

Gobernanza empresarial: Ética, Responsabilidad Social y Rentabilidad en la “Era Pos-Enrom”

Brito, Morelba*

Resumen

El propósito de este trabajo, soportado en una indagación bibliográfico-hemerográfica, es resaltar algunas tendencias teóricas y prácticas detectadas en el área temática de la gerencia de empresas. Se destacan: la resemantización del constructo “gobierno corporativo” y la incorporación del constructo “gobernanza empresarial”; la emergencia de nuevos mecanismos de interacción entre las empresas y su entorno, y el fortalecimiento y/o aparición de dispositivos orientados a conciliar la rentabilidad con algunas demandas de bienes intangibles que hace el ciudadano-consumidor contemporáneo, como el respeto al ambiente, la transparencia, la responsabilidad social de las empresas y rutinas de trabajo que garanticen el respeto a los derechos humanos. Se concluye que se está articulando un nuevo marco institucional que transforma los parámetros establecidos en el mundo de las corporaciones para legitimarse socialmente, asegurarse la rentabilidad y determinar y minimizar los costos de transacción.

Palabras clave: Gobernanza empresarial, costos de transacción, ética, responsabilidad social empresarial, rentabilidad.

Business Governance: Ethics, Social Responsibility and Profitability in the “Post-Enron Era”

Abstract

The aim of this work is to highlight some tendencies, theoretical and practical, observed in the business management area, based on bibliographical and documentary information. Points emphasized are: the re-semanticizing of the construct “corporate government” and the incorporation of the

Recibido: 06-12-05. Aceptado: 14-05-07

* Politóloga. Mcs. en “Sociología del Desarrollo” y en “Dirección y Gestión Pública Local”. Profesora Titular de la Cátedra “Teoría Política, de la Escuela de Sociología, e Investigadora del Centro de Estudios Sociológicos y Antropológicos de Universidad del Zulia.
E-mail: mbritoc54@yahoo.com.

construct “business governance”; the emergence of new interaction mechanisms between businesses and their surroundings; and the strengthening and/or appearance of devices aimed at reconciling profitability with some of the demands for intangible goods made by the contemporary citizen-consumer, such as respect for the environment, transparency, social responsibility on the part of business, and work routines that guarantee respect for human rights. Conclusions are that a new institutional framework is being articulated that transforms established parameters in the corporate world to socially legitimize itself, ensure profitability and determine and minimize operating costs.

Key words: Business governance, operating costs, ethics, business social responsibility, profitability.

“To buy is a political act”. Responsible consumption represents an effort to simultaneously reduce pollution and consumption. The choice we make as consumers are perhaps the easiest and most effective methods we have of making our opinions relevant to corporate and government decision-makers”.

Alliance for a Responsible, Plural and United World.
(September- 2005)

...”la llamada ‘autonomía de la esfera económica’ y la utopía negra relativa al “totalitarismo del mercado”, al ser interferidas por múltiples redes, serían simples imposibilidades. Las interferencias mencionadas no sólo pueden ser realizadas desde el Estado, sino desde muchas esquinas, que pueden ser sociales, políticas y culturales”.

Fernando Mires (1999)

1. Introducción

El propósito de este trabajo es poner de relieve algunas tendencias, teóricas y prácticas, detectadas en el área temática de la gerencia de empresas. Se destacan, por una parte, la resemantización de los constructos “gobernanza empresarial” y “gobierno corporativo”, por otra, la emergencia de nuevos mecanismos de interacción entre las empresas y su entorno, y en tercer lugar, el fortalecimiento, en unos casos, y la aparición, en otros, de dispositivos orientados a conciliar la rentabilidad con algunas demandas que hace el ciudadano-consumidor contemporáneo a las empresas y que trans-

forman los parámetros establecidos para determinar y reducir los costos de transacción.

La premisa en torno a la cual giran las argumentaciones en este ensayo es la siguiente: la convergencia de ciertos eventos, como los escándalos suscitados por la implosión de corporaciones transnacionales emblemáticas y aparentemente sólidas como Enrom, WorldCom, Auditora Andersen y Parmalat, entre los años 2000 y 2002, con procesos societarios que venían desarrollándose desde hace varias décadas, catalizó dentro del sector empresarial la revisión de valores y prácticas con el propósito de rescatar la confianza social y enfrentar los retos de

adaptabilidad a las exigencias de un entorno y de un marco institucional que se transforma veloz y profundamente.

Dentro de los procesos resaltan: la hipercomplejización de la sociedad occidental -estimulada por las nuevas tecnologías en información y comunicación-, los acelerados cambios en las preferencias -materiales e inmateriales- de los consumidores y la organización de redes de presión política en torno a cuestiones como la transparencia y eficacia tanto del sector público como del privado y la promoción y defensa de bienes intangibles como el respeto al ambiente, las garantías a los derechos humanos y la corresponsabilidad social ante problemas como la pobreza y la exclusión social.

El trabajo se soportó, desde el punto de vista teórico, en los planteamientos neoinstitucionalistas sobre los costos de transacción y en los recientes aportes que sobre la gobernanza que provienen de la teoría política, sobre todo la europea. Se concluye que, en la "Era Pos-Enron": las empresas precisan de nuevos parámetros para minimizar la incertidumbre y legitimarse socialmente; que estos parámetros ya no son sólo el resultado de las políticas de organización interna de las empresas, ni de la institucionalidad particular de los estados-nación; también se establecen a partir de acuerdos con los emergentes actores sociales que son

las redes globales y locales de negociación política que centran sus intereses en la defensa de las mencionadas preocupaciones.

En definitiva, se está articulando una nueva institucionalidad que hace más complejos los criterios de competitividad y de rentabilidad con los que las empresas funcionaron desde la posguerra hasta finales del siglo pasado, y que todo ello está redimensionando los costos de transacción y las metodologías para calcularlos.

2. Cambios societales y gestión empresarial¹

Entre los años 2000 y 2002, la implosión de corporaciones transnacionales emblemáticas y aparentemente sólidas como Enron, WorldCom, Auditora Andersen, Tyco, Xerox y Parmalat, entre otras, cuyos directivos fueron acusados de fraudes financieros, suscitó un escándalo en el mundo empresarial y una crisis de confianza de los inversionistas.

Estos eventos se producen en un contexto en donde venían desarrollándose un conjunto de procesos societales dentro de los que resaltan: la hipercomplejización societal del mundo occidental -estimulada por las nuevas tecnologías en información y comunicación-; la veloz diversificación y desagregación de prefe-

1 Ver Brito (2005). Allí se hace un primer esbozo de los planteamientos que se desarrollan en este trabajo. En ese momento, el objetivo fue mostrar cómo "viejas sensibilidades" -para utilizar en parte la jerga de los autodenominados posmodernos- estimulan emergentes tipos de interacción societal, en un intento de matizar la idea maffesoliana de que las nuevas formas de agregación humana se están construyendo a partir de "nuevas sensibilidades" e interacciones basadas en el acercamiento físico (Maffesoli, 1997).

rencias -materiales e inmateriales- del ciudadano-consumidor, y su elevado nivel de exigencias, tanto respecto a la calidad de los bienes y servicios ante los que opta en el mercado, como en relación a la forma y condiciones de su producción, y la organización voluntaria de redes sociales de presión política en torno a problemas como el deterioro ambiental, la debilidad institucional para garantizar los derechos humanos, la ineficacia del sector público, la imbatibilidad de la pobreza y la poca transparencia tanto del sector público como del privado, entre otros.

Con los escándalos corporativos, a la generalizada desconfianza ante el sector público, se añade la desconfianza ante la actividad empresarial; a las sistemáticas presiones de redes de organizaciones no gubernamentales -desde locales hasta globales- por cuestiones como la rendición de cuentas y el control de la corrupción en el sector público, se suman aquellas orientadas a la regulación de las actividades del sector privado y la redefinición de su papel ante el desarrollo social.

Esta coyuntura puede ser leída como un punto de inflexión para las empresas que catalizó dentro de ellas la revisión sus rutinas y valores con el propósito de transformar sus prácticas, modificar conductas y activar mecanismos comple-

mentarios para regular su funcionamiento y sus interacciones con el entorno. Las corporaciones se vieron estimuladas a emprender reformas y cambios con el objeto de rescatar la confianza social y responder a nuevas normativas jurídicas² y extra jurídicas que involucran aspectos que van más allá de la cuestión de los mecanismos permitidos o prohibidos para incrementar la rentabilidad.

