha de la ecuación y además multiplicamos y dividimos estos mismos factores por $E_{i,t}/Y_{i,t}$, $Y_{i,t}/Y_T$ y E_R/Y_T se obtiene:

$$\frac{d \frac{E_t}{Y_t}}{\frac{E_T}{Y_T}} = \sum_i \frac{d \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right) \frac{Y_{i,t}}{Y_T} \frac{E_{i,t}}{E_T} \frac{Y_T}{E_T}}{\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}}} + \sum_i \frac{d \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right) \frac{Y_{i,t}}{Y_T} \frac{E_{i,t}}{E_T} \frac{Y_T}{E_T}}{\frac{Y_{i,t}}{Y_T}} + \sum_i \frac{d \left(\frac{E_R}{Y_T} \right) \frac{E_R}{Y_T} \frac{Y_T}{E_T}}{\frac{E_R}{Y_T}}$$

Eliminando todos los elementos posibles llegamos a:

$$\frac{d \frac{E_t}{Y_t}}{\frac{E_T}{Y_T}} = \frac{\sum_i d \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right) \left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)} + \frac{\sum_i \frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} d \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right) \left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)} + \frac{d \left(\frac{E_R}{Y_T} \right) \left(\frac{E_R}{E_T} \right)}{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)}$$

Teniendo en cuenta que: $d \log x = \frac{1}{x} dx = \frac{dx}{x}$ y que $a \log x = \log x^a$.

$$d \log \frac{E_t}{Y_t} = d \left[\sum_i \log \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} + \sum_i \log \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} + \sum_i \log \left(\frac{E_R}{Y_T} \right)^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)} \right] \quad (2)$$

Si calculamos los incrementos de esta función,

$$\Delta \log \frac{E_t}{Y_t} = \sum_i \Delta \log \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} + \sum_i \Delta \log \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} + \sum_i \Delta \log \left(\frac{E_R}{Y_T} \right)^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)} \quad (3)$$

e integramos la parte izquierda de la ecuación,

$$\int_0^T \log \frac{E_t}{Y_t} = \log \left(\frac{E_T}{Y_T} \right) - \log \left(\frac{E_T}{Y_T} \right)_0 = \log \left(\frac{E_T}{Y_T} \right)_T - \log \left(\frac{E_T}{Y_T} \right)_0$$

Si repetimos las mismas operaciones para la parte derecha de la ecuación (3):

$$\begin{aligned} & \sum_i \left[\log \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} - \log \left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} \right] + \sum_i \left[\log \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} - \log \left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)} \right] + \\ & \sum_i \left[\log \left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)} - \log \left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)} \right] = \log \prod_i \frac{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}}{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}} \log \prod_i \frac{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}}{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}} \log \prod_i \frac{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)}}{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)}} \end{aligned}$$

para luego exponenciar ambos lados de la ecuación:

$$\exp \left[\log \left(\frac{E_T}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_T}{E_T} \right)} - \log \left(\frac{E_T}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_T}{E_T} \right)} \right] = \exp \left[\log \prod_i \frac{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}}{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}} \prod_i \frac{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}}{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}} \prod_i \frac{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)}}{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)}} \right]$$

Por lo que la ecuación final de este modelo es:

$$\exp \left(\frac{E_T}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_T}{E_T} \right)} = \prod_i \frac{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}}{\left(\frac{E_{i,t}}{Y_{i,t}} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}} \prod_i \frac{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}}{\left(\frac{Y_{i,t}}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_{i,t}}{E_T} \right)}} \prod_i \frac{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_T^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)}}{\left(\frac{E_R}{Y_T} \right)_0^{\left(\frac{E_R}{E_T} \right)}} \quad (4)$$

A partir de esta ecuación final se obtienen los tres efectos definidos inicialmente:

$$\begin{aligned} D_{str} &= \exp \left[\sum_i W'_i \ln(S_{i,T} / S_{i,0}) \right] & D_{int} &= \exp \left[\sum_i W'_i \ln(I_{i,T} / I_{i,0}) \right] \\ D_{resid} &= \exp \left[\sum_i W'_i \ln(E_{R,T} / Y_T) / (E_{T,0} / Y_0) \right] \end{aligned}$$

Como no se puede obtener información de estas variables a nivel empírico de forma continua en el tiempo, se debe estimar un valor entre el momento 0 y T. Schäfer (2005) calcula este valor como la media aritmética de la proporción del consumo energético sobre el total de los dos períodos ($1/2 * (E_{i,0}/E_0 - E_{i,t}/E_T) = W'_i$), mientras que Ang *et al.* utiliza la media logarítmica del cociente entre la energía sectorial por el PIB total y las intensidades totales (Ang *et al.*, 2003):

$$W'_i = \frac{L(E_{iT}/Y_T, E_{i,0}/Y_0)}{L(E_T/Y_T, E_0/Y_0)}$$

siendo la media logarítmica de dos números positivos x e y definida como: $L(x,y) = (y - x) / \ln(y / x)$. Utilizamos la aproximación introducida por Ang porque cumple las propiedades antes citadas. Así, la multiplicación de los tres efectos, tal y como se ha definido, es igual a la variación total de la IE: $D_{tot} \cong D_{str} * D_{int} * D_{resid}$.

ANEXO II

Descripción de los datos utilizados

Los datos de VAB (a precios constantes con base 1995) son publicados por EUROSTAT como NACE 6 y han sido complementados con la NACE 31. Para España se utilizan las estadísticas del IDAE que vienen del INE.

Los datos de consumo energético provienen de los *Balances Energéticos de la IEA* (2005), pero siguiendo la metodología del IDAE se excluyen los consumos no energéticos, por ejemplo, la industria petroquímica. Para el transporte sólo se dispone de la división del CE del transporte privado y de mercancías y viajeros para España (IDAE, 2007), por lo que a efectos comparativos se utilizará un ratio sobrevalorado entre la energía total. Otros investigadores consideran el transporte como un servicio (Schäfer, 2005) y los organismos utilizan el PIB total (IDAE, 2005) para calcular su IE, pero ambos métodos pueden inducir a malas interpretaciones. Dentro del VAB del transporte EUROSTAT incluye para la UE15 el de las «Comunicaciones», por lo que el indicador está infravalorado.

Por último, siguiendo la metodología del IDAE y ADEME, se excluyen del análisis los usos no energéticos de la energía, por lo que además de no incluir el consumo no energético publicado por el IEA dentro de los consumos finales, en la «industria química» y en el «sector industria» se elimina la parte correspondiente a la elaboración de materias primas de la «industria petroquímica».

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCANTARA, V. y DURO, J.A. (2004): «Inequality of energy intensities across OECD countries: a note», *Energy Policy* n.º 32: 1257-1260.
- ALCANTARA, V. y PADILLA, E. (2002): *Nota metodológica sobre la determinación de sectores «clave» en el consumo de energía final: una primera aproximación al caso español*, Universidad Autónoma de Barcelona, Documentos de trabajo, <http://ideas.repec.org/p/uab/wprdea/wp0205-cast.html>, (11/4/2006).
- ANG, B. W. y ZHANG, F. Q (2000): «A survey of index decomposition analysis in energy and environmental studies», *Energy* n.º 25: 1149-1176.
- ANG, B. W., LIU, F.L. y CHEW, E.P. (2003): «Perfect decomposition techniques in energy and environmental analysis», *Energy Policy* n.º 31: 1561-1566.
- ANG, B. W. (2005): «The LMDI approach to decomposition analysis: a practical guide», *Energy Policy* n.º 33: 867-871.
- ANSUATEGI, A. y ARTO, I. (2003): *La evolución de la intensidad energética de la industria vasca entre 1982 y 2001: un análisis de descomposición*, <http://econpapers.repec.org/>, (11/4/2006).
- ARANDA, A., SCARPELLINI, S. y FEIJOO, M. (2003): «Análisis de la Eficiencia energética en la industria española y su potencial de ahorro», *Economía Industrial* n.º 352: 11-24.
- ARROW, K., B. BOLIN, R. COSTANZA, P. DASGUPTA, C. FOLKE, C.S. HOLLING, B.O. JANSSEN, S. LEVIN, K.G., MALER, C. PERRINGS, D. PIMENTEL, (1995): «Economic Growth, Carrying Capacity, and the Environment», *Science* n.º 268: 520-521.
- BERNARDINI, O. y GALLI, R. (1993): «Dematerialization: long-term trends in the intensity of use of materials and energy», *Futures* May 1993: 431-448.
- CARPINTERO, O. (2003): «Los costes ambientales del sector servicios y la nueva economía: entre la desmaterialización y el «efecto rebote»», *Economía Industrial*, n.º 351: 59-76.
- CLEVELAND, C. y RUTH, M. (1999): «Indicators of dematerialization and the materials intensity of use», *Journal of Industrial Ecology*, n.º 2(3): 15-50.
- CLIMENT, F. y PARDO, E. (2006): «Decoupling factors on the energy-output linkage: the Spanish case», *Energy Policy*, In Press, Corrected Proof.
- CUERDO, M. (2000): «El papel de la demanda intermedia de energía en la industria española (1964-1990)», *Economía Industrial* n.º 331: 121.
- EUROSTAT (2006a): *Breakdown of final consumption expenditure of households by consumption purpose - COICOP 3-digit - Constant prices database*, <http://epp.eurostat.cec.eu.int>, (11/4/2006).
- EUROSTAT (2006b): *Breakdowns (main aggregates and employment by industry, investment by product and consumption by purpose) - Constant prices database*, <http://epp.eurostat.cec.eu.int>, (11/4/2006).
- IDAE (2005): *Boletín IDAE eficiencia energética y energías renovables n.º 7*, Septiembre 2005, IDAE, Madrid.
- IEA (2004): *30 years of Energy Use in IEA Countries*, IEA/OCDE, Paris.
- IEA (2005): *Energy balances of OECD countries*, IEA/OCDE, Paris.
- KUZNETS, S. (1955): «Economic growth and income inequality», *American Economic Review* n.º 45: 1-28.
- LABANDEIRA, X., LABEAGA, J. M. y RODRIGUEZ, M. (2004): «Microsimulating the effects of household energy price changes in Spain», *Fondazione Eni Enrico Mattei, Working Paper* n.º 161, <http://www.feem.it/feem/pub/publications/wpapers/default.htm>, (11/4/2006).
- LIU, F.L. y ANG, B.W. (2003): «Eight methods for decomposing the aggregate energy-intensity of industry», *Applied Energy* n.º 76: 15-23.
- MEADOWS, D.L., RANDERS, J. y BEHRENS, W. (1972): *The Limits of Growth*, Universe Press, Nueva York.
- MENDILUCE, M. (2006): «Cómo afectan los cambios estructurales a la intensidad energética en España», *Trabajo de Investigación Tutelada*, Universidad de Comillas, Madrid, julio 2006.
- MEDLOCK, K. y SOLIGO, R. (2001): «Economic Development and End-Use Energy Demand», *Energy Journal*, n.º 22 (2): 77-105.
- NEWELL, R.G, JAFFE, A. B. y STAVINS R.N (1999): «The induced innovation hypothesis and energy-saving technological change», *Quarterly Journal of Economics* n.º 114 (3): 941-975.
- OCDE (2004), *Purchasing power parities and real expenditures*, OCDE, Paris.
- PÉREZ-ARRIAGA, I., PARDO, M. y SANCHEZ DE TREMBLEQUE, L.J. (2005): *La gestión de la demanda de electricidad*, Laboratorio Fundación Alternativas, Madrid.
- RAMOS-MARTÍN, J. (2003) «Intensidad energética de la economía Española: una perspectiva integrada», *Economía Industrial*, n.º 351: 59-72.
- ROCA, J. Y PADILLA, E. (2003): «Emisiones atmosféricas y crecimiento económico en España. La

- curva de Kuznets ambiental y el Protocolo de Kyoto», *Economía Industrial* n.º 351: 73-86.
- SCHÄFER, A. (2005), «Structural change in energy use», *Energy Policy* n.º 33: 429-437.
- SCHIPPER, L. y GRUBB M. (2000): «On the rebound? Feedback between energy intensities and energy uses in IEA countries», *Energy Policy* n.º 28: 367-388.
- SCHURR, S.H (1984): «Energy Use, technological change and productive efficiency: an historical interpretation», *Annual Review Energy* n.º 9: 409-425.
- STERN, D. y CLEVELAND, C. (2004): «Energy and Economic Growth», Rensselaer Working papers in Economics, <http://ideas.repec.org/p/rpi/rpiw-pe/0410.html>, (11/4/2006).
- SUN, J.W. (2002): «The decrease in the difference of energy intensities between OECD countries from 1971 to 1998», *Energy Policy* n.º 30: 631-635.