Pareciera posible afirmar que estos hechos afianzan dos tendencias que ya venían adelantándose dentro de la gestión empresarial: una orientada a la superación de la clásica concepción de los accionistas como los únicos legitimados para exigir cuentas a quienes gestionan las corporaciones y para vigilar su desempeño; otra, la incorporación de activos intangibles y que obliga a las empresas a trascender la preocupación por la elección eficiente de los recursos materiales y humanos para conseguir ventajas competitivas (Salas, 2002a). Intangibles que son ahora demandados y evaluados por consumidores y potenciales inversionistas al momento de hacer su elección.

Dentro de estos intangibles destacan: el conocimiento, el capital humano y el capital organizativo; la ética, reputación y credibilidad corporativa; el "buen gobierno" de las empresas; la defensa del

2 El 30 de julio de 2002, entra en vigor en los Estados Unidos la Ley Sarbanes-Oxley, cuyo principal objetivo fue proteger a los accionistas de las arbitrariedades de las directivas de las empresas. Con ella se obliga a las empresas que cotizan en el mercado a mejorar en la calidad de la información que publican y a reforzar el Gobierno Corporativo; se les exigen comportamientos éticos; se explicita el régimen sancionador asociado a incumplimientos; se establece la responsabilización en los casos de gestión indebida de información confidencial y el aumento de la supervisión, y se presiona sobre la independencia efectiva de los auditores (Abreu, 2005).

patrimonio ambiental y cultural; la sostenibilidad corporativa en el tiempo (Sánchez, 2004) y el reconocimiento de sus riesgos potenciales, y la co-responsabilidad ante nudos críticos como la pobreza, la exclusión social y la defensa de los derechos humanos, entre otros.

El siguiente apartado estará dedicado a contextualizar teóricamente los constructos "Gobierno corporativo" y "Gobernanza empresarial" y a mostrar cómo la señalada convergencia conduce a su resemantización. Con respecto a la noción de "gobierno corporativo", definido como el centro de la organización (constituido por sus líderes) y el conjunto de directrices diseñadas por los ejecutivos para proteger los intereses de los accionistas (Salas, 2002b) y reducir costos de transacción, se verá cómo ha tenido que ampliar su acepción para darle cabida a una lectura más abierta de sus funciones. En relación al de "gobernanza empresarial" se describirá el periplo semántico del vocablo *governance* desde la teoría económica institucional y su adopción -traducida como gobernanza- por la teoría política, hasta su arribo a las disciplinas centradas en la gestión de empresas.

3. El institucionalismo económico, los costos de transacción y la gobernanza

Hasta hace poco, el uso del término "gobierno", como actor legitimado para gestionar los conflictos y decodificarlos en decisiones y políticas a ejecutar en un espacio determinado utilizando el poder político, estaba prácticamente acotado al ámbito público formal y era muy poco

usado fuera de éste, con la excepción de los teóricos institucionalistas de los costos de transacción.

El institucionalismo fue el primer enfoque económico en relacionar, desde la década de los años 30 del siglo XX, el desempeño económico de las empresas con la manera como son gobernadas, es decir, con la forma como son gerenciados y acotados los procesos de intercambio dentro de ellas; en vincular la eficiencia de las corporaciones con su capacidad de adaptación a los cambios en el mercado; en hacer de la categoría "costos de transacción" su unidad de análisis (Williamson, 2002: 2005), y en rescatar el vocablo inglés *governance*, después de siglos en desuso (Tapia, 2001), para dar cuenta de la relación entre la forma como la jerarquía interna de una firma organiza los intercambios y tales costos.

Para este enfoque, los contratos fueron la solución encontrada por los agentes económicos para organizar una economía cada vez más compleja y reducir los costos que significarían tratar de manejar toda la información dispersa que se produce en el mercado; cosa imposible por las barreras cognitivas que tiene todo ser humano y porque negociar por separado, en el mercado abierto, cada uno de los intercambios instantáneos que requerirían para producir bienes o servicios los enfrentaría a un rango de incertidumbre inmanejable.

Los costos de transacción son los costos en que incurren los seres humanos para realizar cualquier tipo de intercambio garantizando el equilibrio, en valor, entre los bienes y servicios intercambiados y los costos de vigilar y hacer que se cumplan los acuerdos (North, 1993).

Según Williamson (2005), éstos pueden adquirir diferentes formas: costos de búsqueda de compradores y vendedores; lo de acceder a la información acerca de los atributos de los bienes y servicios a negociar; los resultantes del procesos de medición y comparación de esos atributos; los costos administrativos implicados en la negociación y firma de contratos, convenios y acuerdos; los de adaptación a los cambios del entorno, y aquellos relacionados con el seguimiento y el refuerzo de los contratos. A estos se añaden los derivados de las obligaciones que imponen las instituciones políticas (North, 1993).

Cuanto menores son los costos de transacción, más intercambios favorables se realizan y mayores son las posibilidades de que éstos se repitan y multipliquen en el tiempo. Para minimizarlos, garantizando la confiabilidad y el cumplimiento de los compromisos, se acepta la vigilancia de los acuerdos por un tercero, aceptable para todos los interesados, y con capacidad de imponerlos (a bajo costo) y de sancionar el incumplimiento de los mismos. Para North (1993), este tercero es fundamentalmente el Estado.

Según Oliver Williamson (2005), -uno de los principales exponentes, junto con Douglass North, de la Nueva Economía Institucional, o neoinstitucionalismo económico-, las estructuras encargadas dentro de las empresas de ejercer el poder y sistematizar la información para ahorrar costos de transacción por medio de contratos, fueron llamadas, por sus antecesores³, estructuras de gobernanza (*Governance Structures*).

A su vez, define Gobernanza (*governance*) como el medio por el cual se impone orden en las relaciones entre las partes que intervienen en determinados intercambios económicos, a través de reglas de juego (instituciones) y sistemas administrativos propios que mitigan el riesgo contractual y los potenciales conflictos, propiciando las condiciones para el logro de ventajas mutuas en los negocios.

A partir de estos planteamientos, y por cuestiones de traducción del vocablo *Governance* como gobierno⁴, los constructos “gobernanza empresarial” y “gobierno corporativo” han sido normalmente usados como sinónimos y para referirse a los directivos y a las reglas que ellos

- 3 Como el mismo lo expone, Williamson (2004) soporta su teoría económica de la gobernanza en ideas desarrolladas de forma individual por teóricos institucionalistas en los años 30 del siglo XX. De Commons toma dos planteamientos que éste hace en 1932: a) la propuesta de utilizar la transacción como la unidad básica para el análisis de la organización de la actividad económica y b) la definición de gobernanza (*governance*) como el medio por el cual se infunde orden en las transacciones. De Coase, los planteamientos que hace en 1937: a) la empresa (firma) es un conjunto de relaciones para los reducir los costos de las transacciones, b) los contratos son mecanismos de coordinación de los intercambios y c) la información que necesita una empresa para coordinar esos contratos y lograr que sean beneficiosos es centralizada en una jerarquía.
- 4 El vocablo *governance* ha sido traducido como, además de “gobierno”, como “gobernación”, “gobernanca”, “gobernabilidad”, “buen gobierno”, etc. (Tapia, 2001).

imponen dentro de las empresas. Sin embargo, ambos están desarrollando su propio perfil en función de la necesidad de acotar distintos aspectos de una gestión empresarial que ha adquirido un mayor nivel de complejidad en los últimos años.

4. El Gobierno Corporativo en la “Era Post-Enron”: de los *shareholders* a los *stakeholders*

El constructo “Gobierno corporativo” se utilizaba, y se utiliza con frecuencia, para hacer referencia a la estructura de dirección de una empresa y al conjunto de normas, rutinas y prácticas que ésta impone con el objeto de incrementar las ganancias y minimizar los costos de transacción. Sin embargo, se manifiesta una tendencia hacia una perspectiva más amplia de la administración de las empresas⁵ que busca superar la centralidad que tenían el control y los accionistas para las disciplinas relacionadas con este campo del conocimiento y cuya contrapartida teórico-epistemológica es la am-

plificación de la carga semántica del mencionado constructo.

El “Gobierno corporativo”, ahora, en la “era Post-Enron”, implica una estructura jerárquico-empresarial que incorpora un conjunto de dispositivos y herramientas para: en primer lugar, proteger los intereses de los accionistas (*shareholders*) y potenciales inversionistas, evitando que quienes controlan el destino final de los fondos invertidos los aprovechen en beneficio propio y los administren de forma dolosa y con discrecionalidad (Salas, 2002a; 2002b; Delegación de Bruselas, 2004); en segundo lugar, mejorar los posibles acuerdos con los proveedores; en tercer lugar, producir bienes y servicios de la calidad, diversidad y en las condiciones que busca el público-consumidor contemporáneo; en cuarto lugar, responder a las expectativas del creciente número de interesados (*stakeholders*)⁶ en los resultados obtenidos por los directivos de las empresas (Salas, 2002a), en la información que los directivos emiten (Vallverdú, 2003) y en conocer las rutinas que utilizan para organizar su quehacer interno a los fines de crear valor; en quin-

5 Ver: Salas (2002a); Sánchez (2004).

6 El *Código de Gobierno para la Empresa Sostenible*, co-redactado por un comité en representación de la Business School de la Universidad de Navarra (IESE), la Fundación Entorno y la empresa PricewaterhouseCoopers (2002), presenta una tipología actualizada de los *stakeholders*, basada en su nivel de actuación frente a las empresas, que los clasifica en consustanciales (accionistas, inversores, empleados y socios estratégicos), contractuales (proveedores, sub-contratistas, instituciones financieras y clientes) y contextuales (generadores de opinión y conocimiento -aquí incluyen a los medios de comunicación, organizaciones no gubernamentales, Universidades y comunidad científica-, comunidades locales, países, sociedades y administración pública). Este Código fue presentado, en el III Foro “Empresa y Desarrollo Sostenible”, impulsado por esas mismas organizaciones y realizado en Barcelona-España, en el mes de marzo de 2002.

to lugar, y más allá de estos requerimientos, recobrar la confianza social y restablecer o mantener su reputación.

Es en este contexto en donde el constructo "Gobierno corporativo", redimensionado, entra a formar parte de lo que para Salas (2002a; 2002b) se constituye en un nuevo paradigma de investigación teórica y empírica sobre las empresas modernas, y en donde se hace posible establecer una distinción entre una perspectiva financiera del gobierno de las empresas, caracterizada por una visión reducida y orientada a los *shareholders*, y una visión estratégica orientada a los *stakeholders*.

La perspectiva empresarial estratégica implica una gestión relacional (Sánchez, 2004) y sistémica que requiere de mecanismos de comunicación bi-direccionales con el ambiente para detectar a tiempo los cambios en los valores, demandas y preferencias de los *stakeholders*, a la vez que demostrarles cómo estos valores se respetan en sus rutinas internas, a los fines de ganar confianza, reconocimiento e identificación. A ese aspecto relacional del gobierno corporativo es hacia donde remite hoy el constructo "gobernanza empresarial" y podría servir como una muestra de cómo comienzan a desarrollarse preocupaciones que sobrepasan las fronteras temáticas que delimitaban el ámbito de búsqueda de conocimiento de las disciplinas vinculadas a la gestión de las empresas.

5. Desde la *governance* hasta la "Gobernanza empresarial"

El periplo resemantizador vivido por vocablo *governance* se inició con la

connotación que tuvo dentro de la economía institucional -como "políticas" y formas de gestión internas de las empresas para minimizar costos de transacción- y continuó con la sofisticación de su contenido cuando fue tomado por teóricos europeos estudiosos de la teoría política, de la teoría de las organizaciones y de los emergentes procesos políticos resultantes de conformación de la unión europea.

Una vez que se acepta definitivamente la traducción al castellano del vocablo inglés *governance* por "gobernanza"⁷, se establece un relativo acuerdo acerca de un significado que amplía el campo semántico que le había asignado el institucionalismo económico a la *lexia*; en la teoría política es utilizado para referirse a un naciente estilo de gestión e interacción política en el cual, en función de las presiones sociales por la participación y para garantizar la viabilidad y sostenibilidad de las políticas públicas, las decisiones referentes a problemas colectivos comienzan a negociarse y coordinarse a través de redes de negociación -físicas o virtuales- que operan desde el nivel local hasta el global, y en donde interactúan el sector público y el privado, sea éste el empresarial u organizaciones sociales con gran multiplicidad de intereses (Mayntz, 2000; Messner, 2003; Kooiman, 2005; Prats, 2004).

Desde la teoría política, y con acepciones similares a las utilizadas en ella, el vocablo "gobernanza" llega, en su periplo, a las disciplinas centradas en la gestión empresarial y para dar cuenta, con el constructo "gobernanza empresarial", de la ineludible necesidad de interlocución que tienen las corporaciones, no sólo con redes de empresas, clientes y proveedo-

res, sino con redes y actores políticos gubernamentales y no gubernamentales, locales y globales.

Así como en la teoría política ha sido necesario separar -y darle una denominación particular- dos aspectos relacionados con la gestión de lo público: quién gobierna (¿sobre quién recae la responsabilidad?) y cómo lo hace (¿con qué estilo de gestión?), y, a partir de allí, diferenciar el entre estilos de gestión verticales y centralizados en el gobierno y estilos caracterizados por convocar a actores no gubernamentales para tomar decisiones (gobernanza), en algunos trabajos y opiniones sobre la gestión de empresas no sólo se está tratando de darle una connotación diferente al "gobierno de la empresa" (Rodríguez, 2002; Salas, 2002a, 2002b) sino que se está separando de la "gobernanza empresarial" (Gonzalo, 2002; Kaufmann, 2004). Con el primero se estaría haciendo referencia a los

responsables de organizar las rutinas internas de las empresas; el segundo remitiría al estilo de gestión de unos directivos que deben estar abiertos a interacciones que van más allá de aquellas establecidas con el sector público y las otras empresas.

La Gobernanza Empresarial hace referencia al feedback que se exige hoy entre las expectativas del público interno de las empresas y las de una sociedad que no sólo se ha hecho más compleja, sino que agrega, articula, y transmite sus demandas a través de los emergentes mecanismos de construcción de sociabilidad y de negociación política que son las redes que operan tanto en el mundo físico como en el ciberespacio, y que están deviniendo en un tipo diferente de actor político, cuyos alcances van desde lo local a lo global, y ante el cual los gobiernos de las empresas deben también rendir cuenta.

- 7 Después de una larga, e incluso enconada polémica entre traductores, terminólogos y semiólogos, a propósito de la mejor traducción al castellano del término *governance*, ésta fue zanjada cuando la Real Academia Española acepta, a solicitud del cuerpo de traductores de la Unidad Española de Traducción de la Comisión Europea, en diciembre del 2000, añadir una nueva acepción al viejo vocablo castellano "gobernanza", que recoge el acuerdo establecido en esta Unidad de no sólo traducir *governance* por "gobernanza" sino ampliar su definición. En tal sentido, la segunda acepción del vocablo en el *Diccionario de la Real Academia* dice: "Arte o manera que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía" (Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea, 2001). El debate tuvo como punto de inicio la necesidad, expresada por primera vez por el traductor Amadeo Solà (2000), de contar con una traducción única al español del término inglés *governance* en la versión española del *White Paper on European Governance / Livre blanc sur la gouvernance européenne*, que la Comisión Europea tenía previsto presentar al Consejo Europeo en el año 2001. Aprobado el documento en julio del mismo año, su propósito es establecer lineamientos conducentes a reforzar la coherencia de las políticas de los países de la Unión Europea y asociar al mayor número posible de personas y organizaciones en la formulación de las políticas de la Unión y en su aplicación. Para un seguimiento de esta interesante polémica ver: Deferrari (1996); Solà (2000, 2001a, 2001b); Sosa (2000); Tapia (2001); Torrents (2001); Valdivieso (2002).

6. Los retos de las empresas contemporáneas

La resemantización del constructo "Gobierno corporativo" y la incorporación del constructo "Gobernanza empresarial" (con su nueva carga descriptiva) puede ser explicada como el resultado teórico de estudiar las respuestas de las corporaciones antes los cuatro retos más importantes que han tenido que enfrentar en los últimos años (Brito, 2005): primero, el de adaptarse eficientemente a los vertiginosos cambios del entorno, lo que implica habilidad para detectar las oportunidades y contrarrestar los riesgos y amenazas que éste le impone, lo más pronto que les permitan las tecnologías de información y comunicación a su disposición.

Segundo, establecer nuevas rutinas internas (definición de tareas, administración de recursos, adopción de tecnología para facilitar el diseño de productos, cambio veloz de herramientas y, de ser posible, cambios veloces en la rama de producción) y mecanismos confiables de interacción con redes de empresas, clientes y proveedores que, además de encontrarse ubicados en un mundo que tiende a desterritorializarse (Beck, 1999) en algunos aspectos, poseen diversos hábitos organizacionales (Harrison, 1997).

Tercero, institucionalizar prácticas organizacionales que garanticen: a) sistemas decisorios que involucren a empleados, proveedores y demás *stakeholders*; b) la accesibilidad de la información que las corporaciones proporcionan; c) un desempeño marcado por la ética; d) control y supervisión del impacto ambiental; e) por último y sumamente importante, una demostrable responsabilidad social.