AUTORES

ÁLVAREZ ETXEBERRIA, Igor. Profesor contratado permanente de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, y miembro de la Comisión Permanente del Departamento de Economía Financiera I de dicha universidad. Especialista y docente en Sistemas de Información Financiera y no Financiera. Participa en el Postgrado de Norma Internacional de Contabilidad en la Facultad de Sarriko, y en el Postgrado de Sistemas de Gestión Integrado de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa. Autor de libros y artículos en revistas especializadas sobre Contabilidad Social y Medioambiental, y en múltiples ponencias en congresos nacionales e internacionales. Participación en diversos proyectos de investigación financiados por el Gobierno Vasco, la Diputación Foral de Guipúzcoa, y la UPV-EHU. Miembro de la Junta de Gobierno del Colegio Vasco de Economistas, y ponente en cursos de formación para los colegiados. Miembro de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).

BEREZO DÍEZ, Jorge. Ingeniero Industrial por la UPV/EHU. Ha desarrollado su carrera en el mundo de la ingeniería como proyectista y director de diversos proyectos de edificación. Actualmente es técnico del Departamento de Innovación y Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia, donde asume la coordinación de la iniciativa Xertatu de promoción de la Responsabilidad Social de las Empresas en Bizkaia. Es Presidente de la asociación Oikocredit Euskadi para la promoción de la inversión responsable.

CABALEIRO CASAL, M.^a José. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Vigo y profesora titular de Universidad del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Vigo. Su actividad investigadora se centra en temas relacionados con las empresas de participación y la «economía social». Autora de diversos libros y artículos sobre esta línea de investigación, especialmente en las sociedades cooperativas. Ha obtenido el premio «Innovación Cooperativa», otorgado por el Consello Galego de Cooperativas en el año 2002, a su tesis doctoral. Ha formado parte de los equipos de trabajo que elaboraron el Libro Branco y el Plan Estratégico de Cooperativas de Galicia. Participó en varios proyectos de investigación relacionados con esta temática.

CHAMORRO GOMEZ, José Manuel. Profesor Titular de Fundamentos del Análisis Económico en la UPV/EHU y miembro del Instituto de Economía Pública. Premio Extraordinario de Doctorado por el Campo de las Ciencias Sociales (UPV/EHU, 1991). Su tarea docente e investigadora se ha centrado sobre todo en Macroeconomía y Finanzas. Ha publicado artículos en numerosas revistas especializadas de Economía. Así mismo, ha dirigido varias tesis doctorales y participado en numerosos proyectos de investigación, públicos y privados. Últimamente trabaja en la valoración de inversiones en el área de los recursos naturales y ambientales.

COOPER, Stuart. Profesor Titular en finanzas y contabilidad en la escuela de negocio de Aston. Graduado en la Universidad de Exeter con matrícula de honor en Economía y Estadística. En 2002 Master de Gestión en la Universidad de Aston. Sus publicaciones y campos de investigación son las áreas de la contabilidad social y ambiental.

CORDERO SANZ, Carlos. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM; Master Executive MBA Instituto de Empresa de Madrid; y Experto en Gestión de Proyectos de Desarrollo por la UNED y la Organización Estados Iberoamericanos. Director de la empresa SUSTENTIA especializada en temas relacionados con Transparencia, Anti-corrupción y Derecho de Acceso a la Información, consultoría estratégica y de gestión para ONG, responsabilidad social corporativa, Derechos Humanos y Cooperación al Desarrollo. Es profesor de estas materias en la UNED y Universidad de Cantabria y ponente en seminarios y congresos nacionales e internacionales. Entre otros proyectos, participa como director en los estudios sobre «La calidad información sobre RSC en las memorias sociales de las empresas que cotizan en el índice IBEX 35. A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado anteriormente puestos de responsabilidad en empresas nacionales y multinacionales que desarrollan actividades en otros ámbitos: Auditorías y Certificación y Telecomunicaciones

DE LA CUESTA GONZÁLEZ, Marta. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (CUNEF). Doctora en Ciencias Económicas por la UNED. Profesora titular de Economía Aplicada de la UNED. Vicerrectora de Planificación y Asuntos Económicos de la UNED. Coordinadora del postgrado oficial en Sostenibilidad y RSC de la UNED-Jaume I. Dirige e imparte docencia en varios cursos de postgrado.

Ha publicado varios artículos y trabajos sobre el sector bancario, el sector financiero y el desarrollo, las inversiones socialmente responsables y la responsabilidad social de la empresa. Miembro del consejo asesor del Foro de expertos de RSC. Ha sido vicepresidenta de Economistas sin Fronteras y promotora y vicepresidenta del observatorio de la RSC.

ECHANIZ BARRONDO, Arantza. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales (tema: liderazgo femenino). Profesora del departamento de Filosofía de la Universidad de Deusto. Tiene amplia experiencia docente en los campos de ética, liderazgo y comunicación. Miembro de la Comisión del Aula de Ética de la Universidad de Deusto. Ha publicado diversos artículos sobre liderazgo, liderazgo femenino y ética empresarial. Sus líneas de investigación actuales son: ética, responsabilidad social e inteligencia emocional.