El objetivo inicial, cuando, en función de evitar nuevos fraudes corporativos, se redimensiona el tratamiento del tema del gobierno empresarial, fue la creación de mecanismos de gestión que garantizaran la emisión de información contable relevante, fiable (libre de fraudes) y útil para el creciente espectro de *stakeholders*; en tal sentido, los esfuerzos se dirigieron fundamentalmente a establecer controles más rígidos dentro de las empresas (control interno y comité de auditoría); a imponer las auditorías externas; a reforzar el cumplimiento de las normas establecidas por los organismos reguladores del mercado (Gonzalo, 2002), y a la negociación de códigos de "buenas prácticas" y de conducta; aspectos que tenían que ver, esencialmente, con el manejo de las responsabilidades internas sobre las consecuencias de sus acciones por parte de los gerentes y ejecutivos de las empresas.

Posteriormente, cuando, gracias a las posibilidades brindadas por las nuevas tecnologías de información y comunicación, se amplifica la voz y el poder de negociación de actores demandantes de intangibles, estos comienzan a orientar sus exigencias de manera simultánea hacia los gobiernos y hacia el mundo de las corporaciones, imponiéndole nuevas obligaciones al sector empresarial. En la "Era Post-Enron" la reputación de las empresas, además de estar relacionada con su comportamiento ético, queda vinculada a: su capacidad de negociar con redes sociales de gestión política, su habilidad para interactuar simultáneamente con el sector público y con las comunidades en donde se hallan localizadas, y a su disposición, demostrable, a ser socialmente responsables.

6.1. La gobernanza empresarial y las cadenas globales de agregación de valor

Una parte significativa del comercio mundial se activa en la actualidad dentro de redes estables de empresas jurídicamente autónomas -conformadas por una firma líder y sus distintos proveedores y operadores-, entre las que el intercambio se coordina de manera tal que cubren todas las secuencias del proceso productivo hasta llegar al consumidor final; esto abarca desde la gestión de la producción de bienes y servicios, hasta la logística de transporte, embalaje, marketing y servicios posventa (Harrison, 1997).

Dos características resaltantes de estas cadenas de agregación de valor son que los puntos que conectan estas secuencias están ubicadas en diferentes países y que, en la mayoría de los casos, el acceso de las empresas proveedoras a los mercados mundiales está mediado por su ubicación en alguno de los eslabones de estas cadenas (Messner, 2003).

Una de las consecuencias más interesantes del proceso descrito es que las negociaciones mucho más abarcales que implica la gobernanza empresarial, ha ido imponiendo progresivamente estándares de conducta a los gobiernos corporativos que tienden a ser exigidos a todos los proveedores que conforman los eslabones de las cadenas de agregación de valor, con el objeto de que demuestren capacidades respecto a cuestiones como: la transparencia y la veracidad de la información financiera que emiten; la claridad de las reglas y normas relativas a la prestación de servicio; parámetros de competitividad y rentabilidad garantés de

la sostenibilidad ambiental; controles adecuados para evitar el fraude corporativo; la responsabilización, rendición de cuentas y el castigo a los incumplimientos de los acuerdos; hasta asuntos como la observancia de los derechos humanos (Martín, 2002; Messner, 2003; Prats, 2004), las exigencias éticas y las de responsabilidad social.

Desde esta perspectiva, el uso del constructo "gobernanza empresarial" responde también al proceso de articulación de un nuevo marco institucional regulador de las actividades del sector. A las reglas de juego acordadas internamente por cada empresa para regular sus respectivos procesos organizativos y sus relaciones con las otras empresas y a la normativa jurídica vigente dentro de las fronteras de cada estado-nación, negociada entre los actores políticos tradicionales (poderes públicos, partidos y grupos de presión), se añaden otras reglas que conforman una normativa extrajurídica y que es el producto de las inevitables negociaciones que hoy deben mantener las empresas con las comunidades y con las nuevas redes de gestión política que, además de demandar bienes intangibles, operan desde el nivel local hasta el global (Martín, 2002; Messner, 2004; Prats, 2004).

6.2. La Gobernanza empresarial y los costos de transacción

Como se ha visto, los costos de transacción, son aquellos costos que, sin ser atribuibles a la producción propiamente dicha, están presentes en los intercambios económicos y se añaden el producto o servicio al final de la cadena de agregación de valor. Como plantea North

(1993) son los costos de vigilar y hacer que se cumplan los acuerdos. Al respecto, parece relevante hacer varias acotaciones.

La diferenciación -funcional y estructural- en las sociedades occidentales condujo a una clara separación entre las instituciones y organizaciones especializadas en la negociación política y en la imposición de acuerdos a terceros y las demás, así como al deslinde entre los ámbitos públicos y privados. Hasta finales del siglo pasado, no había dudas acerca de cuál era el espacio al cual quedaban acotados los acuerdos y quiénes eran los actores legitimados para imponerlos y castigar a sus infractores. Ese espacio era el Estado y los actores eran los gobiernos y el poder judicial.

En la "Era Post-Enron", la estructura de los costos de transacción dependen de las normas y reglas negociadas y establecidas por las mismas empresas, de las imposiciones que derivan de la institucionalidad política de cada estado nación y de acuerdos realizados fuera de las habituales fronteras políticas y territoriales y con actores políticos no convencionales (redes de negociación política, organizaciones no gubernamentales y las mismas comunidades en donde están ubicadas las empresas); como resultado se observa que:

a) Se han multiplicado las normas, reglas, estándares, y códigos de conducta y los criterios para garantizar la justicia de los intercambios que deben acatar los gobiernos de las empresas.

b) Una parte significativa de ese nuevo y complejo marco institucional es negociado en estructuras en donde inte-

ractúan, como ya señalamos, complejas redes de gestión política.

c) En la "Era Post-Enron" las empresas a evitar: las sanciones que acarrea la ineficiencia en el mercado, aquellas derivadas de los marcos jurídicos de los diferentes Estados nacionales en donde operan y aquellas provenientes de organizaciones no gubernamentales y nuevas redes de gestión política y que pueden manifestarse como boicots a productos y servicios y denuncias y campañas de opinión orientadas a vulnerar su reputación.

d) Las redes de negociación política se encargan también, junto con las instituciones públicas, de vigilar los acuerdos y la justeza de los intercambios.

e) En la estructura de costos de transacción se contemplan, además de aquellos relativos a la medición de los atributos de bienes y servicios tangibles para su intercambio "justo" en valor material, los derivados de compromisos respecto al intercambio -también justo- de valores inmateriales y de bienes y servicios intangibles⁸.

7. Dispositivos para el buen gobierno corporativo y la gobernanza empresarial

Desde los espacios económicos locales, regionales e internacionales se habían venido extendiendo, desde hace varias décadas, patrones estandarizados de actuación empresarial que tocaban aspectos como la calidad de los productos y servicios, las buenas prácticas, la cuestión ética y la defensa ambiental, sobre todo (Messner, 2003).

Cuando convergen, a principios de la presente década, los fraudes corporativos y los mencionados procesos societarios en marcha, se catalizó la revisión de esos patrones y a los viejos dispositivos para el buen gobierno corporativo comienzan a agregarse otros más novedosos y orientados principalmente a la gobernanza empresarial. A modo de un pequeño inventario, y siguiendo a grandes rasgos a Messner (2003), estos dispositivos se clasificarán de la siguiente manera:

a) Dispositivos de primera generación: aquellos establecidos para regular las políticas internas y/o de coordinación inter-empresarial. Éstos presentan dos herramientas básicas: (1) Los códigos de ética o de conducta, que se generalizan desde los años 70 como mecanismos de coordinación auto-impuestos y auto-supervisados a nivel de empresas y proveedores; (2) Estándares internacionales definidos por sectores de negocio, especialmente estándares de calidad y medioambientales (Messner, 2003).

Bajo esta última modalidad destacan las Normas de la familia ISO 9000 y las de la familia ISO 14000, creadas por la International Standard Organization⁹ (Suiza); el foco de las primeras es la calidad de los productos y servicios; el de las segundas, es dotar a las empresas de herramientas adecuadas para manejar,

evaluar y hacer reportes sobre el impacto y los riesgos medio ambientales.

b) Dispositivos de segunda generación: establecidos por organismos de actuación internacional, cuyas exigencias tienen que ser satisfechas por las empresas orientadas al mercado mundial, bajo la supervisión de agentes externos a través de entidades de certificación.

Estos organismos se encargan de dictar principios básicos y generales acerca del comportamiento esperado de las empresas en sus relaciones con la sociedad y el medio ambiente, dejando a la vez claros sus derechos y responsabilidades. Bajo esta modalidad destaca, como ejemplo, el OCDE Guideline, que es un código de conducta corporativo creado en 1976 y revisado en el año 2000, con el objeto de estimular políticas voluntarias que promuevan la transparencia empresarial (Foro Ecuménico, 2003).