GARAYAR ERRO, Ainhoa. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, es profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea. Ha participado en congresos nacionales e internacionales con trabajos de investigación en Contabilidad Social y Medioambiental, memorias de Sostenibilidad e Indicadores Sociales. Actualmente está desarrollando su tesis doctoral en el área de la responsabilidad social corporativa

GÓMEZ GERBOLES, Olga. Licenciada en Ciencias Económicas, especialidad Economía Regional. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UPV/EHU. Formación específica en Gestión de Tecnología e Innovación, Competitividad Empresarial y Desarrollo Regional, Formación de Equipos de Trabajo, Aprendizaje Organizativo e Inteligencia Emocional. Desde su incorporación al Cluster del Conocimiento en 1999 ha coordinado diferentes foros de intercambio de Conocimiento, Grupos de Trabajos y Proyectos en colaboración en áreas de conocimiento relacionadas con la innovación en gestión a través de las personas. Como fruto del trabajo realizado en dichos Foros, ha coordinado y participado en la elaboración y publicación de numerosos libros e informes:

GURREA IZA, Jone. Licenciada en Sociología por la Universidad del País Vasco (UPV). Ha realizado el doctorado en la UPV obteniendo el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) en Modelos y áreas de Investigación en ciencias sociales. Ha sido miembro del equipo de investigación sobre Responsabilidad Social Corporativa del departamento de Sociología II de la UPV. Es coautora junto a Alfonso Unceta del libro Responsabilidad Social Corporativa en las pymes de Bizkaia (2005). En la actualidad trabaja como técnica de igualdad en el Ayuntamiento de Elorrio,

LOZANO SOLER, Josep María. Profesor ordinario del Departamento de Ciencias Sociales y Doctor en Filosofía y Ciencias de la Educación (Universitat de Barcelona). Licenciado en Teología (Facultat de Teologia de Catalunya) y Licenciado en Filosofía y Letras. Universidad de Barcelona. Sus áreas de investigación son: responsabilidad social de la empresa, ética empresarial y valores y liderazgo en las organizaciones. Ha publicado cinco cuadernos y siete libros. Entre ellos, el libro «Danone en Ultzama» premiado con el Premio MSD a la investigación ética empresarial (2005); el libro «Ètica i empresa» recibió el Premio Joan

Sardà Dexeus 1998 al mejor libro de economía de la empresa. Director del Observatorio de los Fondos Éticos, Ecológicos y Solidarios en España. Es cofundador de Ética, Economía y Dirección (la rama española del European Business Ethics Network); miembro del consejo internacional de Ethical Perspectives y de Society and Business Review; y del patronato o del consejo asesor de diversas fundaciones y asociaciones. Fue el representante de ESADE en el consorcio de universidades europeas que creó la European Academy on Business in Society (EABiS). Ha sido miembro de la Comisión para el debate sobre los valores, creada por el Gobierno de la Generalitat de Catalunya, y es miembro del Foro de Expertos en RSE del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales español. Ha sido reconocido como *highly commended runner-up* en el Faculty Pioneer Award (2003), convocado por EABiS y el Aspen Institute (EE.UU.). Es profesor de ESADE desde 1986.

MARCUELLO SERVÓS, Carmen. Profesora Titular del Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad de Zaragoza. Responsable del grupo de investigación consolidado Grupo de Estudios Sociales y Económicos del Tercer Sector, reconocido por la Diputación General de Aragón y miembro del grupo de investigación internacional European Participation Network. Sus áreas de investigación son economía de las organizaciones no lucrativas, economía de la salud, capital social y responsabilidad social corporativa. Ha publicado diversos libros y artículos en revistas especializadas nacionales y extranjeras.

MELÉ, Doménec. Es profesor de Ética empresarial y titular de la cátedra Economía y Ética negocios en IESE Business School (Universidad de Navarra). Preside el simposio internacional bianual sobre ética, empresa y sociedad del IESE. Es doctor en Ingeniería industrial (Universidad Politécnica de Cataluña, 1974) y en Teología (Universidad de Navarra, 1983). Graduado en Ciencias Químicas (Universidad de Barcelona, 1978). Antes de recalar en IESE fue catedrático de tecnología química en la Universidad Politécnica de Valencia. En los últimos 20 años ha escrito extensamente e investigado en las áreas de ética empresarial y pensamiento social cristiano. Sus áreas de especialización incluyen la ética económica y empresarial, responsabilidad social corporativa, ética y espiritualidad cristiana en el directivo, ética en la cultura organizativa y filosofía de la empresa. Ha publicado más de 50 artículos en revistas y 12 libros de su especialidad. Miembro de la International Society of Business, Economics and Ethics (ISBEE); European Business Ethics Network (EBEN); Society for Business Ethics (SBE); Academy of Management (AOM), y de AEDOS (Asociación para el estudio de las enseñanzas sociales de la Iglesia).

MELLE HERNÁNDEZ, Mónica. Licenciada y doctora por la Facultad de Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), con Premio Extraordinario. Profesora titular de Economía Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UCM, de la que ha sido Vicedecana. I Premio Joven 98 de Economía por la Fundación General de la UCM. Ha realizado numerosos trabajos de investigación de I+D en las FUNCAS. Ha publicado diversos artículos en revistas especializadas como Papeles de Economía Española, Economía Industrial, etc. Ponente del Documento «Gobierno y responsabilidad social de la empresa» de AECA y miembro de la Comisión de expertos de RSC constituida por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Ha desempeñado diversos

puestos en la Administración como Vocal Asesora del Gabinete del Ministro de Administraciones Públicas, Subdirectora General del Ministerio de Administraciones Públicas, Asesora del Gabinete del Secretario de Estado de Universidades e Investigación y Vocal Asesora del Gabinete de la Ministra de Vivienda.