En este mismo sentido, otra referencia importante es el Global Compact. Establecido en 1999 y dirigido y co-financiado por el Programa de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas, la Organización Mundial del Trabajo y la Oficina del Alto Comisionado de Derechos Humanos, tiene como objetivo promover valores universales, como la justicia, la sostenibilidad ambiental y los derechos humanos, entre otros.

8 Un dato interesante es la aparición de organizaciones sin fines de lucro, como el Instituto de Análisis de Intangibles en España. Creado en el año 2004, tiene como objetivos propiciar el análisis, gestión y valoración rigurosa de los intangibles y analizarlos a partir de criterios objetivos que permitan establecer reglas estandarizadas a ser reconocidas por los profesionales de la contaduría (Instituto de Análisis de Intangibles (2007).

9 La International Standard Organization fue creada en 1946.

c) Dispositivos de tercera generación: basados en estándares elaborados, monitoreados e incluso sancionados por actores privados, que actúan en función del establecimiento de reglas técnicas, éticas, sociales y ambientales globales.

Estos son los que más se han extendido en los últimos años y han sido el producto de negociaciones entre organizaciones a nivel local, cadenas globales de agregación de valor, redes globalizadas de gestión política y, en algunas ocasiones, organismos multilaterales (Messner, 2003). En estos casos, la supervisión de los estándares preestablecidos recae en entidades privadas de certificación que intentan armonizar diversos códigos de conducta e incrementar, asimismo, la legitimidad del sector empresarial (Foro Ecuemínico, 2003; Messner, 2003; Prats, 2004).

Dentro de ésta categoría se encuentran los estándares elaborados por la Global Reporting Initiative (GRI), organización creada en 1997 bajo el co-auspicio entre la Coalition Environmentally Responsible Economies (CERES), organización no gubernamental, y el Programa de Medio Ambiente de las Naciones Unidas.

El propósito de esta iniciativa es mejorar la calidad, rigor y utilidad de los reportes corporativos de sustentabilidad para que alcancen un nivel equivalente a los financieros¹⁰ (Foro Ecuemínico, 2003).

En 1997 se comienza a aplicar el Social Accountability 8000 (SA 8000); conjunto de normas emitidas por el Consejo de Acreditación de Prioridades Económicas (Consejo de Acreditación de prioridades Económicas, 2003) y mantenidas por la Social Accountability International (SAI), organización norteamericana sin fines de lucro, creada en ese mismo año y dedicada a mejorar el ambiente de trabajo y a evitar la explotación laboral, a través de la aplicación voluntaria de estándares de trabajo, con certificaciones independientes y reportes públicos sobre el desempeño de las compañías.

Con respecto a dispositivos que intentan incentivar el comportamiento ético de las empresas, en el año 2004, comenzó a operar en las Bolsas de Valores europeas un índice, el FTSE4GOOD/ISS¹¹ (Índice de Buen Gobierno Corporativo), que para algunos expertos constituye la prueba que demostrará si la ética empresarial estimula a los inversionistas (Roig y

10 El GRI se publicó en el año 2000, luego de dos años de consultas e investigaciones. El "2000 Sustainability Reporting Guidelines" es un manual que presenta principios básicos y contenido específico para guiar la preparación de reportes de sustentabilidad de alta calidad. Hasta el año 2003, 184 empresas en el mundo seguían sus lineamientos para la realización de este tipo de reportes (Foro Ecuemínico, 2003).

11 El FTES Group es una compañía, propiedad del Financial Times y del London Stock Exchange, que crea y gestiona índices internacionales que proporcionan referencias para inversiones socialmente responsables a inversores y gestores de activos. En un principio el grupo se centró en la elaboración de índices relativos a la sostenibilidad ambiental (FTSE Good). Posteriormente, con el FTES4GOOD, amplía los parámetros e incorpora aspectos como: relaciones positivas con los accionistas, el apoyo a los derechos humanos universales, garantías de buenos estándares laborales de la cadena de suministro y lucha contra la corrupción.

Ugalde, 2004). Aunque la respuesta la obtengamos en el futuro, lo que parece estar claro es que, en la "era post-Enron", muchos prefieren la seguridad de unas acciones que no entren en riesgo por algún escándalo corporativo, a los rendimientos elevados en el corto plazo.

Con este índice pretende medirse y certificar a empresas con parámetros que trascienden la cuestión de la transparencia y el buen gobierno corporativo al incorporar indicadores de acción social, de solidaridad, respeto y defensa medioambiental¹², y de conducta ética; resaltan indicadores como: respeto de los derechos humanos y de los trabajadores por parte de cada uno de sus proveedores; apoyo a iniciativas sociales en países subdesarrollados; planes financieros de apoyo a madres solteras; apoyo a actividades educativas y de investigación, entre otros.

En el año 2007, y a partir de una consulta entre empresas, responsables de fondos, Organizaciones No Gubernamentales e inversores privados, el grupo FTSE anunció la incorporación de un

nuevo conjunto de criterios, en este caso relativos al cambio climático, en su Índice FTSE4GOOD. Con ellos se busca identificar a las corporaciones que demuestren acciones orientadas a revertir el calentamiento global¹³.

Dentro de los instrumentos creados para evaluar y certificar a empresas y proveedores respecto a, específicamente, su desempeño ético y la responsabilidad social resaltan, entre otros:

a) El AccountAbility 1000 (AA 1000), difundido en 1999 por el Institute of Social and Ethical Accountability, con el objeto de mejorar la contabilidad social y ética de las empresas (Foro Ecuménico, 2003).

b) La mencionada norma Social Accountability 8000 (SA 8000), a cuyas certificaciones basadas en los modelos ISO, agregaron nuevos elementos sobre auditoría social (Foro Ecuménico, 2003)¹⁴.

c) La Global Reporting Initiative, que diseñó, en el año 2002, una guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad y transparencia informativa en ma-

12 Como es el caso de los índices FTSE Good y Dow Jones de Sostenibilidad.

13 Hasta principios de 2007, el Grupo FTSE ha identificado a 250 compañías como las responsables de causar un mayor impacto en el cambio climático, de las cuales menos del 50% han puesto en marcha estrategias o sistemas para frenar al problema (Pacto Mundial, 2007).

14 La Agencia del Consejo de Acreditación de Prioridades Económicas (CEPAA) (2003), organismo que, como vimos, creó esta norma en 1997, aspira a generar una red de "empresas virtuosas" y se propone asegurar condiciones de trabajo ajustadas a los derechos humanos, exigiendo a las entidades candidatas a su certificación que se inclinen por proveedores que cumplan los requisitos por ella establecidos en materia de trabajo infantil o forzoso, condiciones de salud y seguridad, libertad de asociación y derecho a convenios colectivos, discriminación y acoso, castigos corporales, abusos verbales o coacción, horarios de trabajo, retribución e implantación de sistemas de gestión de la responsabilidad (Foro Ecuménico, 2003). Hasta el año 2003, 310 entidades, de 38 países, habían sido certificadas con la SA 8000 (Consejo de Acreditación de prioridades Económicas, 2003).

teria de responsabilidad social corporativa; dentro de sus estándares destacan: elaboración de informes de sostenibilidad, política de recursos humanos, la interacción de la empresa con la comunidad, alianzas público-privadas para el tratamiento de problemas sociales como los de exclusión, e inversiones socialmente responsables¹⁵.

d) El "Pacto Global": acuerdo internacional promocionado por las Naciones Unidas para el apoyo de valores universales y los negocios responsables y centrados en el compromiso con el desarrollo sostenible y el desarrollo social y económico de las comunidades¹⁶.

e) En América Latina, aparecen los Indicadores Ethos de Responsabilidad Social Empresarial, que se aplican en Brasil desde el año 2001, y que fueron diseñados por el Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social¹⁷.

f) Desde marzo de 2005 se está discutiendo una tercera generación de estándares ISO, la norma 26000 de Responsabilidad Social, que intenta asegurar, por una parte, que la norma a desarrollar por los grupos de trabajo encargados de elaborar los borradores y el documento definitivo incorpore los aportes de seis categorías designadas como partes interesadas: la industria, los gobiernos, el sector laboral, los consumidores y las organizaciones no gubernamentales; por otra, un equilibrio geopolítico entre países desarrollados y países en desarrollo y, en tercer lugar la representación de géneros. Se estima que la norma comience a operar -aunque sin certificaciones- para el año 2009 (Organización Internacional para la Normalización, 2006).