MENDILUCE VILLANUEVA, María. Licenciada en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad de Navarra y MBA por el Henley Management College del Reino Unido. Está realizando su tesis doctoral sobre la Intensidad Energética en España en la Universidad Pontificia de Comillas tras la obtención del Diploma de Estudios Avanzados acreditativo de la suficiencia investigadora. En la actualidad es asesora de desarrollo sostenible en la Oficina Económica de Presidencia de Gobierno. Previamente trabajó en el gabinete del consejero delegado de Iberdrola y en la Agencia Internacional de la Energía.

MONEVA ABADÍA, José Mariano. Profesor Titular de la Universidad de Zaragoza y Vicedecano de la Facultad de CC. Económicas y Empresariales, ha publicado numerosos artículos nacionales e internacionales en el campo de la contabilidad social y medioambiental, y sobre responsabilidad social corporativa. Dirige el proyecto de investigación SIRCARSO financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia. Coordinador de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de la AECA, Representante español en el Sustainability Working Party de la Federación Europea de Auditores (FEE) y Coordinador del grupo de trabajo sobre sostenibilidad del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE). Dirige la Comisión Técnica que evalúa los Premios a la Mejor Información de Sostenibilidad (AECA-ICJCE) y de los European Sustainability Reporting Awards (ESRA).

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, José Miguel. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, con premio extraordinario. Ha impartido docencia en la Universidad del País Vasco. Actualmente es Profesor Titular de Economía Financiera en la Universidad de Valladolid, de cuya Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ha sido Vicedecano y Decano durante largo tiempo. Ha participado en diversos proyectos de investigación y trabajos de consultoría, así como en múltiples congresos y jornadas científicas. Autor de una extensa lista de publicaciones en libros y revistas españolas e internacionales, sus principales líneas de investigación son la economía y regulación de las entidades financieras, el análisis de las decisiones financieras sobre la base de la economía industrial e institucional, y el gobierno de la empresa en relación con la responsabilidad social corporativa. Sobre esto último en el año 2003 publicó «El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo» (Ed. Akal). Ponente del Documento «Gobierno y responsabilidad social de la empresa», editado por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresa (AECA).

RODRÍGUEZ PARADA, Sonia Margarita. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra y Profesora Titular de Universidad del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Vigo. Su tesis doctoral recibe el Premio Club Gestión de Calidad al mejor trabajo de investigación sobre Gestión de Calidad Total. Ha sido profesora de la Universidad de Navarra y, desde 1994, es profesora de la Universidad de Vigo, donde imparte Matemática financiera, Cálculo actuarial y Gestión ban-

caria. Su línea de investigación se centra en el sector bancario, en temas relacionados con calidad, transparencia de las operaciones financieras, protección del cliente, banca alternativa y finanzas éticas. Es autora de publicaciones en revistas especializadas y libros monográficos sobre temas financieros.

SALAS FUMÁS, Vicente. Doctor en Administración de Empresas y Master of Science por la Universidad de Purdue; Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y MBA, por ESADE. Actualmente es catedrático de Organización de Empresas en la Universidad de Zaragoza, cargo que ocupó anteriormente en la Universidad Autónoma de Barcelona. Ha sido también investigador visitante en la Universidad de Stanford. Ha recibido el Premio Rey Jaime I de Economía, la Medalla al Mérito Profesional del Gobierno de Aragón y el Premio Juan Sardá de Economía. Actualmente es también consejero ejecutivo del Banco de España. Autor de numerosas publicaciones sobre análisis económico de las organizaciones, propiedad y gobierno de las empresas; creación de empresas e innovación; estudios empíricos sobre la empresa española; banca y empresas.

VALOR MARTÍNEZ, Carmen. Doctor por la Universidad Complutense de Madrid, MBA por la Universidad Carlos III y MSc Business and Community por la University of Bath. Profesor de la Universidad Pontificia de Comillas (Departamento de Marketing) y Profesor Visitante en cursos de postgrado de varias universidades (UNED, Universidad Complutense de Madrid, y University of Bath). Miembro investigador de varias instituciones, desarrollando proyectos relacionados con la Responsabilidad Social de la Empresa. Miembro investigador de Observatorio de la RSC, Fundación Economistas Sin Fronteras y CECOD. Su investigación ha sido publicada en libros, actas de congresos y numerosas revistas científicas internacionales.

VÁZQUEZ OTEO, Orencio. Coordinador del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa y forma parte del equipo de coordinación de Red Puentes Internacional y de la European Coalition For Corporate Justice. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Diploma de suficiencia investigadora en el programa de Doctorado «Crecimiento y desarrollo sostenible» (UNED). Ha realizado diversos master y cursos en el Centro de Estudios Financieros, Cámara de Comercio de Madrid, Centro Europeo de Desarrollo Empresarial, Banco Cooperativo Español, Fundación Universitaria San Pablo CEU y Real Colegio Universitario María Cristina. En el periodo 1996-2001 fue Asesor de la Dirección General de la Caja Rural de Jaén, y miembro del Comité de Dirección; y desde el 2003 es responsable de las áreas de RSC, Inversiones Socialmente Responsables y Financiación Alternativa en Economistas Sin Fronteras. Profesor asociado de Administración y Dirección de Empresas (imparte Sistemas Financieros) de la Universidad Carlos III de Madrid y cuenta con varios artículos y publicaciones relacionadas con la RSC, las inversiones socialmente responsables y la financiación alternativa.

NATURALEZA, OBJETIVOS Y PERFIL EDITORIAL DE LA REVISTA *EKONOMIAZ*

DECLARACIÓN DE OBJETIVOS

Las revistas científicas son los principales medios de comunicación científica; poseen por ello una gran responsabilidad en el avance del conocimiento científico. Su forma de contribuir a él es estableciendo una política editorial definida y transparente respecto de aspectos cruciales como son los relativos a la ética de la investigación y publicación, al proceso de evaluación y «arbitraje» científico y a una buena gestión profesional.