15 Esta fue una iniciativa *multistakeholders* en donde participaron representantes de empresas como General Motors, Nokia, British Telecom, Unilever y Basf; instituciones académicas internacionales y organizaciones sociales impulsoras de la responsabilidad social empresarial (Messner, 2003).

16 Quién presentó la propuesta de un acuerdo de compromiso en torno a estos aspectos fue el Secretario General de la Organización de Naciones Unidas para el año 1999, Kofi Annan, en la Conferencia Anual de Davos, una vez que el PNUD presentara su informe sobre el Desarrollo Humano y en donde se denuncia que 3 personas concentraban un ingreso superior al producto Interno Bruto de los 45 países menos desarrollados del mundo. Para el año 2003 más de 600 compañías de diversos países y sectores (medios, minería, automotriz, telecomunicaciones, banca, petróleo, farmacia, software y calzado) habían suscrito este pacto. Esta cifra se incrementa a 1200, para el año 2004, 3000 para 2006 y actualmente a aproximadamente a 4000 (Shell, 2003; Forética, 2006; Global Compact, 2007).

17 Su propósito es obtener información diagnóstica que, en primer lugar, sirva como insumo, a las empresas que voluntariamente soliciten ser incluidas en el estudio, para sus procesos de planificación y gestión; en segundo lugar, les permita percibir el valor de la responsabilidad social como inversión y, en tercer lugar, inducir las a reconocer -en palabras del Instituto Ethos- "el impacto positivo que esas prácticas traen para su desempeño, imagen y situación de sostenibilidad" (Instituto Ethos, 2005:9). Sería objeto de otro trabajo hacer un inventario de experiencias e este tipo en América Latina y en Venezuela en particular.

8. Ética, responsabilidad social y rentabilidad o ¿cómo “gerenciar la reputación”?

Detrás de los esfuerzos teórico-argumentativos para conectar la ética, la responsabilidad social y la rentabilidad, como componentes de una misma área temática -aspectos hasta hace poco difíciles de conciliar (Chávez, 2000; Kelleher, 2003; Sen, 2004)-, se encuentran interrogantes como las siguientes: ¿Cómo pueden hacer las empresas para minimizar la incertidumbre generada por los cambios societales experimentados y los riesgos a ellos asociados? ¿Cómo reducir los costos de transacción, ser rentables, asegurar la sobrevivencia en el largo plazo, y, a la vez, rescatar la confianza y su legitimidad ante la opinión pública?

La propensión generalizada hasta los años 90 del siglo XX fue abordar el asunto de la ética empresarial desde un punto de vista declarativo-normativo y como desiderátum respecto al comportamiento deseable de las empresas, a través de posiciones moralizantes y marcadas por el voluntarismo (Messner, 2003; Kaufmann, 2004). Sin embargo, pioneros en el estudio de la relación entre ética y desarrollo, como Amartya Sen, han tratado de demostrar cómo la conducta ética opera en función de la conveniencia de los empresarios. Según él, “es útil para las personas tener la reputación de íntegros y dignos de confianza” (2004: 4) porque facilita llegar a acuerdos en condiciones justas de intercambio y ayuda a las partes a cumplir y respetar los acuerdos negociados.

Si se pidiese resaltar sólo una característica de las empresas en la “era

post-Enron” se podría decir que es el imperativo categórico de “gerenciar la reputación” (Messner, 2003; Lindbaek, 2003; Sánchez, 2003; 2004). Significa, como ya se ha planteado, incorporar a las rutinas de gestión de la producción y de comercialización de bienes y servicios, variables intangibles que reflejen valores que la sociedad espera que se respeten dentro de ellas. Paulatinamente, este tipo de variable está adquiriendo peso como guía para provocar la elección de clientes, inversores y consumidores y como criterio para mantener sus preferencias en el tiempo (Sánchez, 2003; 2004).

Los escándalos corporativos entre los años 2000 y 2002 -con su coste en evaporación de ahorros de pequeños inversionistas y la pérdida de fuentes de trabajo- y la subsiguiente preocupación de las empresas por recuperar la credibilidad y la confianza social vulneradas, han colocado a estas variables en el centro del debate acerca de, paradójicamente, la competitividad, la productividad y la rentabilidad de las empresas.

Uno de los actuales problemas de las empresas es alcanzar el equilibrio entre rendimiento económico y rendimiento social. Las empresas deben ser competitivas y rentables y a la vez reconocer sus obligaciones no sólo con sus trabajadores, clientes, proveedores y accionistas (Gorosquieta, 1999), sino también con el ambiente y con una sociedad caracterizada por la cohabitación de minorías, identidades de género, sectores vulnerables y ciudadanos-consumidores activos.

Hasta hace poco, la competitividad refería generalmente sólo a la capacidad de satisfacer las expectativas de los accionistas y proveedores respecto a las

ventajas frente a otras empresas del sector considerado. Normalmente los aspectos evaluados eran la calidad y la diferenciación en los productos o servicios; el precio; los términos de pago y la comercialización, en donde se incluían la puntualidad y calidad de la entrega, el apoyo en servicios y la disponibilidad de información (Osuna y Macías, 2002; Messner, 2003).

En el presente, como se ha visto, dentro de los criterios de competitividad se incluye la adopción, por parte de las empresas, de ese número cada vez mayor de normativas que regulan aspectos relativos a la ética y la transparencia de los gobiernos corporativos, el equilibrio ecológico, la corresponsabilidad social y la gobernanza; ésta última entendida en los términos planteados en este trabajo.

Estos criterios se han constituidos en parámetros -certificables- cuyo cumplimiento se ha convertido en "sello de calidad" (Messner, 2003) de la empresas; se utilizan como indicadores, evaluados a nivel mundial, para la calificación de proveedores locales por parte de empresas que actúan a escala global y para decidir respecto al acceso de determinadas unidades económicas a segmentos específicos del mercado mundial¹⁸, a espacios comerciales nacionales o macro-regionales y a cadenas globales de agregación

de valor (Messner, 2003; Kaufmann, 2004; Prats, 2004).

Respecto a la responsabilidad social, hoy, a la hora de tomar decisiones acerca de cómo producir, bajo qué parámetros contratar y con qué tipo de proveedores negociar, se imponen a las empresas obligaciones que van mas allá de lo dispuesto por las leyes mercantiles establecidas en cada país, del beneficio inmediato y de la generación de riqueza (Rodríguez, 2002; Foro Ecuemínico, 2003; Centro Colombiano de Responsabilidad Empresarial, 2003); se espera de las empresas un estilo de gestión que, trascendiendo la intervención filantrópica, demuestre su compromiso activo ante problemas de carácter social.

Generalmente las demandas de responsabilidad social empresarial tienen como base normas universalmente aceptadas como la Declaración Universal de los Derechos Humanos; los principios fundamentales del derecho al trabajo dictados por la Organización Internacional del Trabajo; la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Niños, en especial aquellas resoluciones referidas al trabajo infantil; la Convención de la ONU contra la Discriminación de la Mujer, y los Principios de Río sobre medio ambiente y desarrollo (Foro Ecuemínico, 2003)¹⁹.

- 18 Desde el año 2006, algunas empresas británicas publican el nombre de sus proveedores como medida de responsabilidad social (Forética, 2006) y para contrarrestar el impacto de los grupos de presión favorables a iniciativas orientadas a mejorar la supervisión de las empresas proveedoras por parte de las grandes corporaciones (Forética, 2006).
- 19 En tal sentido, por ejemplo, elementos que toman peso para la selección de empresas proveedoras son las certificaciones que aseguran a clientes y financistas el cumplimiento de tales estándares internacionales (Osuna y Macías, 2002).

9. La rearticulación funcional entre ética, responsabilidad social y rentabilidad

Además de la obtención de información sobre las condiciones que determinan los costos de transacción, la legitimación de las empresa ante su entorno inmediato, la confianza de potenciales inversionistas y del ciudadano-consumidor y las certezas futuras que necesitan los gobiernos de las corporaciones para tomar decisiones, hay aspectos de la gobernanza empresarial que prefiguran una nueva estructura de incentivos articulada en torno a la ética y la responsabilidad social, hoy consideradas funcionales para la rentabilidad y la competitividad en el mercado global.

Por una parte, los intercambios que implica la gobernanza habilitan al sector empresarial para aprovechar y divulgar al máximo el aprendizaje logrado por el colectivo que la integra y por sus *stakeholders*. Estrategias como la participación y la institucionalización de redes de diálogo -formales e informales- entre su comunidad interna y actores externos, utilizadas como indicadores de comportamiento ético, permiten al gobierno corporativo adquirir juicios más amplios y un mayor stock de posibles soluciones a problemas a la hora de analizar su funcionamiento y los cambios que pueda demandar la empresa.