La revista *Ekonomiaz*, fundada en 1985, lleva casi un cuarto de siglo inmersa en la comunidad científica económica. Sus objetivos fundamentales son: a) la promoción de la investigación científica universitaria y la divulgación de sus resultados en los campos de la teoría y la economía empírica y aplicada, con especial atención a los de la Economía, el Derecho y la Administración del Sector Público; b) la divulgación de calidad de los avances científicos conseguidos en las áreas que cultiva; c) la colaboración en la racionalidad del proceso de toma de decisiones públicas en materia económica, facilitando explicaciones, fundamentos y datos para respaldar el diseño, la ejecución y la evaluación de las políticas económicas de la Administración Pública vasca.

Ekonomiaz siempre ha adoptado una perspectiva científica rigurosa basada en el realismo científico entre cuyos componentes figuran la objetividad, la imparcialidad, el enfoque global e interdisciplinar y la contrastación empírica de hipótesis y resultados. Con el subtítulo de *Revista Vasca de Economía* se ha querido subrayar que aunque sus análisis no se circunscriben exclusivamente a su ámbito territorial natural, el conocimiento de la economía vasca y la perspectiva del desarrollo y la innovación regional deben estar siempre presentes.

La concepción del contenido de la revista se basa en la elección de un tema central sobre el que pivotan los artículos. La elección de dichos temas se guía por el criterio de relevancia en su doble acepción de importancia y pertinencia: los temas seleccionados son aquellos que se encuentran en cada momento en el centro del debate académico, político y social. Sin embargo, *Ekonomiaz* no se limita a abordar los temas candentes del momento, con una visión a corto plazo; sino que como herramienta de prospección económica a me-

dio y largo plazo intenta también penetrar en el futuro, Por ello, *Ekonomiaz* trata de situarse lo más cerca posible de la vanguardia del conocimiento planteando temas que puedan llegar a ser objeto de especial interés y atención en el mundo académico y político. Además, la revista incorpora la sección «Otras colaboraciones» donde se publican trabajos originales «no solicitados expresamente» relativos a asuntos de interés en la economía real y la investigación académica.

GESTIÓN EDITORIAL

La gestión editorial de la revista *Ekonomiaz*, que es uno de los elementos esenciales de la política editorial, descansa en dos órganos: el Consejo de Redacción y la Dirección ejecutiva. El primero es el responsable de mantener la línea editorial, así como de la selección de los temas centrales de investigación, del asesoramiento científico general y de la relación con centros de investigación y universidades. Los miembros de este consejo se eligen de acuerdo con principios de excelencia profesional y académica, y capacidad investigadora, así como con criterios de experiencia en tareas de dirección, y, a ser posible, en la de edición de revistas científicas. Las funciones de dirección ejecutiva son asumidas por un equipo integrado por un director ejecutivo, un subdirector y tres editores. Este equipo es el responsable del buen funcionamiento de los procesos de selección, evaluación externa (basado en un sistema de doble evaluación anónima) y publicación de los trabajos originales.

Ekonomiaz está admitida en el Catálogo de revistas Latindex al cumplir la mayoría de los criterios bibliográficos de calidad establecidos por el acreditado sistema de información, tanto para revistas escritas como electrónicas. Hay que subrayar que en el Catálogo Latindex sólo aparecen las revistas previamente seleccionadas y clasificadas según criterios internacionales de calidad editorial previamente probados y convenidos por el Sistema Latindex.

Dichos criterios son utilizados por la base de datos DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas) que tiene como objetivo facilitar el conocimiento y la consulta de algunas de las características editoriales de las revistas españolas de Humanidades y Ciencias Sociales más estrechamente ligadas a la calidad. La base de datos DICE está desarrollada por el CINDOC (Centro de Información y Documentación científica) y la ANECA (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación).

NORMAS DE PRESENTACIÓN DE TEXTOS ORIGINALES A LA REVISTA *EKONOMIAZ*

1. ORIGINALIDAD

La originalidad que exige *Ekonomiaz* obliga a que el contenido de los artículos no podrá haber sido publicado y tampoco figurar en otro trabajo que esté a punto de publicarse o en proceso de publicación en cualquier otra revista nacional o extranjera (en una versión similar traducida), ya sea de edición ordinaria o electrónica. Se entiende por publicación repetitiva no sólo el duplicado exacto de un artículo, sino también la publicación repetida de esencialmente la misma información y análisis, así como formar parte de un libro del autor o colectivo.

Además, en la carta de presentación de artículos originales se debe incluir la declaración de que el manuscrito se ha enviado solamente a *Ekonomiaz* y que, por tanto, no se ha enviado simultáneamente a ninguna otra.

De no haber una declaración expresa de la contribución específica de cada uno de los autores en un trabajo colectivo, se entiende que todos ellos indistintamente han participado en la concepción y el diseño, la recogida de datos, el análisis y la interpretación de los mismos, la redacción del borrador, la revisión crítica del artículo y la aprobación final.

2. RIGOR Y CALIDAD

Los factores sobre los que se fundamenta la calidad exigida a los trabajos originales que se presentan y, en consecuencia, la decisión sobre la aceptación y rechazo de los originales por parte de Consejo de Redacción de *Ekonomiaz* son, básicamente, los siguientes:

- Originalidad de los resultados obtenidos o hipótesis verificadas (con distintos grados). Actualidad y novedad científica.
- Relevancia social y epistemológica: utilidad o aplicabilidad y significación o avance en el conocimiento.

- Fiabilidad y validez científica, es decir, calidad metodológica contrastada.
- Redacción excelente, estructura y coherencia lógica y buena presentación material. Los originales deberán estar escritos en lengua española, inglesa o euskera.

3. ESTILO

Debe cuidarse el estilo y la claridad de la escritura, respetarse escrupulosamente las normas gramaticales y recomendaciones de las autoridades de la lengua, y evitarse las expresiones redundantes e innecesarias. Cuando el idioma original no sea el inglés, se desaconseja el uso de anglicismos técnicos, salvo que no exista voz ni forma de adaptación al español o al euskera, así como los anglicismos sintácticos o de construcción. Las normas internacionales ISO (UNE, en español) son de especial relevancia y deben tenerse en cuenta en el ámbito de la edición científica.

La Redacción de la revista podrá hacer modificaciones menores de redacción: eliminar errores gramaticales y tipográficos; expresiones poco afortunadas; giros vulgares o enrevesados, frases ambiguas o afirmaciones dudosas,... a fin de asegurar la corrección gramatical, la adecuación al estilo científico y el estricto respeto a las normas técnicas y de estilo de las fuentes más autorizadas: el Libro de Estilo del IVAP (Instituto Vasco de Administración Pública); los diccionarios de la Real Academia de la Lengua Española y el Manual de Estilo de la Lengua Española de Martínez de Sousa.

Obviamente no pueden introducirse cambios en el contenido sustancial del artículo sin conocimiento y aceptación del autor. Dado que la responsabilidad del contenido de un trabajo así como su propiedad pertenecen a los autores hasta que no es publicado en *Ekonomiaz*, la revista les informará de los posibles cambios y modificaciones de significado que hayan podido producirse durante la revisión crítica y estilística del original, previa a su publicación, y pedirá autorización para modificar el contenido y adaptarlo al estilo editorial. El autor deberá aceptar las correcciones de estilo propuestas por *Ekonomiaz* o rechazarlas razonadamente.

4. EVALUACIÓN PRECEPTIVA

Los artículos originales recibidos son sometidos al proceso de doble evaluación anónima mediante evaluadores profesionales externos, independientemente de si los trabajos han sido presentados por los autores a la redacción sin solicitud previa o si han sido pedidos expresamente por los editores o el coordinador nombrado para dirigir el monográfico. *Ekonomiaz* cuenta con una cartera de evaluadores de primer nivel, acreditados por su participación activa y regular en procesos de evaluación de publicaciones nacionales y extranjeras de prestigio. El equipo de la redacción junto con el Consejo de Redacción supervisa y evalúa la calidad de las revisiones y de los evaluadores externos.

5. NORMAS DE PRESENTACIÓN FORMAL DE MANUSCRITOS

1. Los originales, que podrán estar escritos en español, inglés o euskera, deberán remitirse en versión electrónica (en disquete de 3,5» o en CD-Rom, en formato **MICROSOFT WORD®** o compatible) a la siguiente dirección:

Revista **EKONOMIAZ**

Dirección de Economía y Planificación

Departamento de Hacienda y Administración Pública

Eusko Jaurlaritz / Gobierno Vasco

Donostia-San Sebastián, 1

01010 Vitoria-Gasteiz

2. La Redacción de *Ekonomiaz* acusará recibo de los originales, y notificará al autor, a la dirección de contacto señalada, las posibles incidencias del envío. Para cualquier información sobre el proceso editorial, los autores pueden contactar con la redacción en: <economia@ej-gv.es>.

3. Los originales deberán estar mecanografiados a espacio y medio, con un cuerpo de letra de tipo 12 y con márgenes mínimos de 2,5 centímetros. La extensión máxima de los trabajos no deberá exceder de 40 páginas, incluidos apéndices, cuadros y gráficos. En la primera página deberá constar el nombre del autor o autores junto con la institución a la que pertenezcan, además de una dirección de contacto, que incluirá tanto los datos postales como los números de teléfono, fax y la dirección de correo electrónico. Esta dirección de contacto será la empleada en las comunicaciones de los editores de la revista.

4. Cada original incluirá, en una hoja independiente, un resumen del trabajo de no más de 125 palabras en español y en inglés, un índice del contenido, una lista de palabras clave (al menos dos y no más de cinco) y las referencias correspondientes a la clasificación del *Journal of Economic Literature*.

5. El texto correspondiente al contenido del trabajo presentado deberá comenzar en una nueva página. Las distintas secciones en las que se estructure el artículo han de numerarse de forma correlativa siguiendo la numeración arábiga (incluyendo como 1.^a la sección de introducción) y la rúbrica correspondiente se consignará en letras minúsculas tipo negrita. Consecutivamente, los apartados de cada sección se numerarán con dos o, si fuera preciso, tres dígitos (por ejemplo: 2.3, 2.3.2).

6. Los cuadros, gráficos estadísticos y el material gráfico, en general, se numerarán de forma consecutiva en cada categoría y siempre con números arábigos. En cuanto a su ubicación en el original, siempre figurarán al final del documento, tras las referencias y, en su caso, los apéndices; a lo largo del texto se indicará claramente el lugar preciso en el que

deberán aparecer en la versión impresa. Su utilización debe ser siempre medida, no debiéndose incluir información innecesaria o irrelevante.

7. Si el artículo incluye representaciones gráficas, se adjuntarán los datos numéricos que sirven de base para su elaboración.

8. Las ecuaciones y cualquier otra expresión matemática deberán aparecer numeradas de forma correlativa a lo largo del texto y con alineamiento al margen derecho.

9. Las notas que se intercalen en el texto deberán limitarse por criterios de estricta oportunidad, de acuerdo con el desarrollo del trabajo. Para referenciar las notas que pudieran incluirse en tablas o cuadros se usarán letras minúsculas (a, b, etc.), presentado su contenido al pie del respectivo cuadro o gráfico. Los agradecimientos y cualquier otra información que pudiera incorporarse figurarán referenciadas mediante un asterisco asociado al título del artículo o al nombre del autor o autores según corresponda.

10. Las referencias a la literatura científica invocadas en el trabajo figurarán tras la última sección del artículo y bajo la rúbrica Referencias bibliográficas. Se detallarán por orden alfabético de autores (no numerada). Su correcta verificación es responsabilidad del autor. Las citas aparecerán en el texto según el formato «autor-fecha», distinguiendo mediante letras minúsculas consecutivas si existen coincidencias de autor y año. Las referencias en el texto que incluyan hasta dos autores deben ser completas, usándose la fórmula *et al.* para un mayor número de autores.

11. En cuanto a la composición de las entradas en la lista bibliográfica se ajustarán al siguiente formato:

AUERBACH, A. y KOTLIKOFF, L. J. (1983): «National savings, economic welfare, and the structure of taxation», en FELDSTEIN, M.S. (ed.), *Behavioural simulation methods in tax policy analysis*, NBER-The University of Chicago Press, 459-498, Chicago.