Estas estrategias, además, incrementan la posibilidad de entender y explicar, en un tiempo pertinente, las transfor-

maciones que de manera rutinaria se suceden en el entorno, aumentando las posibilidades de supervivencia ante cambios de alto impacto, como podrían ser las variaciones en las preferencias del ciudadano-consumidor, el posible rechazo a sus productos y servicios y el cuestionamiento de sus prácticas.

Por otra parte, los principales valores que se les exige compartir y respetar a las empresas en el actual contexto son: credibilidad y confianza interna, respeto, justicia e imparcialidad, honestidad, responsabilidad y solidaridad social²⁰. La demostración de que tales valores forman parte de su cultura interna y de la de sus stakeholders, a través de las certificaciones, se ha constituido en un poderoso factor de competitividad, al facilitar su incorporación a las cadenas globales de agregación de valor.

Por último, cada vez más los clientes, potenciales inversionistas, el ciudadano-consumidor y las organizaciones financieras que apoyan iniciativas empresariales están buscando, conservando y apoyando a empresas responsables por sus productos y servicios y que son evaluadas en función del uso eficaz de recursos naturales, sus impactos en el medio ambiente y sus iniciativas de carácter social.

10. Consideraciones finales

Hoy se perfila una sociedad en cuyo seno se manifiestan, comunican, interactúan y adquieren gran poder de ne-

20 Ver: de Michele, 1998; Llofríu, 1999; Osuna y Macías, 2002; Gonzalo, 2002; Kelleher, 2003; Kliksberg, 2003; Kaufmann, 2004; Sen, 2004.

gociación nuevas organizaciones de negociación política, que trascienden a los partidos y a los grupos de presión de base socioeconómica y que utilizan herramientas de comunicación, agregación y articulación de intereses diferentes a las tradicionales, dirigidas tanto al sector público como al empresarial. Una parte significativa de estas organizaciones se estructura a partir de la defensa y promoción de preferencias y expectativas sociales -materiales e inmateriales- que cambian velozmente.

La fuerza de los hechos ha conducido al reconocimiento, por parte de las corporaciones, de su necesidad estratégica de diseñar mecanismos que les permitan detectar esas preferencias y expectativas, so pena de caer en "riesgos reputacionales" que obstaculicen su posibilidad de ser consideradas tanto por el potencial inversionista como por el ciudadano-consumidor como la mejor elección.

En la "Era Post-Enron", la desconfianza o pérdida de imagen puede resultar de evaluaciones negativa de una empresa o marca -divulgada por el ciberespacio- a partir de indicadores que pueden ir desde su estilo de gestión, pasando por sus políticas de reclutamiento de recursos humanos, sus criterios para contratar proveedores y sus aportes para el desarrollo social, hasta llegar a su responsabilización frente al impacto ambiental de su actividad.

Por lo anterior, las empresas precisen de nuevos parámetros para calcular los costos de transacción y minimizar la incertidumbre. Lo resaltante es que estos nuevos parámetros ya no son sólo el resultado de acuerdos internos estableci-

dos por el gobierno de la empresas; ni de la institucionalidad propia de cada estado-nación, sino también de negociaciones entre actores sociales, gobiernos y empresas a partir de las cuales se está articulando, global y localmente, una nueva institucionalidad, por medio de novedosos procesos de interacción política.

Referencias Bibliográficas

- Abreu, Víctor (2005). Escándalos financieros y la Ley Sarbanes-Oxley (Conferencia). **Seminario Interamericano de Escándalos Internacionales, Normas contables y Actualización tributaria.** Pereira-Colombia, 3-5 de febrero de 2005. En: **Actualicese.com. El portal de los contadores públicos.** [En línea]: <http://www.actualicese.com/editorial/especiales/navidad/2005/Sarbanes/Index.htm>. Consulta: 26-11-2005.
- Alliance for a Responsible, Plural and United World. (2005). To buy is a political act: pathways towards a responsible consumption. [En línea]: <http://allies.alliance21.org/charter/article.php>. Consulta: 25-06-05.
- Beck, Ulrich (1999). **La invención de lo político.** Buenos Aires, F.C.E. (Primera edición, 1991).
- Brito, Morelba (2005). Un sistema de premisas para provocar una discusión: ¿nuevas sensibilidades? y gobernanza empresarial. En: **Revista Venezolana de Ciencia Política** N° 27. Mérida-Venezuela. Centro de Investigaciones de Política Comparada, Universidad de los Andes, pp. 33-54.
- Business School de la Universidad de Navarra (IESE)-Fundación Entorno-PricewaterhouseCoopers (2002). Código de gobierno para la empresa sostenible. Documento presentado en el **III Foro**

- “Empresa y Desarrollo Sostenible”**, 14 de marzo de 2002. Barcelona. [En línea] www.fundatorno.org/pdf. Consulta: 01-02-04.
- Centro Colombiano de Responsabilidad Empresarial (CCRE) (2003). En: **Plaza Nueva Portal Electrónico**. [En línea]: www.plazanueva.org/new/rse. Consulta: 08-04-04.
- Chávez, Jorge (2000). Enfoque y seguimiento éticos de la política económica. (Presentación). En: **Encuentro “Ética y Desarrollo”**, 7 de diciembre del 2000. Washington, D.C. Banco Interamericano de Desarrollo [En línea]: www.iadb.org. Consulta: 08-04-04.
- Consejo de Acreditación de Prioridades Económicas (CEPAA) (2003). En: **Plaza Nueva Portal Electrónico** [En línea]: www.plazanueva.org/news/rse. Consulta: 15-04-04
- Deferrari, David (1996). *Governance* o las tribulaciones de un terminólogo. En: **Boletín Puntoycoma** n° 40. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] <http://europa.eu.int/comm/traslatio/bulletins/puntoycoma40/pyc403.htm>. Consulta 20-08-04.
- Delegación de Bruselas (2004). **Europa en Breve**. Semana del 26 de abril de 2004. [En línea]: www.avogacia.org. Consulta: 01-04-04.
- de Michele, Roberto (1998). **Los códigos de ética de la empresa**. Buenos Aires. Ed. Granica.
- Forética (2006). El GRI y el pacto Global firman una alianza estratégica. En: **El Termómetro de la RSE** N° 46. España. Forética. [En línea]: www.foretica.es/newsletters/index.cfm. Consulta: 27-03-07.
- Foro Ecuménico (2003). Algunos indicadores de responsabilidad social empresarial. En: **Plaza Nueva Portal Electrónico**. [En línea]: www.plazanueva.org/news/rse.php. Consulta 05-04-04.
- Global Compact (2007). Informes de progreso. Febrero, 2007. [En línea]: www.unglobalcompact.org. Consulta 27-03-07.
- Gonzalo, José (2002). Información contable, auditoría y gobernanza empresarial. En: **EKONOMIAZ. Revista Vasca de Economía**, N° 50. Pp. 28-53. España. Departamento de Hacienda y Administración Pública.
- Gorosquieta, Javier (1999). **Ética de la empresa. Teorías y casos prácticos**. Bilbao-España. Ediciones Mensajero.
- Harrison, Benett (1997). **La empresa que viene**. Barcelona-España. Ed. Paidós Ibérica.
- Instituto de Análisis de Intangibles (2007). **Los Intangibles y las Organizaciones**. España. IAI. [En línea]: www.institutointangibles.com/introduccion.html. Consulta, 13-02-07.
- Instituto Ethos de Responsabilidad Social Empresarial (2005). **Indicadores Ethos de Responsabilidad Social Empresarial** (versión 2005). Sao Pablo. Instituto Ethos de empresas y Responsabilidad Social. [En línea]: www.ethos.org.br. Consulta: 08-11-06.
- Kaufmann, Daniel (2004). Gobernanza y competitividad: evidencia e implicaciones (Conferencia). En: **Conferencia Anual CADE 2004 “Competitividad y Desarrollo en Democracia”**. Panamá, 19 de marzo de 2004. Banco Mundial. [En línea]: www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/panama_cade.pdf. Consulta: 08-04-04.
- Kelleher, Herbert (2003). Trabajo, ética y rentabilidad” (Conferencia), **Great Place to Work**. [En línea]: www.duoc.cl/formación/documentos/conferencias/garib.pdf. Consulta: 08-04-04.
- Kliksberg, Bernardo (2003). “La ética importa”. En: **Revista Venezolana de Gerencia**