COWELL, F.A. (1990): *Cheating the government: The economics of tax evasion*, Massachusetts MIT Press, Cambridge.

HOOVER, K. (1984): «Comment on Frazer and Boland-II», *American Economic Review*, 74: 789-794.

— 1988: *The New Classical Macroeconomics*, Blackwell, Oxford.

— 1989: «Econometrics as Measurement», mimeo.

— 1990: «Scientific Research Program or Tribe? A joint appraisal of Lakatos and the New Classical Macroeconomics», University of California, working Paper, 69, Davis.

— 1991a: «Calibration and the Econometrics of the Macroeconomy», mimeo.

— 1991b: comunicación privada.

MIRRELES, J.A. (1971): «An exploration in the theory of optimum income taxation», *Review of Economic Studies*, 38: 175-208.

SEGURA, J. (1991): «Cambios en la política de defensa de la competencia y la política industrial», *Ekonomiaz*, 21: 32-49.

12. En el caso de que el original se acepte para su publicación, el autor se compromete a satisfacer las recomendaciones y prescripciones de los informes de evaluación y presentar una versión mejorada. También deberá revisar las pruebas de imprenta en un plazo máximo de cuatro días desde su recepción.

13. Los autores recibirán dos ejemplares del número de la revista en el que se publique el original, así como la versión definitiva en PDF de su artículo.

EKONOMIAZ

ÚLTIMOS NÚMEROS PUBLICADOS

33. Economía de la Participación
34. El Reparto de Trabajo
35. El Debate Económico Actual
36. Comercio Exterior: Tendencias Recientes
37. Competencia y Regulación de Mercados
38. El Dilema Fiscal
39. Medir en Economía. Lo que sabemos que no sabemos
40. Economía e Igualdad
41. Economía y Territorio
42. El Futuro del Estado de Bienestar
43. Capital Humano y Transiciones Laborales de los Jóvenes
44. Competitividad y empleo en la economía vasca
45. La Economía del conocimiento
46. Panorama de las industrias de red
47. La empresa innovadora
48. Globalización y sistema financiero: los desafíos ante el nuevo milenio
49. Medio ambiente y recursos naturales: nuevas aportaciones
50. El gobierno de la empresa
51. La propiedad intelectual en la sociedad de la información
52. Lecciones de la deflación: Estados Unidos frente a Japón
53. La política de *clusters* en el País Vasco
54. El siglo xx en la historia económica del País Vasco: de la gran empresa a las pymes
55. Inversión extranjera directa y procesos de deslocalización
56. Ciencia, tecnología, innovación y sociedad
57. Valoración de activos ambientales: la catástrofe del *Prestige*
58. Ciudades Región Globales. Espacios Creativos y Nueva Gobernanza
59. Capital Social. Innovación Organizativa y Desarrollo Económico
60. La evaluación de las políticas públicas
61. Economía y derecho de la competencia
62. La actividad emprendedora como motor de desarrollo económico
63. Infraestructuras tecnológicas. Soporte de la Economía del siglo xxi
64. Desarrollo sostenible y Agenda 21 Local

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre o Razón Social.
Domicilio
Localidad D.P.
Provincia o País.
DNI/NIF Tfno.

TARIFAS: Suscripción anual (3 números)

- Particulares: 18 €.
- Instituciones y empresas: 30 €.
- Números sueltos: 12 €.
- Estudiantes 20% de descuento

PAGO ☐ Talón bancario a favor de «Tesorería General del Gobierno Vasco»
☐ Transferencia bancaria

Firma o Sello

EKONOMIAZ

Ogasun eta Herri Administrazio Saila. Ekonomia eta Plangintza Zuzendaritza
Dpto. de Hacienda y Administración Pública. Dirección de Economía y Planificación
Eusko Jaurlaritza/Gobierno Vasco. Donostia-San Sebastián, 1 – 01010 Vitoria-Gasteiz

Tfno.: 945 019 038 – Fax: 945 019 062

E-mail: ekonomia@ej-gv.es

http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/indice_c.htm

HARPIDETZA-ORRIA

Interesatuaren edo Sozietatearen Izena
Helbidea
Herria D.B.....
Probintzia edo Herrialdea
NAN/IFZ Tlf.....

TARIFAK: Urteko Harpidetza (3 ale)

- Bereziak: 18 €.
- Erakunde eta enpresak: 30 €.
- Ale solteak: 12 €.
- Ikasleentzat %20ko beherapena

ORDAINKETA ☐ Banku-taloia «Eusko Jaurlaritzako Altxortegi Orokorra»ren alde
☐ Banku-transferentzi

Sinadura edo zigilua

EKONOMIAZ

Ogasun eta Herri Administrazio Saila. Ekonomia eta Plangintza Zuzendaritza
Dpto. de Hacienda y Administración Pública. Dirección de Economía y Planificación
Eusko Jaurlaritza/Gobierno Vasco. Donostia-San Sebastián, 1 – 01010 Vitoria-Gasteiz
Tfno.: 945 019 038 – Fax: 945 019 062
E-mail: economia@ej-gv.es
http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/indice_c.htm

ERKON



Hasta ahora la mayoría de las decisiones de dirigentes empresariales a favor de la responsabilidad social de sus compañías consistían en actuaciones instrumentales al servicio final del valor accionarioal.

Actualmente estas decisiones nacen con el compromiso de la responsabilidad social como parte integral de los valores y la cultura de la organización, de manera que se cree riqueza de modo equilibrado para todas las partes interesadas. La empresa percibe la importancia de la intervención efectiva de los *stakeholders* y se encamina hacia una visión «multi-agencia» entre las diversas partes interesadas y los directivos. Se hace necesario, por tanto, que los responsables políticos, juristas, economistas, empresarios, trabajadores, movimientos y organizaciones sociales, reflexionen acerca de cómo articular su participación efectiva hacia una empresa menos contractualista-accionarial y más pluralista.