- cia N° 24. Maracaibo. Ediciones Astro Data. Pp. 661-668.
- Kooiman, Jan (2005). Gobernar en Gobernanza. En: Cerrillo, Agustín (Coord.) **La gobernanza hoy: 10 textos de referencia**. Madrid-España. Instituto Nacional de Administración Pública.
- Lindbaek, Jannik (2003). La ética y la responsabilidad social empresarial (Conferencia). En: **Seminario Internacional "Capital social, ética y desarrollo: los desafíos de la gobernabilidad democrática"**, 26 de junio del 2003. Caracas. Banco Interamericano de Desarrollo. [En línea]: www.iadb.org/etica. Consulta: 08-04-04.
- Llofríu, Miguel (1999). La formación en ética economía y empresarial: una clave para construir la ética cívica. En: **Papeles de ética, economía y dirección**, N° 4. España. Asociación Española de Ética de la Economía y de las Organizaciones. [En línea]: www.eticaed.org/8llofríu99.pdf. Consulta: 12-02-04.
- Maffesoli, Michel (1997). **Elogio a la razón sensible. Una visión intuitiva del mundo contemporáneo**. Barcelona-España. Ed. Paidós Iberoamérica.
- Martín, Olga (2002). Algunas consideraciones en torno al concepto de gobernanza global. En: Asociación **Nou Cicle El Color del progrés. Magazine on-line**. Barcelona. [En línea]: www.noucycle.org/arxiu2/olgam.html. Consulta: 11-04-04.
- Mayntz, Renate (2000). Nuevos desafíos de la teoría de la *Governance* En: **Revista Instituciones y Desarrollo** N° 7. Barcelona. Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña [En línea]: www.iigov.org/iigov/pnud/revista/rev/dpcs/mayntz.htm. Consulta: 06-12-00
- Messner, Dirk (2003). La arquitectura de gobernanza global en la economía globalizada. El concepto del World Economic Triangle. En: **Revista Instituciones y Desarrollo** N° 14-15. Barcelona. Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña. [En línea]: www.iigov.org/iigov/pnud/revista/rev/dpcs/messner.htm. Consulta: 30-12-03.
- Mires, Fernando (1999). La sociedad de redes (o las redes de la sociedad). En: **Revista Chasqui** N° 67. [En línea]: www.comunica.org/chasqui/mires67.htm. Consulta: 12-08-2005.
- North, Douglass (1993). **Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico**. México. F.C.E.
- Organización Internacional para la Normalización (ISO) (2006), Normas ISO 26000: Guía sobre Responsabilidad Social. En: **Boletín IRAM**. [En línea]: <http://ISOCT.org>. Consulta: 19-01-07.
- Osuna, Carlos y Santiago Macías (2002). La confianza como base de la competitividad de las empresas. [En línea]: www.cavdiseno.com/articulo/arti_oct_02.htm. Consulta: 13-05-04.
- Pacto Mundial (España) (2007). El Índice de sostenibilidad "FTES4GOOD" incorpora un nuevo grupo de criterios relativos al cambio climático. En: **Pacto Mundial (España) Centro de Noticias**. España. Pacto Mundial (España). [En línea]: www.pactomundial.org/index.asp. Consulta: 21-03-07
- Prats y Catalá, Joan (2004). América Latina – Europa: por otra gobernanza global. En: **Revista Gobernanza** N° 4., Barcelona. Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña. [En línea]: www.iigov.org. Consulta: 10-05-04.
- Rodríguez, José (2002). Teoría de los participantes y ciudadanía empresarial: una perspectiva pluralista del gobierno de las compañías. En: **EKONOMIAZ. Revista Vasca de Economía**, N° 50. Pp. 75-109. Barcelona. Departamen-

- to de Hacienda y Administración Pública.
- Roig, Miguel y Ruth Ugalde (2004). La ética empresarial última su examen de validez en la bolsa. En: **Diario Expansión.com**. España. [En línea]: <http://expansion.recoletos.es/edición/noticia>. Consulta: 02-02-05.
- Salas, Vicente (2002a). El Gobierno de la empresa. En: **Colección Estudios Económicos** Nº 29. España. La Caixa [En línea]: www.estudios.lacaixa.es. Consulta: 03-02-04.
- Salas, Vicente (2002b). El Gobierno de la empresa: presentación. En: **EKONOMIAZ. Revista Vasca de Economía**, Nº 50. Pp. 10-27. Barcelona-España.
- Sánchez, Carlos (2004). ¿Es factible la empresa socialmente responsable? En: **Atenea Comunicación**. [En línea] www.ateneacm.es/pb/periodico. Consulta: 02-02-05.
- Sánchez, Carlos (2003). La gestión del convencimiento. En: **Atenea Comunicación**. [En línea] www.ateneacm.es/pb/periodico. Consulta: 02-02-05.
- Sen, Amartya (2004). ¿Qué impacto tiene la ética? (Conferencia). En: **"Día de la Ética y el Desarrollo en el BID"**. 16 de enero del 2004. Banco Interamericano de Desarrollo-CEPAL-Gobierno de Noruega. México. BID. [En línea]: www.desarrollohumano.org.ar. Consulta: 07-03-04.
- Shell (2003). **Noticias y publicaciones** [En línea]: www.shell.cl. Consulta: 11-04-04. <http://europa.eu.int/comm/translation/bulletin/puntoycoma/66pyc667.htm>. Consulta: 17-02-03.
- Solà, Amadeo (2001a). Tecnicismos posmodernos y traducción fosilizada. En: **Boletín Puntoycoma** Nº 71. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] <http://europa.eu.int/comm/traslato/bulletins/puntoycoma71/pyc715.htm>. Consulta: 15-07-04.
- Solà, Amadeo (2001b). Nuevas formas de gobierno (y efectos terminológicos de la globalización). En: **Boletín Puntoycoma** Nº 71. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] <http://europa.eu.int/comm/traslato/bulletins/puntoycoma71/pyc716.htm>. Consulta: 15-07-04.
- Solà, Amadeo (2000). La traducción de *governance*. En: **Boletín Puntoycoma** Nº 65. España. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] <http://europa.eu.int/comm/traslato/bulletins/puntoycoma/65/htm>. Consulta 20-02-04.
- Sosa, Beatriz (2000). *Governance*: la comprensión y la expresión. En: **Boletín Puntoycoma** Nº 66. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] <http://europa.eu.int/comm/traslato/bulletins/puntoycoma66/pyc667.htm>. Consulta: 15-07-04.
- Tapia, José (2001). Gobierno, Gobernanza, gobernancia, gubernatura, gubernación. En: **Boletín Puntoycoma** Nº 67. España, Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea]: <http://europa.eu.int/comm/translation/bulletins/puntoycoma/67/pyc673.htm>. Consulta: 21-02-04.
- Torrents, Alonso (2001). La chance de la gobernanza o el dragomán catalán. En: **Boletín Puntoycoma** Nº 70. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] <http://europa.eu.int/comm/traslato/bulletins/puntoycoma70/pyc704.htm>. Consulta: 15-07-05.
- Unidades Españolas de Traducción (2001). Gobernanza: nueva acepción de la DRAE. En: **Boletín Puntoycoma** Nº 67, Unidades Españolas de Traducción [En línea]: [http://europa.eu.int/comm/traslato/bulle-](http://europa.eu.int/comm/traslato/bulletins/puntoyco-)

[ma67/pyc671.htm#drae](#). Consulta:
16-07-02

Unidades Españolas de Traducción (2000). Libro Blanco de la Gobernanza. En: **Boletín Puntoycoma** No 66, Unidades Españolas de Traducción. [En línea]: <http://europa.eu.int/comm/translation/bulletins/puntoycoma66/pyc661.htm>. Consulta: 20-02-04.

Valdivieso, María (2002). Gobernanza: un caso de reciclado neológico. En: **Boletín Puntoycoma** N° 78. Unidades Españolas de Traducción de la Comisión Europea [En línea] http://europa.eu.int/comm/translation/bulletins/puntoycoma78/pyc785_es.htm. Consulta: 15-07-04.

Valverdú, Josep (2003). La responsabilidad social de la empresa: una aportación contable. En: **Papeles de Ética, Economía y Dirección** N° 8. España.

Asociación Española de Ética de la Economía y de las Organizaciones. [En línea]: www.eticaed.org. Consulta: 07-11-04.

Williamson, Oliver (2005). The Economics of Governance. University of California, Berkeley. [En línea]: http://www.aea-web.org/annual_mtg_papers/2005/0107_1645_0101.pdf. Consulta: 16-08-05

Williamson, Oliver (2002). The Lens of Contract: Applications to Economic Development and Reform. **Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth. Forum 2: "The Institutional Economics Approach to Aid Effectiveness"**. Washington D.C. IRIS Center. [En línea]: www.irisprojects.umd.edu/forum/williamson%20Paper_final.pdf. Consulta: 07-12-04.